

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

О.М. Зухба, Л.І.Ляшенко

Економічна соціологія

Навчальний посібник

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

О.М. Зухба Ляшенко Л.І

Економічна соціологія

Навчальний посібник

Розглянуто на засіданні кафедри
«Економічної теорії і державного
управління»
Протокол № _ від ____ 2013 р.

Затверджено на засіданні
Вченої ради ДВНЗ «ДонНТУ»
Протокол № _ від ____ 2013 р.

УДК 316.334.2
ББК 60.5
315

Зухба О.М., Ляшенко Л.І. Економічна соціологія. Навчальний посібник.
– Донецьк: ДонНТУ, 2013. – 161 с.

Навчальний посібник підготовлено у відповідності до програми нормативної навчальної дисципліни «Економічна соціологія».

В посібнику розкрито основні програмні вимоги щодо вивчення соціологічних концепцій розвитку суспільства, визначено компетенції (знання, уміння, навички), які мають бути отримані студентами в результаті вивчення матеріалу. Надано короткий зміст (змістовна частина курсу), завдання щодо виконання практичних робіт, питання для самостійного опрацювання, завдання для аудиторного контролю та завдання для самоконтролю, завдання для індивідуальних та самостійних робіт, ділові ігри.

Посібник адресований студентам денної та заочної форм навчання на пряму підготовки: 0501 Економіка та підприємництво спеціальності 8.050101, Економічна теорія – ЕТ. Може бути використаний як самовчитель, допоможе в підготовці до практичних занять, модульного та поточного контролю, іспиту, заліку. Надасть допомогу в практичній роботі викладача.

Рекомендовано Вченою радою Донецького національного технічного університету як навчальний посібник для студентів неекономічних спеціальностей (Протокол № __ від _____ 2013 р.)

Укладачі: Зухба^оОлена^оМиколаївна – к.е.н., доцент;
Ляшенко^оЛюбов^оІванівна – старший викладач.

Рецензенти:
к.е.н., доцент Левіна І.В.
к.психол.н., доцент Яковицька Л.С.

Відповідальний за випуск:
Завідувач кафедри
економічної теорії і державного управління

д.е.н., проф.

В.В.Дементьєв

ЗМІСТ

Вступ	8
Тема 1. Предмет, метод і система категорій економічної соціології	9
1.1 Предмет економічної соціології	9
1.2 Метод економічної соціології	11
1.3 Система категорій економічної соціології	12
Проблемні питання	18
Програмні вимоги до теми 1.	18
План практичного заняття	19
Реферати	19
Література	19
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи	19
Тема 2. Основні соціологічні концепції в економічній теорії та соціальна орієнтація розвитку економіки	23
2.1 Класичний етап становлення економічної соціології	23
2.2 Основні соціологічні концепції ХХ століття	27
2.3 Нова економічна соціологія й «соціо-економіка»	32
Проблемні питання	34
Програмні вимоги до теми 2	34
План практичного заняття	34
Реферати	34
Література	35
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи	35
Тема 3. Соціально-економічні закони поділу та переміни праці	38
3.1 Праця і трудові ресурси	38
2. Поділ праці й соціальний солідарність	40
3.2 Закон зміни праці й соціально-трудова мобільність	44
3.4 Сутність, типи й функції соціально-трудової мобільності	48
Проблемні питання	50
Програмні вимоги до теми 3	50
План практичного заняття	50
Реферати	51
Література	51
Контрольні питання, тести, вправи	51
Тема 4 Соціальні наслідки й пріоритети розвитку економіки	55
4.1 Соціальний механізм економічної діяльності	55
4.2 Структура й функції економічної системи	65
4.3 Підходи до вивчення економічного розвитку суспільства	68

Проблемні питання	70
Програмні вимоги до теми 4	70
План практичного заняття.....	70
Реферати.....	71
Література	71
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	71
 Тема 5 Діалектика єдності та суперечності оптимального поєднання принципів економічної ефективності та соціальної справедливості	 75
5.1 Економіка як соціальний інститут	75
5.2 Соціологічне визначення ринкової ефективності.....	76
5.3 Соціальна справедливість в історичній еволюції й сучасності	79
Проблемні питання	83
Програмні вимоги до теми 5	83
Реферати.....	84
План практичного заняття.....	84
Література	84
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	84
 Тема 6 Економічна культура та її виявлення в економічній і соціальній діяльності.....	 87
6.1 Сутність економічної культури	87
6.2 Особливості виявлення економічної культури	91
Проблемні питання	95
Програмні вимоги до теми 6	95
Реферати.....	95
План практичного заняття.....	95
Література	95
Контрольні питання: тести, завдання.....	96
 Тема 7 Суть і особливості соціального стереотипу як чинника економічної поведінки та прийняття рішень	 101
7.1 Сутність соціального стереотипу	101
7.2 Соціальний стереотип як фактор економічної поведінки	104
7.3 Економічна поведінка як вид соціальної дії	109
Проблемні питання	110
Програмні вимоги до теми 7	111
План практичного заняття.....	111
Реферати.....	111
Література	111
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	111

Тема 8 Трансформація економічної свідомості в перехідній економіці та проблеми всебічного розвитку людини.....	114
8.1 Економічна свідомість у перехідній економіці.....	114
8.2 Всебічний розвиток людини.....	116
Проблемні питання	120
Програмні вимоги до теми 8	120
План практичного заняття.....	120
Реферати.....	120
Література	120
Контрольні питання: тести, завдання.....	121
Тема 9. Формування ринкового мислення й становлення підприємців	123
9.1 Умови й передумови формування ринкового мислення.....	123
9.2 Підприємництво як соціально-економічна діяльність	125
Проблемні питання	129
Програмні вимоги до теми 9	130
План практичного заняття.....	130
Реферати.....	130
Література	130
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	130
Тема 10. Обґрунтування нової парадигми економічної поведінки в перехідній економіці	133
10.1 Економічна поведінка й економічна дія	133
10.2 Еволюція «соціологічної людини»	135
10.3 Мотивація «економіко-соціологічної людини»	136
10.4 Економічний і соціологічний підходи до раціональності.....	140
Проблемні питання	142
Програмні вимоги до теми 10	143
План практичного заняття.....	143
Реферати.....	143
Література	143
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	143
Тема 11 Глобалізація економіки й соціальна мобільність населення.....	146
11.1 Соціологічні аспекти глобалізації економіки	146
11.2 Сучасні глобальні проблеми	150
11.3 Види соціальної мобільності	152
Проблемні питання	155
Програмні вимоги до теми 11	155
План практичного заняття.....	155

Реферати.....	155
Література	155
Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи.....	156
Глосарій.....	159
Література	161

Вступ

Економічна соціологія є науковим напрямком, що активно формується, і навчальною дисципліною в структурі соціологічного знання. Вона виступає важливим елементом вузівської підготовки фахівців економічного профілю. Знання соціально-економічних проблем сучасного суспільства, соціологічних підходів і методів його аналізу необхідно для успішної діяльності в системі соціально-економічних відносин.

Вивчення економічної соціології сприяє формуванню в студентів гуманітарного підходу до оцінки ролі й місця економіки в житті суспільства. Такий підхід дозволяє уникнути однобічного розгляду економіки як замкненої, самодостатньої системи, успішно долати економічний детермінізм в організації соціально-економічної діяльності, урахувувати соціальні механізми й соціальні наслідки функціонування економіки, оптимально співвідносити її розвиток із соціальними цілями суспільства.

Навчальний посібник підготовлено у відповідності до програми нормативної навчальної дисципліни «Економічна соціологія» циклу гуманітарної та соціально-економічної підготовки магістрів. Запропонований посібник являє собою систематизоване та цілісне викладення курсу «Економічна соціологія», заснований на методологічних підходах соціологічної науки, концептуальних висновках соціально-економічної теорії, теоретико-прикладних положеннях суміжних соціологічних напрямків: соціології праці, соціології організацій, соціальної психології. Він опирається на методи й результати конкретних соціологічних досліджень, пов'язаний із практикою керування соціально-економічними процесами.

До кожного розділу додаються запитання для самоперевірки та практичні завдання, які можуть бути використані студентами в процесі поточної роботи. Це дозволяє студентам не тільки краще засвоїти навчальний матеріал, але й дає можливість самостійно вивчити його, а викладачам - проводити проміжні та підсумкові перевірки знань студентів. Розглядаючи конкретні ситуації, можна навчитись різним методам соціологічного аналізу, самостійно оцінювати соціально-економічну реальність і робити висновки.

При написанні посібника автори враховували особливості соціальних механізмів функціонування ринкової економіки України, особливості соціально-економічної поведінки господарських суб'єктів на усіх рівнях соціально-економічної системи.

Даний посібник адресований студентам галузі знань 0501 «Економіка та підприємництво» всіх форм навчання ДонНТУ, які вивчають дисципліну «Економічна соціологія».

Тема 1. Предмет, метод і система категорій економічної соціології

1.1 Предмет економічної соціології

1.2 Метод економічної соціології

1.3 Система категорій економічної соціології

1.1 Предмет економічної соціології

Економічна сфера життєдіяльності суспільства є однією з найважливіших, тому вона є предметом дослідження багатьох наукових напрямів. Природно, що насамперед проблемами економічного життя переймаються науки економічного профілю. Разом з цим сьогодні вивчення економічних процесів, економічних відносин тільки під кутом зору економічних наук явно недостатньо. Це пов'язано з серйозними змінами, що відбулися в економічному житті загалом, появою нових процесів і тенденцій у сфері виробництва і соціальному бутті індивідів, соціальних груп, спільнот, різким зростанням ролі людини, її діяльності в реалізації механізму господарювання, досягнення ним високої ефективності.

Саме необхідність осмислення цих процесів та тенденцій і створення на цій основі нової системи, яка б дозволила ефективно управляти працівниками в умовах стрімкого науково-технічного прогресу, розширення масштабів виробництва, ускладнення економічних зв'язків, зростання ролі так званого «людського фактора», загострення соціальних суперечностей призвело до появи нового міждисциплінарного наукового напрямку – економічної соціології.

Економічна соціологія є однією з наймолодших галузей соціологічної науки. Вона заявила про себе лише наприкінці 50-х років XX ст. у США. Важливими чинниками, що вплинули на розвиток і становлення економічної соціології, є:

- бурхливий розвиток науки і техніки, що створив умови для широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу в реальне виробництво, результатом яких стало зростання технічної озброєності і спеціалізації суспільної праці, інтенсифікація виробництва, зміна ролі людини у системі «природа-суспільство» тощо. Це породило безліч проблем (організаційних, управлінських тощо), які водночас мали як економічний, так і соціальний характер;
- зростання впливу соціальної сфери на функціонування і розвиток економіки, тобто на соціально-економічні процеси;
- зростання ролі людини у розвитку суспільства, як колективного суб'єкта суспільного життя;
- зростання рівня освіти і культури економічно активного населення, що призвело до підвищення рівня соціальної активності працівників;

- розвиток соціологічного знання, зокрема структурно-функціонального підходу (Т.Парсонс, Н.Смелзер, К.Девіс), завдяки якому у дослідне поле соціології попали такі економічні елементи як ринок, бізнес, конкуренція, власність, адміністрація, наймані робітники, що досліджувалися соціологічними методами, з використанням соціологічної методології, інтерпретаційних практик, методик тощо;

- розвиток емпіричних соціологічних досліджень, зокрема досліджень промислової соціології, теорії соціальної стратифікації і мобільності, соціології організацій, управління людським фактором, мотивації економічної поведінки, трудової мобільності тощо.

Все це дозволило усвідомити, що економічне життя функціонує не тільки завдяки дії об'єктивних законів суспільного розвитку, але й багато в чому визначається суб'єктивною діяльністю людей. Отже, виникнення економічної соціології зумовлено соціальною потребою створення спеціального знання відносно нових соціальних явищ і процесів, накопичення специфічних наукових ідей, концепцій, факторів, а також вироблення нових підходів, методів дослідження зміненої соціальної реальності.

Головною метою об'єднання економічної та соціологічної наук є подолання їх теоретичної обмеженості при вивченні соціальних систем і управлінні ними. У загальному виді економічну соціологію можна визначити як науку про взаємозв'язки економічної та неекономічної сфер суспільного життя. Інтеграція економічного й соціального підходів забезпечує визначення соціальної спрямованості в розвитку економіки. Економічний підхід означає, що цілі розвитку економіки визначаються матеріальними потребами суспільства, максимізацією суспільного продукту, національного доходу, фонду споживання. Соціологи розглядають цілі розвитку економіки як похідні від цілей суспільства, а саму економіку – як засіб, що дає можливість суспільству досягти розвинутого способу життя, соціальної справедливості. В економічному підході людина часто розглядається як елемент трудових ресурсів, носій робочої сили, яку можна використати, розподілити, формувати і не враховувати її поведінки. В соціологічному ж підході людина є суб'єктом економічних і соціальних процесів із власними цінностями, матеріальними і духовними потребами. Формування економічного й соціального підходів пов'язується з розвитком відповідних відносин. Їх поєднання визначило економічну соціологію, але внаслідок такої інтеграції вона набула якостей, яких немає в окремих підходах.

Економічна соціологія – це галузь соціологічного знання, яка, інтегруючи соціологію та економічну науку, вивчає дії економічних законів, закономірності розвитку економічних і соціальних відносин, життєдіяльність людей, досліджує закономірності економічного життя через призму соціологічних категорій.

Предмет економічної соціології охоплює закономірності взаємодії економічної і соціальної сфери суспільного життя; соціальний механізм взаємозв'язку економічного і соціального розвитку; соціально-економічні відносини, розвиток економіки як соціального інституту.

Об'єкт економічної соціології – це взаємодія економічної і соціальної сфер життєдіяльності суспільства, і, відповідно, - соціальних і економічних процесів.

Слід відзначити, що досі ще не існує в наукових колах єдиної думки щодо визначення економічної соціології, її об'єкта, оскільки процес становлення економічної соціології ще незавершений. Розширення та уточнення її предметного поля, напрямів та методів дослідження триватимуть і далі.

1.2 Метод економічної соціології

Метод економічної соціології полягає у вивченні економічних відносин, що характеризується двома особливостями: междисциплінарністю й розглядом досліджуваних явищ із позицій соціального механізму розвитку економіки. Перша особливість – междисциплінарність економічної соціології - наслідок особливостей її об'єкта: взаємозв'язки економічної й соціальної сфер суспільства. Междисциплінарність як перший принцип дослідницької діяльності в економічній соціології припускає: розгляд досліджуваних об'єктів з урахуванням їх двоїстої, економіко-соціальної природи, породжуваною їхньою приналежністю одночасно до економічної й соціальної сфер суспільства; урахування економічних і соціальних факторів, що впливають на досліджувані об'єкти; урахування двоякого роду наслідків (економічних і соціальних) динаміки об'єктів; використання економічної й соціальної інформації; використання спеціальних методів обробки й аналізу, що дозволяють з'єднати економічну й соціальну інформацію (наприклад, дані економічної й соціальної статистики й дані соціологічних опитувань про діяльність і поведінку різних соціально-демографічних і соціально-професійних груп).

Друга особливість — орієнтація на виявлення соціальних механізмів. Виявлення соціальних механізмів економічних процесів — фундаментальна риса досліджень, проведених в економічній соціології. Чим це пояснюється?

По-перше, не прибігаючи до дослідження механізму економічних процесів, не можна розібратися в закономірностях функціонування такого складного об'єкта, яким є перетинання економіки й суспільства. Категорії «механізм» відповідає вивчення складних систем, на що указують багато фахівців в області системного аналізу.

По-друге, використання категорії «механізм» орієнтує дослідників не тільки на вивчення складних систем, але й на вдосконалювання керування ними. Більше того, саме це поняття дозволяє науці, не обмежуючись описом зовнішньої сторони явищ, проникати в глиб досліджуваних процесів. У цьому змісті методологія, заснована на аналізі соціальних механізмів, сильніше, чим традиційний для соціально-економічних досліджень підхід, що обмежується вивченням зв'язків між залежною змінною й безліччю визначальних її умов. У випадку традиційного підходу питання про те, під впливом яких со-

ціальних сил виникає той або інший процес, який його генезис, результатом якого ланцюжка подій він є, найчастіше залишається відкритим.

Місце та роль економічної соціології визначається її функціями. До них найважливіших належать:

- теоретико-пізнавальна - реалізується через дослідження соціально-економічних закономірностей економічного життя;
- прогностична - визначення тенденцій розвитку соціально-економічного життя;
- управлінська – забезпечення системи управління економічною сферою у відповідності з розвитком соціальної сфери суспільного життя;
- соціальна – забезпечення «економічної» соціалізації індивіда, його інтеграцію у життя суспільства.
- світоглядна – формування соціально-економічного світогляду у всіх «акторів» економічного життя.

Реалізація наведених функцій дозволить економічній соціології досягти головної мети, що полягає у відтворення цілісної картини функціонування економіки в рамках соціального процесу.

Т.Парсонс і Н.Смелзер сформулювали такі методологічні висновки щодо інтеграції економічних і соціологічних ідей:

- економічна теорія – це частковий випадок теорії систем і теорії соціальної дії;
- обмін між економічною підсистемою та іншими підсистемами – це обмін діями за принципом «внесок-результат»;
- конкретний економічний процес завжди детермінований неекономічними чинниками;
- економічна теорія – це гілка поведінкових наук.

Отже, економічна соціологія як спеціальна соціологічна теорія, вивчає економічні процеси, економічні відносини, явища економічного життя суспільства, соціальні інститути, соціально-економічні процеси, взаємодію економічної та соціальної сфер. Економічна соціологія – міждисциплінарний науковий напрям, який інтегрує соціологію та економіку, вивчає дії економічних та соціальних законів.

1.3 Система категорій економічної соціології

Як і кожна наука, економічна соціологія має власний категоріально-понятійний апарат, який застосовується для опису та пояснення досліджуваних об'єктів. Погляд на економіку як соціальний процес обумовлює багаторівневу систему категорій економічної соціології. Структуру головних категорій економічної соціології складають різноманітні категорії і поняття: загальнонаукові, загальносоціальні, специфічні.

Загальнонаукові категорії (структура, функції, процес, механізм, елемент, зв'язок, стійкість, мінливість, розвиток тощо), запозичені з загальної

методології та відображають зміст процесів, що відбуваються на стику економіки та суспільства в цілому. В економічній соціології вони використовуються як засіб опису: 1) економічної та соціальної сфер; 2) соціального механізму регулювання економіки і окремих соціальних механізмів; 3) для виокремлення і аналізу специфічних «підсистем» суспільства (соціально-територіальна, соціально-професійна, соціально-управлінська тощо).

Загальносоціальні категорії мають міждисциплінарний характер. Вони запозичені економічною соціологією з різних наук соціально-економічного та гуманітарного напрямів, зокрема:

- економічної теорії (власність, продуктивні сили, виробничі стосунки, засоби виробництва, розподіл, обмін, споживання тощо);
- філософії (суспільна свідомість, суспільні відносини);
- соціальної психології (колектив, особистість, мотивація, ідентифікація, адаптація, конформізм, конфліктність тощо);
- соціології (взаємодія, соціальна група, соціальна структура, соціальна організація, соціальна мобільність, соціальний статус, соціальна роль, соціальний престиж);
- соціології праці (зміст, характер, умови праці, ставлення до праці, трудова поведінка, мотивація праці тощо).

Специфічні категорії економічної соціології виникли і розробляються у рамках економічної соціології й відображають її власне бачення суспільного життя. Головні категорії цієї групи:

- соціальний механізм регулювання економіки;
- окремі соціальні механізми регулювання соціально-економічних процесів;
- економічна свідомість;
- економічне мислення;
- економічна культура;
- економічний інтерес;
- соціально-економічний стереотип;
- економічна поведінка.

Структуру основних категорій економічної соціології можна також представити як багаторівневу ієрархію, що включає три рівні. Перший рівень складають дві категорії – економічна сфера і соціальна сфера. Другий рівень складають категорія «соціальний механізм регулювання економіки» і окремі соціальні механізми регулювання окремих соціально-економічних процесів. Третій рівень складають категорії, що конкретизують зміст соціальних механізмів: економічна свідомість, економічне мислення, соціально-економічні стереотипи, економічна поведінка, економічна культура тощо.

Розвиток економічної соціології, що активно відбувається останнім часом, залучає до її предметного поля поняття ринкової економіки – ринкова економіка, власність, зайнятість, безробіття, ринок праці, сегментація ринку праці, ринкова трудова поведінка тощо.

Розглянемо основні категорії економічної соціології.

Економічна сфера є цілісною підсистемою суспільства, головним призначенням якої є виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєдіяльності людей. Вона включає в себе значну кількість складних підсистем, які в свою чергу утворюють ряд секторів, зокрема: первісний сектор (промисловість); вторинний сектор (сільське господарство); третинний сектор (послуги).

Взаємодія наведених підсистем відбувається шляхом перетину їх функцій, через взаємодію їх соціальних інститутів та організацій. Економічна сфера взаємодіє з політикою, культурою, освітою, побутовими послугами та іншими елементами системи. Вона виконує в суспільстві наступні соціальні функції: генетичну, ціннісно-нормативну, виховну, інтегративну, регулятивну, творчу, адаптаційну.

Соціальна сфера – це сфера підтримання життя, задоволення різноманітних людських потреб привласненням матеріальних умов життєдіяльності та існування. Іншими словами йдеться про привласнення (засвоєння і оволодіння) предметно-речових засобів (матеріальних, духовних, інформаційних) і умов відтворення людини (природних, територіальних соціальних, культурних) як суб'єкта суспільних відносин, які носять конкретно-історичний характер.

Важливим для розуміння соціальної сфери є той факт, що ці соціальні процеси відбуваються між індивідами, групами, спільнотами, які мають у суспільстві різний соціально-економічний статус (високий, середній, низький), займають різне місце у суспільній організації праці (керівники та підлеглі), розрізняються за відношенням до власності (підприємці та наймані працівники), засобів виробництва (фізична та розумова праця), джерелами (прибуток, заробітна плата, пенсія) та рівнем доходів (багаті, бідні, злиденні) тощо. В цьому розумінні соціальна сфера віддзеркалює найважливіший аспект суспільного життя – соціальну нерівність. Таким чином, соціальна сфера – це відносини і взаємодія індивідів, соціальних груп, спільнот, що мають різне соціально-економічне становище в суспільстві.

На межі економічної та соціальної сфер внаслідок їх взаємодії виникають соціально-економічні процеси. Ядром і суб'єктом цих процесів є людина – особистість, як елемент соціальних спільнот (професійних, демографічних, територіальних, етнічних та ін.), включена у систему економічних і соціальних відносин (діяльність щодо виробництва, розподілу, обміну матеріальних цінностей), а також міжгрупові соціальні взаємодії.

Таким чином, сутність взаємовідносин між економічною і соціальною сферою виявляється у взаємовпливах економічних відносин на соціальну структуру суспільства, на активність соціальних груп, їх поведінку та системи соціальної нерівності на соціально-економічні процеси. Особливу роль у цих взаємовідносинах відіграє людський фактор, який є активною силою розвитку економіки через соціальний механізм.

Соціальний механізм розвитку економіки – це стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в

даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства.

Рушійною силою його є соціально-економічні потреби та інтереси соціальних груп, що регулюють їх поведінку в сфері економіки. Соціальний механізм розвитку економіки реалізується як на рівні країни в цілому, так і на рівнях регіону, області, міста, району, а також на відповідному рівні організаційної структури виробництва – відомства, об'єднання, підприємства, фірми тощо. Отже, має місце множинність окремих соціальних механізмів, що діють на різних рівнях територіальних та організаційних структур економіки. Соціальний механізм розвитку економіки об'єднує окремі соціальні механізми, зокрема: «механізм соціального управління», «механізм демографічного розвитку», «механізм впровадження досягнень науки у практику», «механізм організації та стимулювання праці» та інші. Взаємодіючи з основним соціальним механізмом розвитку економіки, вони визначають зміст, спрямованість соціально-економічних процесів, ефективність економічної діяльності, особливості економічної поведінки тощо. Вивчення соціального механізму розвитку економіки та його окремих проявів спрямоване на підтримання його нормального функціонування, виявлення дисфункцій, суперечностей і складностей у розвитку економіки.

Економічне життя – узагальнена категорія, якою позначається вся сукупність економічних відносин, діяльності та поведінки людей, які діють у суспільстві. Протікає економічне життя переважно в економічній сфері суспільства, де люди взаємодіють насамперед як економічні суб'єкти, з власними інтересами, цілями. Його рушії – економічні інтереси індивідів, їхніх груп та об'єднань. Економічне життя – це частина суспільного життя, що пов'язана з конкретно-історичною, свідомою, предметною та цілеспрямованою економічною діяльністю людей щодо виявлення, узгодження та реалізації їх соціально-економічних інтересів у процесі господарської діяльності, виробництва матеріальних благ і послуг, ведення домашнього господарства. Економічне життя суспільства охоплює: соціальні суб'єкти, їх потреби та інтереси, відносини й діяльність, економічні інтереси й норми, свідомість і культуру тощо. Воно виявляється в багатоманітних формах: це процес вироблення й реалізації соціально-економічних програм, соціально-економічного курсу, процес устрою та функціонування економічних систем, економічних інститутів і норм, які впливають на стан соціально-економічної активності людей тощо. Економічне життя визначається, насамперед, економічними та соціальними чинниками. Воно тісно пов'язано з найрізноматнішими формами економічної діяльності й економічної поведінки.

Щодо розрізнення економічної діяльності та економічної поведінки, то в економічній соціології існують два підходи. У першому випадку економічну діяльність ототожнюють з економічною поведінкою, у другому – розрізняють за наступним принципом. Економічна діяльність постає як сукупність дій, актів індивіда, через які він безпосередньо реалізує свої економічні інтереси і за допомогою яких досягає господарських цілей. Економічна поведінка, відображаючи суб'єктивну сторону економічної діяльності, об'єднує всі

форми активності (вчинки, дії тощо), які супроводжують економічну діяльність.

Економічна поведінка - система цілеспрямованих взаємопов'язаних дій і вчинків, що їх здійснюють люди в соціальній і економічній сферах, які, по-перше, відбуваються під впливом особистих та групових інтересів для задоволення своїх потреб, по-друге, спрямовані на ініціативне (добровільне, самостійне) виробництво різноманітних товарів чи послуг, по-третє, зорієнтовані на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу, по-четверте, обумовлені об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням.

Економічна поведінка – це не лише економічна, а й історична категорія, що наповнюється якісно новим змістом в кожному історичному періоді розвитку суспільства.

Існує багато видів соціально-економічної поведінки. Наприклад, демографічна поведінка пов'язана зі збереженням і відтворенням життя. Міграційно-мобільна поведінка проявляється у диктованих особистими інтересами переміщеннях працівників між сферами зайнятості, галузями, підприємствами, регіонами, населеними пунктами. Поведінка у сфері освіти виражається у виборі професії, форм спеціального навчання, певних способів підвищення кваліфікації, у вигляді навчання, ефективності засвоєння знань.

Економічна культура – це стала система цінностей, норм, стереотипів поведінки, культурних еталонів, традицій, звичаїв та умінь, які є регуляторами економічної поведінки людей і відтворюють домінуючі в суспільстві зразки та моделі соціоекономічної діяльності.

Головними особливостями економічної культури є такі:

1. Вона охоплює лише ті цінності, норми, потреби, які виникають з потреб економіки і суттєво впливають на неї.
2. Основним каналом впливу на економіку є економічна поведінка, на яку суттєво впливає політична влада.
3. Вона більше, ніж інші види культур, орієнтована на управління поведінкою людей, спонукаючи їх до певних дій, підвищення їх віддачі.

Економічну культуру складають цінності та норми як інституціонального, так і особистісного характеру. Вони є взаємопов'язаними – культурні особливості економічних інститутів формують культурні риси населення, останні, в свою чергу, впливають на інституціональну культуру. Завдяки взаємозв'язку інституційного та особистісного аспектів економічна культура набуває цілісного характеру. Зміни в економічній культурі відбуваються повільно, під впливом різних внутрішніх і зовнішніх факторів.

До внутрішніх факторів відноситься економічна свідомість, яка базується на систематизованих наукових знаннях, заснованих на свідомому використанні соціально-економічних законів.

Економічна свідомість - погляди, потреби, інтереси, ідеї, уявлення і переконання стосовно економічних процесів і явищ, ставлення до власності тощо.

З економічною свідомістю тісно пов'язане економічне мислення, яке ґрунтується на економічній практиці.

Економічне мислення - це: 1) система поглядів індивіда на закономірності економічного розвитку, сутність економічних явищ і процесів та причини їх виникнення; 2) діалектичне поєднання і взаємодія економічних знань, ідей, теорій тощо в економічній системі.

Економічне мислення – структурний елемент мислення людини взагалі. Зміст економічного мислення людини зумовлений типом існуючих суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних, культурних, характером законодавчої бази), умовами її життя, місцем у соціальній структурі та ін.

Визначальним фактором змісту економічного мислення є характер існуючих відносин власності, уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства, галузі, народного господарства варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок, техніко-технологічна культура, орієнтація на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів тощо. Правильне економічне мислення забезпечує раціональне управління діями людини на робочому місці, в масштабі підприємства (об'єднання), галузі, народного господарства.

Розрізняють економічне мислення шаблонне (рішення приймається на рівні здорового глузду) і творче (пов'язане з виробленням нових методів розв'язання певних завдань та досягнення мети, критичний підхід до існуючих економічних форм тощо). Економічне мислення і економічна практика перебувають у діалектичній взаємодії, тобто взаємообумовленості, взаємозбагаченні. Визначальною стороною в цій взаємодії є економічна практика. Водночас економічне мислення справляє активний зворотний вплив на практику, стимулює економічну діяльність людей, реалізується в ній. Важливою умовою формування правильного економічного мислення є усвідомлення людиною національної ідеї, духу народу, національна свідомість. Особливо важливе значення цієї умови у формуванні економічного мислення в Україні.

У процесі пізнання реальних причин корінних стимулів економічної діяльності й економічної поведінки людей використовують категорію «економічний інтерес».

Економічні інтереси - усвідомлені економічні потреби окремих людей, колективів, соціальних верств і класів, об'єктивні спонукальні мотиви їх економічної діяльності, зумовлені розвитком їх потреб, місцем у суспільному поділі праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею.

Визначаються вони місцем людини в економічній системі, еволюцією відносин економічної власності, спонукають людину (групу, спільноту) до певної соціально-економічної діяльності, сприяючи узгодженню взаємодії індивідів, груп, верств. Економічні інтереси, відображаючи роль конкретних суб'єктів у системі суспільного поділу праці, є об'єктивними, належать реальним суб'єктам, що вступають у відносини між собою. Їх структура настільки різноманітна, наскільки різноманітні суб'єкти господарських зв'язків. Во-

ни змінюються із зміною ролі їх носіїв у суспільному поділі праці, стають рушійною силою суспільного розвитку економічних відносин.

Економічні інтереси – найконкретніша форма вияву відносин економічної власності. Відповідно до трьох основних типів власності (приватної, колективної, суспільної) виділяють індивідуальні (особисті), колективні та суспільно-економічні інтереси.

У суспільстві, що перебуває на стадії трансформації, постійно відбувається інституціалізація економічних поглядів, утвердження нових економічних ролей і норм поведінки. Це пов'язано з утворенням нових організаційних структур, посад.

Економічна соціальна роль - виконувати соціальними суб'єктами функції, які визначаються їх місцем у системі економічних відносин, пануванням певного типу економічних відносин.

Вони залежать від системи власності, методів управління економікою, умов економічної мобільності тощо.

Аналіз економічних ролей різних соціальних суб'єктів потребує з'ясування категорії «економічна активність».

Економічна активність - вияв індивідуальності, самореалізації особистості у сфері виробництва, обміну та споживання, рівень її економічної взаємодії із зовнішнім середовищем.

Проблемні питання

1. Розкрийте особливості економічної соціології як спеціальної соціологічної теорії.
2. Назвіть головні чинники, що вплинули на розвиток і становлення економічної соціології.
3. Розкрийте переваги, які з'являються при застосуванні економічної соціології у вивченні економічних систем і управлінні ними.
4. Назвіть критерії, за якими можна класифікувати систему категорій економічної соціології, класифікуйте їх.
5. Охарактеризуйте основні категорії економічної соціології.
6. Розкрийте сутність соціального механізму розвитку економіки.

Програмні вимоги до теми 1.

Економічна соціологія як наука. Предмет економічної соціології. Чинники розвитку і становлення економічної соціології. Об'єкт економічної соціології.

Метод економічної соціології. Функції економічної соціології.

Система категорій. Економічна сфера суспільства, соціальна сфера суспільства, соціально - економічні процеси, соціальний механізм, загальнонаукові, загально соціальні й власні категорії економічної соціології.

План практичного заняття

1. Предмет економічної соціології
2. Метод економічної соціології
3. Система категорій економічної соціології

Реферати

1. Предмет і функції економічної соціології.
2. Співвідношення економічного, політичного і соціального факторів в сучасних моделях соціальної політики.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.21-35.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.5-18.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.15-43.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.6-21.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Чим зумовлено виникнення економічної соціології?
2. Чи існують взаємовідношення економічної соціології з інших суспільних наук? З якими саме і у чому вони полягають?
3. Яке значення економічної соціології, і яка її роль у суспільному житті?
4. Економічна соціологія являє собою:
 - а) додаток описових і пояснювальних моделей соціології до дослідження комплексу різних видів діяльності, що стосуються виробництва, розподілу, обміну й споживання обмежених матеріальних ресурсів;
 - б) оцінку включення суб'єктів економічної діяльності в різні колективні об'єднання, приналежність до яких позначається на їхній поведінці;
 - в) виявлення міжособистісних відносин між членами групи, неформальними лідерами групи;
 - г) метод одержання соціальної інформації із заздалегідь розробленого інструментарію.
5. Економічна сфера суспільства – це:
 - а) прояв соціальної природи людських взаємин у сфері економічної діяльності;
 - б) цілісна підсистема суспільства, що включає всі види виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєдіяльності людини;

в) область відносин і взаємодій між індивідами, соціальними групами й спільнотами, що займають різне соціально - економічне становище в суспільстві;

г) вірні відповіді а) і в);

д) усі відповіді невірні;

е) усі відповіді вірні.

6. Що не є предметом економічної соціології:

а) закономірності взаємодії економічної і соціальної сфери суспільного життя;

б) соціальний механізм взаємозв'язку економічного і соціального розвитку;

в) соціально-економічні відносини, розвиток економіки як соціального інституту;

г) правильна відповідь відсутня.

7. Що виступає об'єктом економічної соціології:

а) економічна поведінка й соціальна відносини різних індивідів, соціальних груп і спільнот у трудовій діяльності;

б) розвиток економіки як соціального процесу;

в) розвиток суспільства й взаємодіючих у ньому в певних соціально-історичних умовах індивіда, групи і спільнот;

г) психологічний підхід у соціологічному аналізі економічних процесів;

д) вірні відповіді а) і б);

е) усі відповіді невірні;

ж) усі відповіді вірні.

8. Перелічіть методи соціологічного аналізу, які є специфічними для економічної соціології. Відповідь обґрунтуйте.

9. Які функції виконує економічна соціологія?

а) теоретико-пізнавальна;

б) прогностична;

в) економічна;

г) управлінська;

д) соціальна;

е) світоглядна;

ж) правильна відповідь відсутня.

10. Хто зробив методологічні висновки щодо інтеграції економічних і соціологічних ідей:

а) О.Конт;

б) К.Маркс;

в) Т.Парсонс;

г) Н.Смелзер.

11. Сутність і взаємозв'язок економічної і соціальної сфери суспільства.

12. Приведіть приклади загальнонаукових, загальносоціальних і власних категорій економічної соціології й дайте їм повну характеристику.

13. Що відповідає загальнонауковим категоріям:

а) структура, функції, процес, механізм, елемент, зв'язок

б) взаємодія, соціальна група, соціальна структура, соціальна організація, соціальна мобільність;

в) економічна свідомість; економічне мислення; економічна культура; економічний і неекономічна поведінка.

14. Що відповідає загально соціальним категоріям:

а) структура, функції, процес, механізм, елемент, зв'язок

б) взаємодія, соціальна група, соціальна структура, соціальна організація, соціальна мобільність;

в) економічна свідомість; економічне мислення; економічна культура; економічний і неекономічна поведінка.

15. Що відповідає специфічним категоріям:

а) структура, функції, процес, механізм, елемент, зв'язок

б) взаємодія, соціальна група, соціальна структура, соціальна організація, соціальна мобільність;

в) економічна свідомість; економічне мислення; економічна культура; економічний і неекономічна поведінка.

16. Чим економічна сфера відрізняється від соціальної?

17. Знайдіть правильні відповіді:

а) соціальний механізм розвитку економіки;

б) економічне життя;

в) економічна поведінка;

г) економічна культура;

17.1 Стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства.

17.2 Частина суспільного життя, що пов'язана з конкретно-історичною, свідомою, предметною та цілеспрямованою економічною діяльністю людей щодо виявлення, узгодження та реалізації їх соціально-економічних інтересів у процесі господарської діяльності, виробництва матеріальних благ і послуг, ведення домашнього господарства.

17.3 Система цілеспрямованих взаємопов'язаних дій і вчинків, що їх здійснюють люди в соціальній і економічній сферах, які, по-перше, відбуваються під впливом особистих та групових інтересів для задоволення своїх потреб, по-друге, спрямовані на ініціативне (добровільне, самостійне) виробництво різноманітних товарів чи послуг, по-третє, зорієнтовані на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу, по-четверте, обумовлені об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним.

17.4 Система цінностей, норм, стереотипів поведінки, культурних еталонів, традицій, звичаїв та умінь, які є регуляторами економічної поведінки людей і відтворюють домінуючі в суспільстві зразки та моделі соціо-економічної діяльності.

18. Знайдіть правильні відповіді:

д) економічна свідомість;

е) економічне мислення;

- ж) економічні інтереси;
- з) економічна соціальна роль;
- и) економічна активність.

18.1 Вияв індивідуальності, самореалізації особистості у сфері виробництва, обміну та споживання, рівень її економічної взаємодії із зовнішнім середовищем.

18.2 Усвідомлені економічні потреби окремих людей, колективів, соціальних верств і класів, об'єктивні спонукальні мотиви їх економічної діяльності, зумовлені розвитком їх потреб, місцем у суспільному поділі праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею.

18.3 Погляди, потреби, інтереси, ідеї, уявлення і переконання стосовно економічних процесів і явищ, ставлення до власності тощо.

18.4 Виконувані соціальним суб'єктами функції, які визначаються їх місцем у системі економічних відносин, пануванням певного типу економічних відносин.

18.5 Усвідомлені економічні потреби окремих людей, колективів, соціальних верств і класів, об'єктивні спонукальні мотиви їх економічної діяльності, зумовлені розвитком їх потреб, місцем у суспільному поділі праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею.

Тема 2. Основні соціологічні концепції в економічній теорії та соціальна орієнтація розвитку економіки

2.1 Класичний етап становлення економічної соціології.

2.2 Основні соціологічні концепції XX століття.

2.3 Нова економічна соціологія й «соціо-економіка».

2.1 Класичний етап становлення економічної соціології

Класичний етап становлення економічної соціології - це етап її теоретичної підготовки, формування вихідної методології: принципів аналізу реальних процесів під кутом зору взаємозв'язку економіки й суспільства, розробки категорій, необхідних для опису й пояснення цих взаємозв'язків. Цей етап (середина XIX — початок 20-х років XX в.) називають «класичною економічною соціологією», представниками якої вважаються К. Маркс, М. Вебер і Т. Веблен. Особливості цього етапу полягають у постановці й теоретичному аналізі найбільш великих проблем, що лежать «на стику» економіки й суспільства, у розробці соціологічної альтернативи чисто економічному погляду на розвиток економіки.

Характерною рисою методології К. Маркса (1818 – 1883) є соціальний підхід до економіки. Маркс розглядав закономірності економічного розвитку з позицій інтересів, діяльності й відносин класів і, відповідно, стрижнем соціального механізму розвитку економіки виступала класова боротьба пролетаріату й буржуазій (руйнування, революція). Основу соціального механізму становить, по К. Марксу, економічний інститут власності, а схованими пружинами, за допомогою яких можна управляти ходом соціально-економічних процесів, є економічні інтереси різних соціальних груп, взаємодіючих із приводу виробництва, розподілу й споживання обмежених економічних ресурсів. У реалізації цих економічних інтересів буржуазія діє як керуючий, а пролетаріат - як керований, експлуатований клас. Регулятором соціальної активності буржуазій є одержання максимального прибутку шляхом експлуатації робітників; останні ж прагнуть дорожче продати свою працю, щоб поліпшити умови й можливості відтворення своєї робочої сили.

Опис і пояснення регуляторів соціальної активності різних класів, груп і страт припускає виявлення структури взаємозв'язків між сукупністю нормативних стандартів, що визначають їхню життєдіяльність, і соціальними очікуваннями стосовно цих стандартів як передумовою їх економічної поведінки. Керованими елементами суспільного устрою є, у контексті концепції К. Маркса, задоволення й стимулювання економічних інтересів, створення сприятливих умов праці й відтворення робочої сили й ін. У якості некерованих елементів, тобто тих, на які не можна впливати безпосередньо, виступають рівень і масштаби первинного нагромадження капіталу, стан економічних відносин, стан і рівень розвитку техніки й технології, соціальна організа-

ція громадянського суспільства. Подібної позиції щодо некерованих елементів суспільного устрою дотримуються й М. Вебер і Т. Веблен.

Дія (точніше, бездіяльність) соціального механізму, по К. Марксу, полягає в поглибленні протиріччя й наростанні конфлікту між економічними інтересами буржуазій і робітників, який проявляється в посиленні диференціації суспільства по доходах і усвідомленні ними цього посилення. К. Маркс уважав, що протиріччя між економічними інтересами буржуазій і пролетаріату, не підлягає регулюванню й веде до насильницької зміни форм економічних і політичних відносин. У реальності, як показав досвід розвитку провідних капіталістичних країн, можливий пошук компенсаторних соціальних механізмів, дія яких спрямовано на узгодження (тією чи іншою мірою) економічних інтересів і вдосконалювання економічних відносин існуючих класів у руслі розгортання науково-технічного прогресу.

Об'єктивна необхідність формування універсальної робочої сили (професійної й мобільної) змусила держави розбудовувати на якісно новому рівні систему вищої й середньої спеціальної освіти, професійного навчання. Необхідність одержання більш високого прибутку з найменшими витратами змусила роботодавців поліпшувати умови й підвищувати оплату праці, удосконалювати умови побуту, збагачувати функціональний зміст праці, стимулювати трудову (професійну, кваліфікаційну, кар'єрну) мобільність працівників, здійснюючи раціональну кадрову політику.

Очевидно, що К. Маркс не побачив (або не захотів побачити) невичерпних можливостей соціальних механізмів регулювання економічних процесів, а тому зробив радикально негативний висновок зі свого аналізу процесу виробництва капіталу на користь руйнування, на користь революції. Але занадто великі й непередбачені соціальні й економічні витрати настільки радикального висновку. Революція, - писав російсько-американський соціолог П. А. Сорокін, - по-перше, означає зміну в поведінці людей, їх психології, ідеології, віруваннях і цінностях. По-друге, революція знаменує собою зміну в біологічному складі населення, його відтворенні й процесах відбору. По-третє, це — деформація всієї соціальної структури суспільства. По-четверте, революція привносить із собою зрушення у фундаментальних соціальних процесах. Оцінка революції — річ суцього суб'єктивна, наукове її вивчення повинне бути винятково об'єктивним.

У центрі уваги німецького економічного історика й соціолога М. Вебера (1864 – 1920) перебував вплив трьох інститутів – політики, етики й релігії – на розвиток економіки капіталізму. З позицій культурологічного підходу М. Вебера дані інститути становлять основу соціальних механізмів, що регулюють розвиток економічному житті. Саме вони формують необхідні духовні якості, особливі риси людського характеру, що дозволяють не боятися нововведень і зміни традицій, дивитися, на свою справу як на духовне призначення. Особливу роль відіграє інститут протестантизму як активної релігії, що посуває на працю як на покликання. Призначення цих інститутів — впливати на духовне життя через авторитет, традиції, правові норми, нарешті, емоційне визнання; формувати «дух капіталізму».

Виступаючи суб'єктом керування, релігійні інститути формують трудову мораль господарських суб'єктів (підприємців і робітників) згідно з нормами й правилами, запропонованим протестантською етикою, для досягнення власного добробуту. Чим активніше діяльність релігійних інститутів, тем швидше відбувається формування суспільної психології як елемента капіталістичного Духа, засвоєння протестантами прагматичних по своїй природі моральних правил, підйом аскетичного протестантизму.

Суспільна свідомість, втілюючись у сукупності норм і правил, активної протестантської релігії, проявляється у формі систематизованого раціонального мислення, заснованого на глибоких моральних переконаннях, і породжує певний тип економічної поведінки. До керованих елементів соціального механізму, у контексті веберовської концепції, ставиться такий тип раціональної поведінки, у процесі якого реалізується «систематичне й раціональне прагнення до законного прибутку в рамках своєї професії». Подібний тип поведінки знайшов на капіталістичному підприємстві свою найбільш адекватну форму, а капіталістичне підприємство у свою чергу знайшло в ньому найбільш адекватну духовну рушійну силу.

Очевидно, що суть протиріччя в розвитку процесів формування «духу капіталізму» полягає в тому, що природному стану людини не властива раціональна, суцільно цілеспрямована діяльність на збільшення капіталу при істотному обмеженні власних потреб. Але на подібну діяльність виникає попит у суспільстві. І чим активніше цей попит реалізується в діяльності релігійних, етичних і політичних інститутів, тим природніше люди розуміють своє нове призначення в служінні справі процвітання капіталістичного суспільства. Вирішення протиріччя полягає в тому, щоб зробити прагнення до раціональності невід'ємною властивістю людської природи й, відповідно, людської поведінки.

У центрі уваги іншого вченого, Т. Веблена (1857- 1929), була критика обмеженості економічного підходу до споживання. Економісти, — писав він, — висунули неправильну тезу про те, що споживання являє собою кінцеву мету виробництва, але мало або зовсім не приділяли увагу тому, як на ділі поведуться споживачі або який вплив на них можуть виявити ті самі товари, які їх змушують споживати. Корінним пороком економічної теорії є відмова вважати своїм власним предметом людські дії, тобто щось свідомо більш складне, чому горезвісні нормальні рівняння пропозиції та попиту.

Т. Веблен сформулював тези про те, що економічна наука повинна стати наукою про поведінку людей у їхнім відношенні до матеріальних засобів існування. Сферою своїх досліджень Т. Веблен зробив споживчу поведінку соціальних груп. Специфіка його підходу до цього типу поведінки полягає в широкому урахуванні психологічних і культурних факторів.

Т. Веблен виявив, що економіка була зведена до оцінки благ, хоча сам оцінювач при цьому ігнорувався: теорія стала «грошовою взаємодією підлягаючих оцінці фактів». Оскільки грошовий інтерес був визнаний рівнозначним економічному інтересу, людська особистість зникла зі сфери економічного аналізу. Концентруючи увагу на грошових питаннях, відзначав Т. Веб-

лен, економічна наука, по суті, залишала поза своїм полем зору проблеми, пов'язані із процесом машинного виробництва, а саме останній найбільше торкається людини в суспільстві. Теорія корисності ігнорувала елементи престижу й суспільного становища, а роль Невловимих благ в обміні робила пошуки ідеї специфічної продуктивності. У той час як продуктивність явно має, по Т. Веблену, матеріальну основу, класична теорія трактувала її з ринкової, грошової точки зору.

Далі, відзначав Т. Веблен, колишні економісти мали справу із застарілими поняттями щодо людської психіки, оскільки вони наполягали на перевазі гедоністичних мотивів. Людиною, писав Т. Веблен, управляють інстинкти, схильності й звички. По суті, звичка визначає «...діяльність людини в будь-якій області багато в чому так само, як якби ці елементи звички носили характер уродженої потреби». У рамках соціологічного підходу Т. Веблена регуляторами людських дій (споживчої поведінки) виступають інстинкти, схильності й звички, що безпосередньо впливають зі споживчого способу життя. А еволюція соціальних інститутів і природи людини відбувається як природний добір найбільш пристосованого напрямку думок і типу поведінки. Основним регулятором у формуванні тих або інших типів споживчої поведінки, соціальними механізмами їх формування виступають звичаї, «соціальні звички», стиль і спосіб життя, сформовані певною стадією історичного розвитку. Схованими пружинами, за допомогою яких можна формувати той або інший тип споживчої поведінки, є в Т. Веблена дії традицій, звичаїв, «соціальних звичок» на той або інший тип споживчої поведінки.

Основні соціальні інститути, по Т. Веблену, — це економічний інтерес, економічне мислення, певний напрям думок, який формується в рамках тієї або іншої стадії історичного розвитку. Саме вони й визначають рамки й характер споживчої поведінки індивідів («демонстративного» і «підставного») як безпосереднього вираження споживчого способу життя. Головним фактором зміни соціальних інститутів є соціально-економічні й техніко-технологічні зміни, тому що напрям думок людей визначається образом їх діяльності й у більш загальному змісті — образом їх життєдіяльності. Техніко-технологічні нововведення, втілюючись у тих або інших модних предметах побуту, товарах і послугах, визначають стиль життя тих або інших груп населення. Керуванню, у концепції Т. Веблена, піддається формування мотивації демонстративного споживання, бажання триматися на рівні загальноприйнятих вимог благопристойності щодо якості й кількості споживаних товарів.

Спосіб мислення, вихований доступністю елітарних речей (предметів розкоші, продуктів, товарів, послуг), формує певний тип споживчої поведінки («демонстративне споживання», демонстративне марнотратство, погоня за якістю товарів і ін.). У свою чергу принцип демонстративного марнотратства направляє формування напрямку думок у відношенні того, що морально й почесно в предметах споживання й способі життя. При цьому даний принцип перетинається з іншими нормами поведінки й може виявляти безпосереднє або опосередкований вплив на почуття боргу, почуття прекрасного, уявлень про корисність, про «благочестиву й ритуальну доречність» і т.д.

Суть протиріччя в розвитку процесів споживання полягає в тому, що природній природі людини не властива занадто велика кількість потреб, спрямованість їх на демонстративне й підставне марнотратство. Однак на подібну діяльність його мотивує стиль життя певних соціальних груп, правила пристойності, престижу, статусу, що не дозволяють жити й витратити нижче певного рівня, прийнятого в суспільстві. І чому настійніше норми суспільства диктують якість і кількість споживання, тем швидше люди долають рівень своїх природних потреб і робить «природнім» нав'язаний йому стиль і спосіб життя. Очевидно, що Т. Веблен відкрив основні пружини функціонування й розвитку суспільства споживання в контексті капіталістичного способу виробництва.

2.2 Основні соціологічні концепції XX століття

Перший етап (початок 20-х — середина 50-х років) збігся з бурхливим розвитком емпіричних соціологічних досліджень. У становленні економічної соціології найбільш значиму роль зіграли три напрямки: індустріальна (промислова) соціологія; соціологія організації; теорія соціальної стратифікації й соціальної мобільності. Перші два напрямки зв'язувалися з пошуками шляхів ефективного управління людським фактором економіки, чому служили розроблені в той період концепції «людських відносин», формальних і неформальних груп в організаціях, теорії малих груп, міжособистісних відносин, лідерства й керівництва. Хоча промислові соціологи не ставили своєю метою спеціальний аналіз зв'язків економіки й суспільства, одержувані ними результати об'єктивно сприяли більш глибокому розумінню цих зв'язків. Саме тому, описуючи історію становлення соціології в економічному житті, її засновники в числі своїх попередників, як правило, називають американських соціологів Є. Мейо, Ф. Ротлісбергера, Д. Макгрегора, У. Уайта й інших теоретиків стимулювання трудової діяльності й трудових відносин.

Американський соціолог і психолог Є. Мейо (1880 — 1949) став одним з основоположників американської індустріальної соціології й теорії людських відносин. Самий значний внесок Є. Мейо в розвиток соціології керування й індустріальної соціології — це, знамениті Хоторнські експерименти (в 1927 — 1932 рр.). Вивчаючи вплив різних факторів (умови й організація праці, заробітна плата, міжособистісні відносини й стиль керівництва) на підвищення продуктивності праці на промисловому підприємстві, Є. Мейо прийшов до відкриття ролі людського й групового факторів.

В основі концепції Є. Мейо лежать наступні положення:

1. людина являє собою «соціальну істоту», орієнтовану й включену в контекст групової поведінки;
2. тверда ієрархія підпорядкованості й бюрократична організація несумісні із природою людини і його волею;
3. керівники промисловості повинні орієнтуватися у більшій мірі на людей, чим на продукцію, що забезпечує соціальну стабільність суспільства й задоволеність індивіда своєю роботою, раціоналізацію керування з ураху-

ванням соціальних і психологічних факторів трудової діяльності людей — основний шлях розв'язку соціальних протиріч у суспільстві.

В 50-х роках американський соціолог Д. Макгрегор доповнив теорію «людських відносин» вченням про стилі поведінки з підлеглими, або теорією «керування через співучасть», у якій затверджував, що при належних відносинах з людьми вони проявляють ініціативу й винахідливість і працюють краще там, де «орієнтуються на людей», а не просто «на продукцію». Макгрегор доводить, що розвиток організації вповільнюється внаслідок впливу цілої серії помилкових уявлень про мотиви поведінки працюючих у ній людей. У цьому зв'язку він зіставляє дві концепції організації керування, умовно називані «теорія ікс» і «теорія ігрек».

Теорія Х, писав Д. Макгрегор, приводить до акценту на тактику контролю, на процедурах і методах, що дають можливість пропонувати людям, що їм слід робити, визначати, чи виконують вони це, і застосовувати заохочення й покарання. Оскільки в основі лежить припущення, що людей необхідно змушувати робити те, що необхідно для успіху підприємства, увага, природно, спрямоване на методи керування й контролю.

Теорія Y, з іншого боку, приводить до того, що підвищена увага приділяється природі взаємин, створенню середовища, сприятливої виникненню ініціативи і відданості організаційним цілям, що й надає можливість для максимального прояву, винахідливості й самостійності при їхнім досягненні.

Д. Макгрегор затверджував, що, згідно з основною посилкою теорії Х, люди в організації не люблять своєї роботи й тому їх необхідно постійно примушувати виконувати її, здійснюючи строгий контроль. Люди не можуть внести позитивний вклад у діяльність організації без погрози позбавлення можливості задовольняти свої матеріальні потреби.

Згідно з теорією Y, що відбиває, на думку Д. Макгрегора, сучасне положення, люди в організації в основному задовольняють свої матеріальні потреби. Отже, матеріальне заохочення не може служити стимулом, що спонукають людину до більш ефективної роботи. Ці бажання «вищого рівня» можуть бути задоволені лише роботою, що вимагає, як виражається Д. Макгрегор, «інтелектуальної активності і морального вибору». Д. Макгрегор вважав, що в міру реалізації теорії Y структури організації будуть перетерплювати серйозні зміни, відрізняючись від пірамідальної структури, де вся влада й відповідальність зосереджені тільки зверху. Таке, у цілому, відношення доктрини «людських відносин» до проблеми мотивації поведінки індивіда в організації.

Теорія соціальної стратифікації й соціальної мобільності зародилася й розбудовується в полеміці між двома дослідницькими підходами. З одного боку, соціальна мобільність розглядається в контексті соціальної ієрархії, у рамках якої індивіди й групи можуть бути ранжирувані згідно з доходом, освітнім рівнем, соціальним і економічним престижем. З іншого боку — у контексті класової структури, що визначає: місце індивідів і груп у системі суспільного виробництва; їхнє відношення, по більшій частині закріплене в за-конах, до засобів виробництва; їхня роль у громадській Організації праці

й, отже, ту частину суспільного багатства, якої вони розташовують. Один напрямок з'явився в США й одержало назву традиції статусного досягнення (П. А. Сорокін, П. М. Блау, О. Д. Дункан), інше – відрізняло європейських дослідників і одержало назву традиції класового аналізу (К. Маркс, М. Вебер).

Американські дослідники П. М. Блау й О. Д. Дункан у книзі «Американська професійна структура» (1947) вивчали соціальну мобільність у контексті статусних досягнень. Модель Блау-Дункан одержала велике визнання й використовувалася із широкими варіаціями: в одних дослідженнях соціальна ієрархія трактувалася як ієрархія професійного престижу, а в інших — більш широко, включаючи аспекти соціально-економічного статусу.

Традиція класового аналізу, більш характерна для європейських досліджень, виходить із допущення про те, що індивіди народжуються в різних соціальних класах, перебування в яких є довічним і визначає вибір основних життєвих цінностей, норм, стилю життя, членства в асоціаціях. Програма класового аналізу відходить від шкали професійного престижу Блау — Дункан на користь дискретної шкали категорій, члени якої розділяють подібні цінності й подібні позиції в рамках «ринкових ситуацій» і «трудових ситуацій».

Визначення економічного статусу різних соціальних груп на основі коливань подушного національного доходу й багатства, обмірюваного в грошових одиницях, дозволило прийти до наступних висновків, викладеним П. А. Сорокіним (1589—1968) у роботі «Соціальна мобільність» (1927).

По-перше, добробут і дохід різних суспільств суттєво міняються від однієї країни до іншої, від однієї групи до іншої.

По-друге, середній рівень добробуту й доходу в тому самому суспільстві не постійний, а міняється в часі.

По-третє, в історії націй, співтовариства, групи не існує стійкої тенденції ні до збагачення, ні до зубожіння. Усі добре відомі тенденції фіксовані тільки для обмеженого періоду часу. Історія не дає достатніх підстав затверджувати, що існують стійкі тенденції в напрямку «раю процвітання» або «пекла вбогості». Розподіл національного доходу, на-приклад, у європейських країнах, будучи досить стабільним, показує лише маятникові коливання.

Таким чином, перший етап розвитку сучасного стану економічної соціології був етапом формування методологічних підходів і фактологічної бази для тієї нової науки, яка виникла значно пізніше.

Другий етап (50— 70-е роки) зв'язують зі структурно-функціональним напрямком теоретичної соціології (Т. Парсонс, Р. Мертон, Н. Смелсер, К. Девис, Д. Мур і ін.), що намагаються співвіднести економіку з іншими підсистемами суспільного життя. На відміну від першого етапу, коли економіка розглядалася як цілісність, вона тепер підрозділяється на ряд часток «підсистем», таких, як бізнес, ринок, адміністрація; приватні процеси, такі, як конкуренція, інфляція, аналіз яких ведеться з урахуванням соціального контексту.

Головний результат цього етапу — інституціоналізація соціології економічного життя в якості одного з напрямків соціологічної науки. Якщо на

першому етапі дослідження зв'язків між економічними й соціальними явищами велися в рамках широкого кола проблем, охоплених поняттями «економіка» і «суспільство», то тепер усередині цієї досить строкатої проблематики формується напрямок, що виділяє особливу область явищ, яку воно повідомляє спеціальним предметом своєї уваги. Можна сказати, що якщо на першому етапі економічна соціологія існувала як би «у собі», у невиявленому виді, то на другому етапі вона починає існувати «для себе» як визнана область наукових досліджень.

Виникнення економічної соціології було підготовлено рядом передумов теоретичного й прагматичного характеру, головні з яких: широке коло ідей і концепцій, вироблених у рамках економічної науки; система соціологічних категорій, розроблена в рамках загальної соціології; досить розвинена до середини 50-х років конкретна (приватна) соціологія.

Структурно-функціональний аналіз в економічній соціології представлений роботою Т. Парсонса. У контексті структурно-функціонального аналізу структура розумілася як сукупність щодо стійких стандартизованих відносин і елементів. Особливість структур соціальної дії полягала в тому, що діючі особи виконували відносно один одного певні соціальні ролі, за допомогою яких потреби індивідів співвідносилися з можливостями їх задоволення засобами функціонуючої системи. Істота структурно-функціонального аналізу в трактуванні американського соціолога-теоретика Т. Парсонса (1902—1979) полягало в трьох взаємозалежних постулатах.

По-перше, функцією окремого соціального феномена є його внесок у громадське життя, що представляє собою функціонування соціальної системи.

По-друге, усі стандартизовані соціальні або культурні форми здійснюють позитивні функції, тобто вони функціональні.

По-третє, існують певні незамінні функції, без яких суспільство (група, індивід) припинить своє існування.

Внесок іншого американського соціолога Р. Мертон (р. в 1910 р.) у розробку структурно-функціонального аналізу полягав у тому, що він сформулював власну парадигму, зосередивши увагу на розширенні й поглибленні можливостей функціонального підходу до пояснення соціальних явищ. Особлива увага Р. Мертон приділяв поділу функцій на явні й латентні, для того щоб розмежувати суб'єктивні категорії мотивації й об'єктивні категорії функцій.

На початку 70-х років, коли кризові події попереднього десятиліття поставили під сумнів ідею про рівноважний стан суспільства, структурно-функціональний аналіз став втрачати свій інтелектуальний кредит. Однак в 80-х роках знову досягнуте стан відносної стабільності й посилення стабілізаційної орієнтації в соціології стимулювали нове звертання до функціонального підходу, основу якого становлять традиції класичного структурно-функціонального аналізу.

Необхідність соціологічного осмислення глобальних економічних процесів диктувалася гострим відчуттям вузькості «чистого економізму», його

недостатності для раціонального розв'язку найскладніших процесів сучасності, а також керування людським фактором виробництва. Н. Дж. Смелсер пише, що на ціни й виробництво впливають десятки змінних — економічних, політичних, правових, релігійних. Якби перед дослідником стояло завдання представити економічне життя у всій її повноті, багато із цих різноманітних змінних довелося б увести в економічні моделі. Як же справляється економіст із емпіричною складністю миру? Звичайний спосіб полягає в тому, що, хоча неекономічні змінні й впливають на умови попиту та пропозиції, з метою аналізу слід виходити із припущення про їхню незмінність. Роблячи такі спрощення, економісти одержують можливість знаходити елегантні теоретичні вирішення економічних проблем. Взаємний вплив економічної й неекономічної сфер вивчається за допомогою «соціологічних змінних» як інструментів, що дозволяють побачити у зв'язках між цими сферами соціологічний зміст — норми, цінності, мотивацію й ін. Вивчається, по-перше, те, яким образом різні види економічної діяльності структуровані на ролі й спільності; які цінності служать для їхнього узаконення; за допомогою яких ролей і санкцій здійснюється їхнє регулювання; яким образом ці змінні взаємодіють між собою. По-друге, соціологічна система відліку застосовується до аналізу взаємозв'язків економічної й неекономічної сфер, громадському життю. Увага тут концентрується на тому, як соціологічні змінні проявляються в такого роду структурах у ситуаціях інтеграції й дезінтеграції.

Найбільший внесок у розвиток цього напрямку вніс відомий американський соціолог Н. Дж. Смелсер, якого, як відзначалося, вважають основоположником науки економічної соціології в її західному варіанті. По визначенню Н. Дж. Смелсера, економічна соціологія являє собою додаток загальної системи відліку соціологічних змінних і пояснювальних моделей соціології до дослідження комплексу різних видів діяльності, що стосуються виробництва, розподілу, обміну й споживання обмежених матеріальних ресурсів.

Для пояснення специфіки об'єкта цієї науки Н. Дж. Смелсер користується двома класифікаціями. По-перше, він підрозділяє громадське життя на дві сфери — економічну й неекономічну (до останньої він відносить політику, культуру, етнічні спільності й споріднення, стратифікацію); по-друге, вводить поняття «соціологічні змінні», розділяючи їх на дві групи: діючі в сфері економіки й у неекономічних сферах. На цій основі він дає уяву про коло об'єктів, що підлягають економіко-соціологічному вивченню. Виходить, що застосування соціологічної «системи урахування» дозволяє Н. Смелсеру вивчати за допомогою соціологічних змінних як об'єктивні рольові функції спільнот і груп в економічній і неекономічній сферах, так і суб'єктивну сферу мотивації їх поведінки в цих сферах.

У цілому, незважаючи на деяку конгломератність економічної соціології в її західному варіанті, економічна соціологія, безперечно, накопичила величезний досвід, розробила різноманітні інструменти дослідження й вплинула на розвиток економіко-соціологічних досліджень у вітчизняній соціології.

2.3 Нова економічна соціологія й «соціо-економіка»

Третій етап (з кінця 70-х років по теперішній час) характеризується в літературі як етап «нової економічної соціології». Згідно з американським соціологом Р. Сведбергу, на цьому етапі даний напрямок здобуває характер «порівняльної мікросоціології». Її головні риси — орієнтація на порівняльні дослідження між країнами, постановка питань, що зачіпають не окремі соціальні групи, а цілісні соціальні системи, проблеми світової системи, політики країн і їх різних груп, проблеми світової екології, розвитку технології, організації економічних зв'язків, демографії.

Разом з тим економічна соціологія розділила з економічною історією інтерес до виникнення й варіабельності актуальних ринкових систем і інших економічних інститутів. Багато уваги приділяється сучасному ринку праці з його різноманіттю трудових контактів, гнучкістю робочого часу й рівнем заробітної плати й відносно високими показниками безробіття. Відслідковується й характер попиту на працю й зміни в самій природі праці, пристосування його до різноманітних потреб споживачів; уводиться в науковий оборот магічне слово в сучасній управлінській ідіомі — «флексибілізація» (підвищення гнучкості у використанні, робочої сили). Воно означає здатність організацій швидко й безупинно адаптувати своє виробництво до попиту на товари й сервісні послуги ринку з обліком їх якості й кількості.

Соціологи — дослідники економічному життю — задаються питанням: що означає роль держав як гаранта соціального статусу й надійного доходу своїх громадян? Як люди справляються із класичною тріадою безробіття: робота, час, гроші? Чи є гнучка зайнятість інструментом розв'язку проблеми безробіття (остання в більшості європейських країн росла в 50-е роки, була відносно вишкою в 1984 р. знизилася й стабілізувалася наприкінці 80-х — початку 90-х років до рівня 7-10%). Іншими словами, останнім часом багато уваги приділяється тому, чи є гнучка робота можливим шляхом до нормальної зайнятості або вона тримає безробітних на ринку праці, змушуючи їх балансувати між зайнятістю й безробіттям відповідно до зміни ринкового попиту.

Згідно з визначенням послідовників Н. Смелсера — Р. Сведберга й М. Грановеттера, призначення соціології економічному життю полягає в тому, щоб пояснити, як суспільство вибирає серед широкого кола альтернатив ті, які дозволяють із найбільшою вигодою використовувати обмежені виробничі ресурси. Дана концепція формує основні напрямки аналізу цієї фундаментальної проблеми.

По-перше, це аналіз відносин конкуренції між виробниками, між споживачами, а також між виробниками й споживачами в рамках ринкової системи.

По-друге, це обґрунтування ряду положень теорії обміну, що пояснюють і конкуренцію й економічну кооперацію як результат раціонального прагнення до економічного успіху.

У - третіх, це визнання й обґрунтування факту, що положення теорій

обміну, соціальної стратифікації й інших не просто описують інститути й типи мотивацій у так званих ринкових суспільствах, але дають неминучий і природний набір впливів у будь-якому суспільстві, обумовлених обмеженістю виробничих ресурсів і феноменом конкуренції.

Сьогодні економічна соціологія — це не стільки цілісна мононаука, скільки досить широкий науковий рух, спрямований на вивчення «стикових» економіко-соціальних проблем, найбільш актуальних для розвинених країн.

Соціологічний інтерес стосується як владних відносин на ринку праці, так і соціально-психологічних відносин на робочому місці: захоплює промисловий конфлікт і можливості його дозволу; пояснює розвиток «груп ризику», профспілок і інших асоціацій; досліджує різні соціальні рухи (наприклад, вимог десегрегації й підтримки підвищення освіти й навчання робочої сили); вивчає менеджмент, підприємництво й корпоративну поведінку; аналізує «процеси соціальної й технологічної інновацій і процеси дифузії знання» в ході поширення технологічних нововведень; виявляє ціннісні орієнтації, що формують ринкову й споживчу поведінку; розкриває основні тенденції мобільності робочої сили й флексибільності її використання на ринку праці.

Об'єкту область економічної соціології її засновники і їх продовжувачі характеризують подвійно, фіксуючи досліджувані емпіричні об'єкти й виділяючи (за допомогою категоріального апарата) предмет свого дослідження. Комплекс досліджуваних емпіричних об'єктів включає:

- соціальні аспекти економічних інститутів (конкуренція; ринок праці, капіталів, товарів і послуг; різні форми обміну, власності, підприємництва, зайнятості, безробіття);
- соціальні аспекти різних типів економічних систем;
- соціальні групи в економіці; типи мислення в різних економічних системах;
- соціальні функції економіки; політичні інститути;
- різні види влади; форми регулювання економіки;
- конфлікти в ринковій економіці;
- інститути соціального забезпечення;
- привілейовані групи в економіці й суспільстві;
- протиріччя інтересів із приводу розподілу доходів і т.д.

Крім того, у комплекс об'єктів економічної соціології часто включають стратифікацію, міжгрупові відносини, корупцію (її функції, наслідки, засоби боротьби); стимули мобільності й флексибільності, переваги й вибір, раціоналізацію поведінки.

Можна укласти, що сучасна соціологія економічного життя будується не як єдиний науковий напрямок із чіткими границями, а, скоріше, як своєрідний науковий рух, що охоплює проблеми, актуальні в той або інший період розвитку суспільства. Цей рух одержав назву «економіка й суспільство». Дану особливість економічної соціології слід оцінювати із двох точок зору, з позицій двох основні її функцій — теоретико-пізнавальної й прикладної. З погляду прикладних соціологічних досліджень, «вільний» характер предмета науки має плюси, тому що розширює область дослідників у постановці й роз-

в'язку нових завдань, які з'являються в практиці соціального керування. Процес систематизації найбагатшого досвіду відбувається, імовірно, тем сутужніше, чим ширше поле проблем і поле об'єктів дослідження. Разом з тим збільшення числа й обсягів прикладних досліджень підвищує попит на соціологічну теорію, яка повинна стати інструментом дослідження механізмів розвитку.

Проблемні питання

1. Які особливості класичного етапу становлення економічної соціології?
2. Що є характерною рисою методології К. Маркса?
3. Яка специфіка культурологічного підходу М. Вебера?
4. Назвіть основні соціальні інститути по Т. Веблену.
5. Хто прийшов до відкриття ролі людського й групового факторів?
6. Які особливості структурно-функціонального аналізу в економічній соціології?
7. Дайте характеристику етапу «нової економічної соціології».
8. Які особливості сучасної економічної соціології?

Програмні вимоги до теми 2

Класичний етап становлення економічної соціології. Соціальний підхід до економіки К.Маркс. Інститут протестантства і його роль в становленні капіталістичної системи в теорії М.Вебера. Наука про поведінку людей в теорії Т.Веблена.

Теорія людських відносин Є. Мейо. Теорія «керування через співучасть» Д. Макгрегора. Теорія соціальної стратифікації й соціальної мобільності. Теорія структурно-функціональним напрямком теоретичної соціології.

Нова економічна соціологія. Соціологічний аналіз соціальних аспектів економічних інститутів. Соціальні аспекти різних типів економічних систем. Соціологія протиборства інтересів із приводу розподілу доходів і т.д.

План практичного заняття

1. Класичний етап становлення економічної соціології.
2. Основні соціологічні концепції XX століття.
3. Нова економічна соціологія й «соціо-економіка».

Реферати

1. Соціальний аспект історії господарських форм.
2. Класичний етап становлення економічної соціології як науки: кінець XIX – 20-е роки XX століття.

3. Основні етапи становлення вітчизняної економічної соціології

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.41-55.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.15-28.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.25-43.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.26-41.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1.Грунтуючись на теоретичних джерелах соціології дайте стисло характеристику історичним етапам становлення й розвитку економічної соціології як науки; назвіть представників кожного історичного етапу і їх внесок у формування соціологічної думки.

2 Представниками класичного етапу становлення економічної соціології є:

- | | |
|-----------------|------------------|
| а) Є. Мейо; | б) Н. Смелсер; |
| в) О. Конт; | г) М. Вебер; |
| д) К. Маркс; | е) Ш. Монтеск'є; |
| ж) Є. Дюркгейм; | з) А. Чаянов; |
| и) Г. Зиммель; | к) Т. Веблен. |

3. Представниками сучасного етапу розвитку економічної соціології є:

- | | |
|----------------|----------------|
| а) Є. Мэйо; | б) Н. Смелсер; |
| в) О. Конт; | г) М. Вебер; |
| д) Дж. Хоманс; | е) Т. Веблен; |
| ж) Т. Парсонс; | з) А. Чаянов; |
| и) Г. Зиммель; | к) Т. Веблен. |

4. Які особливості розвитку економічної соціології в 20-70-е роки ХХ століття?

5. У чому полягає методологія К. Маркса?

6. Соціальний механізм по К.Марксу – це:

- а) взаємний вплив трьох інститутів – політики, етики й релігії – на розвиток економіки капіталізму;
- б) поглиблення протиріччя й наростання конфлікту між економічними інтересами буржуазії і робітників;

в) регуляторами людських дій виступають інстинкти, схильності й звички, що безпосередньо впливають зі споживчого способу життя.

г) стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства.

7. Соціальний механізм по М.Веберу – це:

а) взаємний вплив трьох інститутів – політики, етики й релігії – на розвиток економіки капіталізму;

б) поглиблення протиріччя й наростання конфлікту між економічними інтересами буржуазій і робітників;

в) регуляторами людських дій виступають інстинкти, схильності й звички, що безпосередньо впливають зі споживчого способу життя.

г) стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства.

8. Чим обумовлений принцип демонстративного марнотратства по Т.Веблену?

9. Які положення лежать в основі концепції Є. Мейо?

10. Чи вірні положення?

а) теорія Х приводить до акценту на тактику контролю, на процедурах і методах, що дають можливість пропонувати людям, що їм слід робити, визначати, чи виконують вони це, і застосовувати заохочення й покарання. Оскільки в основі лежить припущення, що людей необхідно змушувати робити те, що необхідно для успіху підприємства.

б) теорія Y приводить до того, що підвищена увага приділяється природі взаємин, створенню середовища, сприятливої виникненню ініціативи і відданості організаційним цілям, що й надає можливість для максимального прояву, винахідливості й самостійності при їхнім досягненні.

11. Які принципи (теорія Х, теорія Y) більш характерні для сучасних економік Западу, Росії, України тощо. Відповідь обґрунтуйте.

12. Розкрийте зміст теорії «традиції статусного досягнення». Хто її автор?

13. У чому суть феномена «соціальна мобільність»? Хто являється засновником цього напрямку в економічній соціології?

14. Яке положення не відповідає теорії П.Сорокіна визначення економічного статусу різних соціальних груп на основі коливань подушного національного доходу й багатства:

а) добробут і дохід різних суспільств суттєво міняються від однієї країни до іншої, від однієї групи до іншої;

б) середній рівень добробуту й доходу в тому самому суспільстві не постійний, а міняється в часі;

в) в історії націй, співтовариства, групи не існує стійкої тенденції ні до збагачення, ні до зубожіння. Усі добре відомі тенденції фіксовані тільки для обмеженого періоду часу;

г) правильна відповідь відсутня.

15. Представниками структурно-функціональним напрямком теоретичної соціології є:

а) Т. Парсонс;

б) Р. Мертон;

в) Н. Смелсер;

г) П.Сорокін;

д) О.Дункан.

16. Які зміни в суспільстві призвели до появи «нової економічної соціології»?

17. Як ви розумієте тезис американського соціолога Р. Сведберга, що економічна соціологія на сучасному етапі здобуває характер «порівняльної макросоціології»?

18. Що стало причиною появи терміна «флексибілізація» і що він характеризує?

19. Дайте критичну характеристику положенню: «Сьогодні економічна соціологія — це не стільки цілісна мононаука, скільки досить широкий науковий рух, спрямований на вивчення «стикових» економіко-соціальних проблем, найбільш актуальних для розвинених країн».

20. Визначите об'єктну область сучасної економічної соціології.

Тема 3. Соціально-економічні закони поділу та переміни праці

3.1 Праця й трудова ресурси

3.2 Поділ праці й соціальна солідарність

3.3 Закон зміни праці й соціально-трудова мобільність

3.4 Сутність, типи й функції соціально-трудової мобільності

3.1 Праця і трудові ресурси

Праця є основна й невідмінна умова життєдіяльності людей. Впливаючи на навколишнє природне середовище, змінюючи й пристосовуючи її до своїх потреб, люди не тільки забезпечують своє існування, але й створюють умови для розвитку й прогресу суспільства. Процес праці — явище складне й багатоаспектне. Основні форми його прояву — це витрати людської енергії, взаємодія працівника із засобами виробництва й виробнича взаємодія працівників один з одним. Роль праці в розвитку людини й суспільства полягає в тому, що в процесі праці створюються не тільки матеріальні й духовні цінності, призначені для задоволення потреб людей, але й вдосконалюються самі працівники, які здобувають навички, розкривають свої здатності, поповнюють і збагачують знання. Творчий характер праці знаходить своє вираження в появі нових ідей, прогресивних технологіях, більш досконалих і високопродуктивних знаряддях праці, нових видах продукції, матеріалах, енергії, які, у свою чергу, ведуть до розвитку потреб. У процесі праці між носіями живої праці виникають трудові відносини. Їх можна розглядати у двох аспектах: функціональному й соціологічному. Функціональний аспект трудових відносин припускає виявлення необхідної чисельності працівників, пропорцій їх професійного й кваліфікованого складу на основі необхідних витрат часу на виготовлення певного продукту праці, трудомісткості виготовлення продукції і т.д.

Соціологічний аспект трудових відносин означає виявлення рівності-нерівності між учасниками процесу праці, соціального стану окремих суб'єктів і груп працівників, їх інтересів, мотивів, трудової поведінки й т.п.

Праця виступає не тільки економічним, але й фундаментальним соціальним фактором, що визначає усі життєві устремління сучасного суспільства. Працею обумовлені економічна діяльність і соціальна структура, найважливіші фактори соціалізації особистості, культура суспільства, спосіб життя людей, рівень їх матеріального благополуччя і т.д. Взаємодіючи між собою в процесі праці, люди вступають у широку мережу соціально-трудових відносин. Завдяки ним здійснюється розподіл результатів економічної діяльності (економічна функція трудових відносин), надається можливість працівникам брати участь у справах підприємства (демократична функція), забезпечуються умови суб'єктам для їхньої інтеграції в громадське життя (соціальна функція). Серед різноманіття соціально-трудових відносин виділяють їхні харак-

терні типи й види.

До основних типів соціально-трудоих відносин відносять:

1. Патерналістські відносини. Вони характеризуються сильно вираженою регламентацією з боку держави або адміністрації підприємства.
2. Партнерські відносини засновані на договірному регулюванні з урахуванням інтересів усіх, що брали участь, сторін.
3. Конкурентні відносини виражають прагнення одержати одноосібні переваги без врахування інтересів іншої сторони.
4. Солідарні відносини припускають загальну відповідальність і взаємну допомогу, засновану на спільності інтересів сторін.
5. Субсидіарні відносини означають прагнення суб'єктів до особистої відповідальності за свої дії й досягнення своїх цілей.
6. Дискримінаційні відносини засновані на сваволі, незаконному обмеженні прав суб'єктів соціально-трудоих відносин.
7. Конфліктні відносини виражають загострення протиріч суб'єктів соціально-трудоих відносин.

Соціальна сутність праці виражається, насамперед, через суспільні функції й форми праці, а також соціальну якість праці.

Основні суспільні функції праці.

Соціальна сутність праці виражається, насамперед, через суспільні функції й форми праці, а також соціальну якість праці. Основні суспільні функції праці.

1. Створення суспільного багатства (матеріального й духовного).
2. Реалізація потенційного суспільного багатства (природних корисних копалин, інтелектуального потенціалу суспільства).
3. Розвиток, самовираження й самоствердження особистості. Праця реалізується в таких суспільних формах, як усупільнена праця, групова праця, індивідуальна праця.

Соціальна якість праці полягає у впливі трудової діяльності працівника на його соціальні ролі, соціальний стан, інтереси, освітній і професійно-кваліфікаційний рівень, інші соціальні характеристики. Такий вплив обумовлений впливом знарядь праці, технології, умов праці, форм організації праці й ін.

Під *трудовими ресурсами* в економічній соціології розуміється населення в працездатному віці, а також особи в непрацездатному віці (підлітки й населення старше працездатного віку), зайняті в економіці.

На формування й розвиток трудових ресурсів на сучасному етапі впливає ряд факторів: соціальних, економічних, політичних. Серед соціальних факторів виділяються демографічний, міграційний, екологічний. Характерною рисою демографічної ситуації в Україні виступає істотне вповільнення приросту населення, яке в другій половині 90-х рр. XX в. придбало стан депопуляції.

В основі зменшення чисельності населення лежить зниження народжуваності й різке збільшення смертності людей середньої й молодшої вікових категорій. Загальними причинами такого положення виступають: економічна

невпорядкованість широких верств населення; ріст соціальних хвороб (туберкульозу, венеричних захворювань і т.д.); погіршення медичного обслуговування; розширення алкоголізму й наркоманії; криміналізація суспільства й ін. Під впливом несприятливих факторів суттєво скоротилася очікувана середня тривалість життя чоловіків і жінок, багато шлюбних пар по стану здоров'я не мають змоги мати дітей.

У результаті знижується коефіцієнт заміщення робочої сили. Розрахунки демографів свідчать, що при подібній динаміці господарський комплекс країни вже в найближчі роки може не мати приросту робочої сили за рахунок внутрішнього природного джерела (без урахування міграційного сальдо). Міграційний фактор може відігравати істотну роль у формуванні трудових ресурсів. Для України характерно те, що міграційні переміщення в далеке зарубіжжя носять односторонній характер і супроводжуються тільки втратами трудових ресурсів. Міграційні переміщення в країни близького зарубіжжя (республіки колишнього СРСР) носять форму зустрічних потоків.

Екологічний фактор розвитку трудових ресурсів в Україні представляють насамперед наслідки Чорнобильської катастрофи в різних формах: непередбачені порушення в трудовому балансі країни, додаткові витрати праці, прямі й непрямі втрати робочої сили.

Серед загальносвітових тенденцій використання людських ресурсів найбільш характерною для розвинених країн виступає ріст зайнятості в сфері виробництва нематеріальних форм багатства й послуг. До найважливіших причин цього відносяться: підвищення продуктивності праці в матеріальному виробництві, насамперед, в обробній промисловості за рахунок впровадження результатів науково-технічного прогресу (автоматизації, роботизації, гнучких виробничих систем і т.д.); зростання важливості для соціально-економічного розвитку сфери послуг, яка усе більше стає основним провідником капіталовкладень в людину; зміни у використанні трудового потенціалу самої сфери послуг: комп'ютеризація, вивіз інжинірингових, конструкторських, фінансових, страхових і інших видів послуг у країни з дешевою робочою силою.

Одночасно у світі мають місце недостатнє використання трудового потенціалу, великі зони низької кваліфікованості праці, протиріччя в області трудових відносин.

2. Поділ праці й соціальний солідарність

Закон поділу праці визначає динаміку поділу праці на різні види залежно від критеріїв — праця розумова й фізична; промислова і аграрна; управлінська і виконавська і т.д. Цей закон є основою для розподілу суспільства на соціальні групи, зайняті відповідними видами праці. Французький соціолог Еміль Дюркгейм у своїй роботі «Про поділ суспільної праці» (1893) відзначав: «Хоча поділ праці існує не із учорашнього дня, але тільки наприкінці минулого століття суспільства почали усвідомлювати цей закон, який до того часу управляв ними майже без їх відома».

Центральна проблема творчості Дюркгейма — соціальна солідарність. Розв'язання цієї проблеми повинно було дати відповідь на запитання про те, які зв'язки поєднують людей у суспільстві. Потрібно було визначити природу й функції соціальної солідарності в сучасному «розвиненому» суспільстві на відміну від примітивних або традиційних суспільств і пояснити історичний перехід від однієї форми суспільства до іншої.

Дюркгейм критикував найважливіші соціологічні концепції факторів, що поєднують людей у суспільство. Цими факторами не може бути вільна гра індивідуальних інтересів (Спенсер) або держава (Конт, Теніс). Силою, що створює суспільне ціле й допомагає його збереженню, незважаючи на відцентрові тенденції, є поділ праці. Головна теза Дюркгейма полягала у тому, що поділ праці, під якою він розумів професійну спеціалізацію, усе більш і більш виконує роль, «яку колись виконувала загальна свідомість; воно головним чином утримує разом соціальні агрегати вищих типів».

Поділ праці — ознака високорозвинутого суспільства. Внаслідок усі спеціалізації, що збільшується, праці індивідів змушені обмінюватися своєю діяльністю, виконувати взаємодоповнюючі функції, мимоволі становлячи єдине ціле. Солідарність у розвиненому суспільстві — природний наслідок поділу виробничих ролей. Як обстоєло справа з архаїчними суспільствами, де поділ праці був відсутнім?

Солідарність, що панує в нерозвинених, архаїчних суспільствах, він називає механічною за аналогією з тим зв'язком, який існує між молекулами неорганічної речовини (молекули все однакові, зв'язані чисто механічно). Солідарність у таких суспільствах визначається подібністю, подобою складових їхніх індивідів, однаковістю, що виконуються цими індивідами суспільних функцій, нерозвиненістю індивідуальних рис. Механічна солідарність можлива ціною поглинання індивідуальності колективом.

Дюркгейм знаходить об'єктивний показник, «видимий символ» солідарності в праві. Для механічної солідарності характерно репресивне право, у якому виражається сила колективної свідомості й завдання якого — строго карати індивіда, що переступив звичай або закон.

Солідарність міцніше, якщо обсяг колективної свідомості збігається з обсягом індивідуальних усвідомлень, якщо колективна свідомість більш інтенсивна й більш чітко виражене. Тоді немає місця для індивідуальних відхилень, колективна свідомість регламентує все життя індивіда без залишку, колективний авторитет є абсолютним. По своєму змісту колективна свідомість у таких випадках цілком і повністю релігійна. Але релігія, констатував Дюркгейм, обіймає всі зменшувану частину суспільного життя. Розвиток поділу праці, у якій з'являється все більше число найрізноманітніших функцій, — головний і безпосередній фактор, що послабляє колективну свідомість. Оскільки люди в суспільстві починають виконувати приватні спеціальні функції, відбувається ослаблення суспільної свідомості, яка функціонально диференціюється для того, щоб відповідати все зростаючому поділу праці в більш складній громадській організації.

Розвинене суспільство, у якому кожний індивід виконує яку-небудь

спеціальну функцію відповідно до поділу суспільної праці, нагадує організм із його різними органами, тому Дюркгейм називає новий вид солідарності, що виникає в ньому, органічною солідарністю. Поділ праці обумовлює відмінності індивідів, що розбудовують у відповідності зі своєю професійною роллю індивідуальні, особистісні здатності й таланти. Кожний індивід — тепер особистість. Свідомість того, що кожен залежить від іншого, що усі зв'язані єдиною системою суспільних відносин, створюваних поділом праці, викликає почуття залежності друг від друга, солідарності, своєму зв'язку із суспільством. Тому що поділ праці стає важливим джерелом соціальної солідарності, то воно разом з тим стає підставою морального порядку.

Дюркгейм підкреслював і виділяв аспект солідарності при поділі праці в сучасному суспільстві, відсуваючи на задній план проблему антагонізму праці й капіталу, примусового характеру праці, морального й економічного криз суспільства. Аналізуючи ці проблеми наприкінці своєї книги «Поділ праці», він був схильний розглядати їх як результат недостатнього регулювання відносин між головними класами, як нездоровий елемент у житті суспільства, яке в цілому розглядалося як солідарність, що зберегло властиві попереднім епохам єдність, цілісність. Поділ праці, згідно Дюркгейму, — це саме той механізм, який у сучасному суспільстві втратив у значній мірі цementsуючу силу загальної, колективної, релігійної свідомості, створює бажаний суспільний зв'язок, класову солідарність, який нібито компенсує всі недоліки, які пов'язані вузькою спеціалізацією. Так поняття солідарності стає віссю, навколо якої будується весь аналіз поділу праці, визначення його функцій.

Солідарність розглядалася Дюркгеймом як вищий моральний принцип, вища цінність, яка є універсальною, такою, що визнається всіма членами суспільства. Оскільки потреба в громадському порядку, гармонії, солідарності «усіма вважається за моральну» — морально й сам поділ праці. Так, дюркгеймівська концепція служила «визначенню умов збереження суспільства» — тому головному завданню, яке він ставив перед соціологічною наукою. Зрозуміло, загальність визнання суспільної солідарності вищою цінністю тільки відзначилась, а не доводилась.

Сучасна точка зору про поділ праці виділяє складну класифікаційну систему. Розрізняють функціональний поділ праці (по виконуваних функціях: перетворення предмета праці, обслуговування виробництва й працівників, керування); технологічне (по видах виконуваних робіт); кваліфікаційне (за рівнем підготовки працівників); статевовікове (по статі й віку); територіальне (по економічних районах); міжнародне (у рамках світового господарства).

У міру розвитку й удосконалювання виробництва, піднесення потреб людей відбувається постійне поглиблення суспільного поділу праці. Даний процес забезпечує збільшення продуктивності суспільної праці, ефективності й конкурентоспроможності виробництва й найбільш повне задоволення потреб людей. У той же час існують певні границі розвитку процесу поділу праці. Вони підрозділяються на: економічні, психофізіологічні й соціальні.

Економічні границі визначаються тим, що при їхнім досягненні подальше поглиблення суспільного поділу економічно недоцільно, оскільки при-

водить до зниження рівня ефективності використання факторів виробництва. Це зв'язане як з нераціональним продовженням виробничого циклу виготовлення тієї або іншої продукції, так і з надмірно вузької, економічно не обгрунтованою спеціалізацією товаровиробників, що часто приводить до різких коливань ринкового попиту на їхню продукцію. Психофізіологічні границі обумовлені негативними наслідками надмірного поділу праці для здоров'я людини (посилення фізичних і нервових перевантажень, стомлюваності, монотонності праці й ін.). Соціальні границі поділу праці являють собою перешкоди для розвитку творчого характеру праці, забезпечення найбільш повної самореалізації особистості, її всебічного розвитку. Поглиблення поділу праці припускає розвиток його кооперації.

Кооперація праці - форма організації праці, при якій працівники й трудові колективи поєднуються для спільної участі в одному або різних, але зв'язаних між собою процесах праці з метою підвищення його продуктивності й досягнення кінцевих результатів. Кооперація й поділ праці - це взаємозалежні й взаємодіючі моменти того самого процесу ускладнення суспільної праці. Форми кооперації праці визначаються рівнем розвитку продуктивних сил суспільства й характером виробничих відносин. Кооперація праці по своєму масштабу може бути загальною (між галузями народного господарства), приватною (усередині галузей) і одиничною (на підприємстві).

Історично першою стадією розвитку кооперації праці була проста кооперація. Вона виникла ще в докапіталістичних формаціях, де застосовувалася при будівництві пірамід, зрошувальних систем, храмових споруджень, замків, фортець, доріг, каналів, палаців і інших великих споруджень. Однак тільки з розвитком капіталістичних ринкових відносин вона стала домінуючою формою спільної праці. Її важлива особливість полягає в тому, що велика кількість людей працювала разом, взаємодіяли один з одним у тому самому або в різних, але взаємозалежних процесах виробництва. Проста кооперація не допускала поділу праці. Однак уже просте об'єднання багатьох робітників під керівництвом роботодавця обумовило якісні зміни в процесі праці. При кооперації праці індивідуальна праця кожного окремого робітника виступає як частка сукупної праці. Суспільний контакт у процесі спільної праці будить своєрідне змагання між робітниками, що збільшує індивідуальну продуктивність праці. Кооперація праці породила нову продуктивну силу праці - продуктивну силу спільної праці (ефект синергії). Кооперування праці обумовило економію засобів виробництва завдяки спільному застосуванню їх у процесі праці й скорочення робочого часу на виготовлення сукупного продукту внаслідок злиття різних процесів праці.

Другою стадією розвитку кооперації праці в ринковій економіці була мануфактура. Мануфактура являє собою кооперацію праці, засновану на поділі праці усередині підприємства при створенні того самого товару. Строгий поділ праці й спеціалізація на виконанні певної операції сприяли як підготовці митецьких, кваліфікованих робітників, так і появі працівників, зайнятих на найпростіших трудових операціях, що не вимагають спеціальної підготовки. Разом з тим розвиток однобічної вправності, одноманітна, стомлююча

праця мануфактурного робітника збіднювали його духовно й спотворювали фізично. Мануфактура диференціювала й поліпшувала робочі інструменти, робила їх більш різноманітними, пристосовувала до виконання часткових виробничих операцій. Спеціалізація знарядь виробництва підвищила ефективність їх використання. Мануфактура створила передумови для переходу до машинного виробництва. Диференціація робочих інструментів була однієї з матеріальних передумов створення машини.

Велике машинне виробництво - третя стадія розвитку кооперації праці в ринковій економіці. Підприємства, засновані на машинній техніці, являють собою просту або складну кооперацію машин. Проста кооперація машин є об'єднання багатьох однорідних і спільно діючих робочих машин, кожна з яких виконує операції по виготовленню продукту від початку до кінця. Складна кооперація машин - це сукупність, система різнорідних, але таких, що доповнюють один одного машин, кожна з яких робить лише одну із взаємозалежних операцій по виготовленню продукту. При використанні системи машин предмет праці проходить послідовний ряд взаємозалежних часткових операцій. Якщо в мануфактурі продуктивність праці підвищувалася за рахунок спеціалізації робочої сили на окремі операції, то у великій промисловості основою підвищення продуктивності праці служили знаряддя праці - машини, що оперують багатьма інструментами під керівництвом робітника.

Сучасний етап науково-технічної революції, розвиток автоматизації й інформаційних технологій обумовили виникнення нової стадії кооперації праці - технотронного виробництва. Для нього характерна інтеграція трьох компонентів: люди - автоматизовані засоби виробництва - комп'ютер. Кооперація машин заміщається автоматизованими комплексами, що інтегрують увесь виробничий цикл - від видобутку сировини до виробництва й реалізації кінцевого продукту. Особливістю робочого місця в технотронному виробництві є обробка предметів праці засобами праці, керованими за допомогою комп'ютерів

Для соціологічного аналізу важливою проблемою є соціальні наслідки поділу суспільної праці, зокрема процес формування середнього класу, інтегрування в його структуру представників різних соціально-професійних шарів кваліфікованих фахівців.

3.2 Закон зміни праці й соціально-трудова мобільність

Із законом поділу праці безпосередньо зв'язаний закон зміни праці, що виникла трохи пізніше, у процесі заміни мануфактурного виробництва машинним у ході промислової революції XVIII —XIX в. Він виражає об'єктивну необхідність і можливість зміни видів трудової діяльності індивідів, переходу від одного її виду до іншого. Розвиток цього процесу визначається дією ряду факторів.

По-перше, мова йде про динамічний характер економічної системи, що робить неминучими значні коливання попиту на різні професії. Більшою мірою це характерно для ринкової економіки, де відбуваються постійні зміни в

професійній структурі працівників. Попит на одні професії скорочується або взагалі зникає, тоді, як на інші професії росте високими темпами. У результаті в кожний даний момент економічного розвитку значна частина працівників зустрічається з необхідністю зміни професії або навіть сфери діяльності.

По-друге, процес зміни праці покликано мінімізувати несприятливі соціальні наслідки, обумовлені існуючими границями поділу праці. Мова йде про подолання перешкод для всебічного розвитку особистості. У цьому зацікавлені як окремі індивіди, так і суспільство в цілому.

По-третє, важливим фактором розвитку зміни праці є науково-технічний прогрес. Він сприяє збільшенню вільного часу суспільства в цілому й окремих індивідів. У результаті створюються сприятливі умови для здійснення перенавчання й перепідготовки працівників, оволодіння ними новими професіями.

По-четверте, сфера чинності закону зміни праці містить у собі зайнятість у домашньому й особистому підсобному господарстві. Вона забезпечує не тільки одержання додаткових доходів, але й підвищення рівня життя родини. Важливою функцією такої зайнятості є досягнення раціональної комбінації різних видів праці (наприклад, розумового й фізичного), що має велике значення для нормальної життєдіяльності індивіда, його фізичного й духовного здоров'я.

В-п'ятих, сама можливість сучасної вільної зміни праці обумовлена відсутністю в ринковій економіці яких-небудь твердих бар'єрів, що утрудняють перехід з одних соціальних і професійних груп в інші. Такі бар'єри були характерні для рабовласницького й феодального суспільств, однак у ході буржуазних революцій вони були усунуті. Ринкова система характеризується високим рівнем соціальної й професійної мобільності населення у сучасному суспільстві.

Велика промисловість за допомогою впровадження машин, нових технологічних процесів постійно робить перевороти в технічному базисі виробництва, а тим самим — у функціях робітників і в суспільних комбінаціях праці. Вимоги виробництва до збільшення рухливості працівників зростають у міру того, як прискорюються темпи відновлення видів продукції, устаткування й технологічних процесів.

Розвиток великої промисловості, яка заснована на системі машин і застосуванні досягнень науки у виробництві, різко скорочує строки від відкриття й винаходу до їхнього практичного використання. Наприклад, між відкриттям принципу свіглини й початком його використання пройшло 102 року (1727-1829), телефону — 56 років (1820- 1876), для телебачення цей строк скоротився до 14 років (1922- 1936), для транзистора — до 5 років (1948-1953), для лазера — до 5 років (1956-1961). У США з 1956 по 1966 рік (у період НТР) 1/3 фірм обновила половину виробів, що випускались. За період з 1953 по 1963 рік продукція обробної промисловості обновилася на 25%. Продукція хімічної промисловості майже повністю обновляється кожні 15 років. Технічні нововведення настільки швидко міняють один одного, що встаткування іноді застаріває, не встигнувши зійти із креслярської дошки.

Отже, зміна праці в умовах ринкового виробництва стає об'єктивною необхідністю саме в силу революційності його технічного базису. Ця революційність прийшла на зміну консервативним матеріально-технічним основам докапіталістичних виробництв, коли продуктивні сили розвилися настільки, що можливості тимчасового зниження продуктивності праці, пов'язаних з освоєнням нововведень, уже не загрожували існуванню суспільства. Промислова (а потім і науково-технічна) революція, забезпечивши різке підвищення продуктивності праці й створивши світовий ринок з конкурентною боротьбою, зробила революційні зміни в матеріально-технічному базисі неодмінною умовою суспільного відтворення.

Перевороти в технічному базисі виробництва викликають потреби в зміні праці по наступних причинах. По-перше, докорінно міняючи техніку, технологію й організацію виробництва в тієї або іншій галузі, вони приводять до зникнення одних професій і виникненню нових, пов'язаних з використанням техніки більш високого рівня. По-друге, створюють більш прогресивні галузі виробництва, перевороти в технічному базисі різко змінюють пропорції в балансі робочої сили. Згорання галузей, що сходять із історичної арени, роблять непотрібними сотні професій, а розвиток нових галузей вимагає людей нових професій.

Якщо на перших етапах розвитку великої промисловості протягом трудової діяльності одного покоління зміни в професійній структурі були мало відчутні, щоб розглянути тенденцію до зміни праці, то на сучасному етапі протягом життя одного покоління виникає потреба в зміні професій два-три й більш раз. Від старої професії нерідко зберігається тільки назва, що веде свій початок від предмета праці, що й не виражає вже нового змісту трудових функцій. Наприклад, до кінця 1980-х років 75% персоналу американської промисловості було зайнято виробництвом товарів, яких ще не було на ринку наприкінці 70-х років. Це означає, що більш-менш серйозні зміни в змісті праці протягом одного лише десятиліття торкнулися переважної більшості промислового персоналу США.

Природа великої промисловості постійно революціонізує поділ праці усередині суспільства й безупинно кидає маси капіталу й маси робітників з однієї галузі виробництва в іншу. Тому природа великої промисловості обумовлює зміну праці, рух функцій, всебічну рухливість робітника. З іншого боку, на певному рівні економічного розвитку вона відтворює старий поділ праці з його відносно устояними професіями. Дане протиріччя постійне виникає й розв'язується в ході науково-технічного прогресу й відбиває суть взаємин між законами поділу й зміни праці. Революціонізація поділу праці спричиняє радикальні зміни в його змісті, а останнє створює нові передумови подальших змін у поділі праці.

Прискорювана рухливість трудових функцій — непорушна вимога закону зміни праці. Швидко мінливе виробництво веде до того, що ера фахівців вузького профілю наближається до заходу, робітник повинен стати універсальним... Вимога теперішнього часу — гнучкість, багатосторонність, пристосовність. Зміст закону зміни праці виражає об'єктивні, істотні зв'язки, що роз-

ширюються, що безупинно підсилюються й, між революційними змінами в технічному базисі виробництва, з одного боку, і функціями робітників і суспільними комбінаціями процесу праці — з іншої.

Характеристика об'єктивних основ і змісту зміни праці :

1. Технічне вдосконалювання суспільного виробництва, розвиток комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів приводить до концентрації різних операцій у єдиних технологічних комплексах, постійно викликаючи до життя всі нові й нові трудові процеси й вимагаючи від робочого вміння їх виконувати.

2. Концентрація різних виробничих функцій у єдиних технологічних комплексах, автоматичних поточкових лініях приводить до з'єднання різних спеціальностей тими самими працівниками, до розширення їх виробничо-технічного профілю.

3. З'єднання різних спеціальностей однією людиною, виконання нею різних видів робіт можливо тільки шляхом їхнього чергування, шляхом зміни різних видів праці, раніше, що виконувалися відособленими групами людей.

4. Зміна різних видів праці в діяльності кожної людини й кожної групи приводить до укрупнення функцій працівників і розширенню їх робочого простору.

5. Розширення комплексу спеціальностей розсовує границі трудової діяльності людини й тим самим створює умови для застосування його здатностей до зміни праці.

Зміна праці може здійснюватися в часі, у просторі, а також у часі й просторі одночасно. При розгляді зміни праці у часі необхідно розрізняти повне перемикання з одного виду роботи на інший, здійснюване в більших інтервалах часу, і чергування різних видів діяльності.

Зміна праці в просторі пов'язана з керуванням комплексами автоматичних систем, що включають різноманітні види робіт. У вітчизняному виробництві закон зміни праці має три основні форми прояву: зміна праці в границях даної професії; перехід від одного виду роботи до іншого; комбінація основної роботи з різними видами діяльності на громадських засадах. У світі перетворення науки в безпосередню продуктивну силу виробництва вимагає усе більш утворених і всебічно розвинених працівників. Ступінь майстерності наявного населення стає передумовою ефективного виробництва, а отже, головною умовою нагромадження багатства, заставою збереження досягнень попередньої праці. Дотримуючись принципів формування ринку робочої сили, загальна освіта як така все в більшій мірі стає базою професійної підготовки й саме знання основ наук дає працівникові гнучкість, пристосовність, вміння одержати нову спеціальність, якщо цього вимагає зміна умов роботи.

Застосування науки до виробництва спричиняє корінні зміни не тільки у функціях працівників, але й у суспільних комбінаціях процесу праці, у результаті чого постійно революціонізується поділ праці в суспільстві. За останні десятиліття кардинально змінилася структура зайнятості робочої сили на ринках праці більшості промислово розвинених країн. Змінюється й характер попиту на ринку праці. Значний ріст сектору сервісу (що включає в

себе більш 60 % усієї робочої сили на європейських, азіатських і американських ринках праці) викликає зміни в самій природі праці, пристосовуючи його до різноманітних потреб споживачів, породжує флуктуації в попиті на працю. Цей процес можна охарактеризувати магічним словом у сучасній управлінській ідіомі — флексибілізація (підвищення гнучкості у використанні робочої сили). Воно означає здатність організації швидко й безупинно адаптувати своє виробництво до попиту на товари й сервісні послуги ринку з урахуванням їх якості й кількості й одночасно будувати стратегії заміщення або втримання робочої сили для своїх потреб.

Промислово розвинені країни з високим рівнем добробуту мають приблизно однаковий рівень і структуру зайнятості робочої сили на ринках праці. Порівняння їх показників з відповідними показниками України, яка відноситься до постсоціалістичних держав із середнім національним доходом і середнім рівнем життя, дозволяє зробити деякі висновки. Головне, що характерно для всієї групи держав постсоціалістичного розвитку, — це обернено пропорційне (у порівнянні із західними економіками) співвідношення первинного (промисловість), вторинного (сільське господарство) і третинного (сервіс) секторів економіки. Якщо на західних ринках праці це співвідношення в середньому становить 30:10:60, то у вітчизняній економіці — 60:10:30. Нерозвиненість сектору сервісу — спадщина тоталітарної економіки — надзвичайно сковує економічний розвиток постсоціалістичних держав і породжує значні проблеми в розширенні функцій закону зміни праці.

3.4 Сутність, типи й функції соціально-трудової мобільності

Соціально-трудова мобільність різноманітна. До основних типам переміщень можна віднести.

1. Меж- і внутрішньопоколінні переміщення. До перших ставляться переміщення людей у внутрішньопоколінному плані, професійно-трудові зміни в їхнім житті в порівнянні з батьками. Уперше досить серйозні дослідження таких переміщень були в США, а потім і в інших країнах. Соціологами спостерігалися внутрішньопоколінні переміщення в структурі таких великих соціально-економічних груп, як робітничий клас, інтелігенція, селянство, підприємці. Вивчався прямий і послідовний характер внутрішньопоколінних переміщень, тобто перехід у новий професійно-трудовий клас у першому, другому або третьому поколіннях. Цікава й практично важлива проблема сімейної спадковості професій і занять так званих трудових династій з погляду роботодавців, менеджменту, фахівця кадрових служб і т.д.

До внутрішньопоколінних відносять професійно-трудові переміщення людей протягом їх життя й кар'єри. Сукупність цих переміщень утворює так званий «життєвий шлях людини».

2. Горизонтальні й вертикальні переміщення. Вони різняться за простим критерієм — незміні або зміні статусу. Основна проблема тут полягає в наступному. Поряд з явно горизонтальними (плинність кадрів, кадрові перестано-

вки) і явно вертикальними (пересування в ієрархії керування) існують переміщення й невизначеного характеру, які важко ідентифікувати з погляду горизонтальності й вертикальності. По-перше, є чимало випадків, коли дуже складно й суперечливо співвідносяться такі показники статусу в трудовий і економічній сферах, як посада, заробітна плата й умови праці. По-друге, має велике значення те, як сама людина й навколишні сприймають якісь зміни в роботі й соціально-економічному положенні, що вони вважають «зниженням» і «підвищенням». Із цими двома обставинами зв'язані деякі практичні проблеми регулювання трудових відносин, протиріччя трудової поведінки й навіть трудові конфлікти.

3.Зовнішні й внутрішні переміщення. Будь-яка група типу трудового колективу й організації має внутрішню й зовнішню площину мобільності, тобто існують переміщення усередині даної групи, а також переміщення з і в неї. Зовнішні й внутрішні соціально-трудова переміщення взаємозалежні, і цей взаємозв'язок має не тільки економіко-організаційний, але й соціально-психологічний характер.

4.Одиничні й групові переміщення. Переміщення бувають або соціально-економічні (збіг безлічі переміщень внаслідок однієї для всіх соціально-економічної причини), або соціально-психологічними – (моді, договорі, наслідуванні, паніці).

5.Змушені й добровільні переміщення. Змушеними можуть уважатися не тільки переміщення по управлінському розв'язкові без згоди працівника, але й усякі «самостійні» переміщення, мотивовані як конфліктні або засновані на складному, невпевненому або примусовому виборі. У всіх випадках переміщення добровільні. Залежно від конкретного предмета зміни крім типів різняться й види соціально-трудова переміщень. Вони можуть бути без або зі змінам місця проживання, місця роботи, організації, професії, спеціальності, статусу.

З погляду методів аналізу соціально-трудова мобільності звертають увагу на наступне:

Будь-якому типу або виду соціально-трудова переміщень властивий певний індекс мобільності, що відбиває індекс мобільності, який демонструє співвідношення між мобільною й стабільною частинами соціуму: а) бажання й готовності до переміщень; б) позитивної оцінки можливості переміщення; в) реального переміщення.

Соціально-трудова переміщення можуть оцінюватися як позитивні або негативні. При цьому в якості головних критеріїв у різних випадках служать кінцева раціональність робочого місця, зміні особистих трудових показників і ділових якостей, поліпшення умов праці, соціально-економічні положення й самосвідомість людини як працівника, оптимальний період адаптації, вплив на соціальний клімат в організації;

Може становити інтерес і питання про значимість соціально-трудова переміщень із погляду їх керованості. Деякі адміністративні переміщення виявляються не зовсім ефективними внаслідок помилки управлінського рішення. У той же час деякі самостійні переміщення досить ефективні, оскільки

ґрунтуються на добровільному виборі, почутті відповідальності за власне рішення або просто кращому знанні своїх справ.

Оскільки будь-які факти соціально-трудової мобільності об'єктивно й суб'єктивно спрямовані на якісь цілі економічної, технологічної й соціальної організації праці й зайнятості, можна говорити саме про функції соціально-трудових переміщень. У якості найважливіших виділяють:

- економія матеріальних і трудових витрат і ресурсів;
- запобігання непланової й несподіваної взагалі або в певний відповідальний момент плинності кадрів;
- раціональна зайнятість;
- розв'язання проблеми дефіциту або надлишку плинності кадрів: досягнення відповідності роботи кваліфікації;
- урегулювання розподільних відносин.

Проблемні питання

1. У чому проявляється творчий характер праці?
2. Які типи соціально-трудових відносин характерні для економіки України, західних економік?
3. Які основні суспільні функції праці ?
4. Які основні концепції поділу праці й соціальної солідарності?
5. Які фактори вплинули на виникнення закону зміни праці?
6. У чому полягає характеристика об'єктивних основ закону зміни праці?
7. У чому проявляється флексибілізація в сучасних умовах?
8. Які основні типи соціально - трудової мобільності.

Програмні вимоги до теми 3

Роль праці в розвитку людини. Соціологічний аспект трудових відносин. Типи соціально-трудових відносин і види соціально-трудових відносин. Основні суспільні функції праці.

Соціально-економічний закон поділу праці. Природа й функції соціальної солідарності. Органічна солідарність. Складна класифікаційна система характеру праці. Форми організації праці.

Соціально-економічний закон зміни праці. Основні типи соціально-трудової мобільності. Горизонтальні й вертикальні переміщення. Зовнішні й внутрішні переміщення. Змушені й добровільні переміщення.

План практичного заняття

1. Праця й трудові ресурси.
2. Поділ праці й соціальна солідарність.
3. Закон зміни праці й соціально-трудова мобільність.

Реферати

1. Основні концепції поділу праці й соціальної солідарності.
2. Соціально-трудові відносини в умовах сучасної економіки України.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.41-55.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.25-48.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.35-53.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.36-51.

Контрольні питання, тести, вправи

1. Функціональний аспект трудових відносин включає:
 - а) вивчення факторів соціалізації особистості, спосіб життя людей, рівень їх матеріального благополуччя;
 - б) виявлення необхідної чисельності працівників, пропорцій їх професійного й кваліфікованого складу, трудомісткості виготовлення продукції;
 - в) вивчення виробничо-технічної сторони з'єднання працівника із засобами праці;
 - г) усі відповіді невірні;
 - д) усі відповіді вірні.
2. Соціологічний аспект трудових відносин включає:
 - а) виявлення рівності або нерівності між учасниками процесу праці;
 - б) виявлення соціального стану окремих суб'єктів і груп працівників, їх інтересів, мотивів і т.д.;
 - в) вивчення професійного й освітнього рівня працівників, стаж їх трудової діяльності;
 - г) вивчення насиченості праці розумовою діяльністю;
 - д) вірні відповіді а) і в);
 - е) усі відповіді невірні;
 - ж) усі відповіді вірні.
3. Змістовність праці – це:
 - а) ступінь соціальних відмінностей у процесі праці (по соціальному престижу, умовах праці);
 - б) вплив трудової діяльності працівника на його соціальні ролі, соціальний стан, інтереси, освітній і професійно-кваліфікаційний рівень;

в) насиченість процесу праці розумовою діяльністю, вираження складності, різноманітності виконуваних трудових функцій, інтелектуально-психологічна характеристика праці;

г) вірні відповідь а) і б);

д) усі відповіді невірні.

4. Чим соціологічний аспект трудових відносин відрізняється від економічного аналізу?

5. До основних типів соціально-трудова відносин не відносять:

а) патерналістські відносини;

б) партнерські відносини;

в) конкурентні відносини;

г) солідарні відносини;

д) субсидіарні відносини;

е) правильна відповідь відсутня.

6. Основні суспільні функції праці - це:

а) створення суспільного багатства;

б) виявлення необхідної чисельності працівників;

в) реалізація потенційного суспільного багатства;

г) розвиток, самовираження й самоствердження особистості

д) усі відповіді невірні.

7. Які фактори впливають на формування й розвиток трудових ресурсів на сучасному етапі?

8. Які характерні риси демографічної ситуації в Україні?

9. Яким чином закон поділу праці визначає динаміку поділу праці на різні види?

10. Механічна солідарність характерна для:

а) розвинених суспільств;

б) архаїчних суспільств;

в) розвинених і архаїчних суспільств;

г) не характерна для розвинених і архаїчних суспільств.

11. Органічна солідарність характерна для:

а) розвинених суспільств;

б) архаїчних суспільств;

в) розвинених і архаїчних суспільств;

г) не характерна для розвинених і архаїчних суспільств.

12. Сучасна класифікаційна система поділу праці виділяє:

- а) функціональний поділ праці;
- б) екологічний поділ праці;
- в) технологічний поділ праці;
- г) територіальний поділ праці;
- д) міжнародний поділ праці.

13. Кооперація праці - це:

- а) форма організації праці, при якій працівники й трудові колективи поєднуються для спільної участі в одному або різних, але зв'язаних між собою процесах праці з метою підвищення його продуктивності й досягнення кінцевих результатів;
- б) кооперація праці, заснована на поділі праці усередині підприємства при створенні одного товару;
- в) об'єднання багатьох однорідних і спільно діючих робочих машин, кожна з яких виконує операції по виготовленню продукту від початку до кінця;
- г) система машин, кожна з яких робить лише одну із взаємозалежних операцій по виготовленню продукту.

14. Мануфактура являє собою:

- а) форма організації праці, при якій працівники й трудові колективи поєднуються для спільної участі в одному або різних, але зв'язаних між собою процесах праці з метою підвищення його продуктивності й досягнення кінцевих результатів;
- б) кооперація праці, заснована на поділі праці усередині підприємства при створенні одного товару;
- в) об'єднання багатьох однорідних і спільно діючих робочих машин, кожна з яких виконує операції по виготовленню продукту від початку до кінця;
- г) система машин, кожна з яких робить лише одну із взаємозалежних операцій по виготовленню продукту.

16. Велике машинне виробництво - це:

- а) форма організації праці, при якій працівники й трудові колективи поєднуються для спільної участі в одному або різних, але зв'язаних між собою процесах праці з метою підвищення його продуктивності й досягнення кінцевих результатів;
- б) кооперація праці, заснована на поділі праці усередині підприємства при створенні одного товару;
- в) об'єднання багатьох однорідних і спільно діючих робочих машин, кожна з яких виконує операції по виготовленню продукту від початку до кінця;
- г) система машин, кожна з яких робить лише одну із взаємозалежних операцій по виготовленню продукту.

17. З якими соціальними процесами пов'язаний закон зміни праці?

18. У чому полягає зміст зміни праці?

- а) технічне вдосконалювання суспільного виробництва;
- б) концентрація різних виробничих функцій;
- в) з'єднання різних спеціальностей однією людиною;
- г) зміна різних видів праці;
- д) розширення комплексу спеціальностей;
- е) усі відповіді невірні.

19. Що розуміють під флексибілізацією:

- а) підвищення гнучкості у використанні робочої сили;
- б) здатність організації швидко й безупинно адаптувати своє виробництво до попиту на товари й сервісні послуги ринку;
- в) стратегія заміщення або втримання робочої сили для своїх потреб;
- г) нічого з переліченого.

20. Дайте визначення соціально-трудової мобільності.

21. До основних типів соціально-трудової мобільності переміщень можна віднести:

- а) між- і внутріпоколінні переміщення;
- б) зовнішні й внутрішні переміщення;
- в) горизонтальні й вертикальні переміщення;
- г) одиничні й групові переміщення;
- д) змушені й добровільні переміщення;
- е) нічого з переліченого.

Тема 4 Соціальні наслідки й пріоритети розвитку економіки

4.1 Соціальний механізм економічної діяльності

4.2 Структура й функції економічної системи

4.3 Підходи до вивчення економічного розвитку суспільства

4.1 Соціальний механізм економічної діяльності

Економічна соціологія досліджує закономірності економічного життя за допомогою системи категорій, розроблених у рамках даної науки. Розвиток економіки вона описує як соціальний процес, спонукуваний активністю функціонуючих у ній соціальних суб'єктів, інтересами, поведінкою й взаємодією соціальних груп і шарів. Відомо, що нові наукові напрямки виникають при наявності двоякого роду передумов: соціальних, коли в суспільстві виникає попит на відповідні знання, і наукових, коли усередині самої науки накопичуються ідеї, концепції, факти, методи, що забезпечують, що народжується напрямок необхідними засобами наукового аналізу. Для формування науки економічної соціології в цей час є як ті, так і інші передумови.

Оскільки в якості об'єкта економічної соціології виступає взаємодія двох основних сфер громадському життя - економічної й соціальної, те відповідно взаємодія економічних і соціальних процесів перебуває в поле дослідження економічної соціології. Особливість цього об'єкта полягає в тому, що описуються не окремо взяті тенденції, спостережувані в сфері економіки й суспільства, і навіть не взаємозв'язки між ними, а щось більш складне: механізми, які породжують і регулюють ці взаємозв'язки. Так, розподільні відносини — це феномен економіки, але в основі цих відносин лежить певний регулюючий соціальний механізм — поведінка й взаємодія соціальних груп, від яких залежить характер розподілу благ.

Економічна сфера з погляду економічної соціології являє собою цілісну підсистему суспільства, відповідальну за виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєдіяльності людей. Ця сфера утворюється безліччю часток стосовно систем великої складності. Це первинний (промисловість), вторинний (сільське господарство) і третинний (сервіс) сектори економіки: легальні, напівлегальні, нелегальні типи економічних відносин та ін. Взаємодія функціональних підсистем суспільства здійснюється трьома шляхами: через зв'язок виконуваних ними функцій; через часткове переплетення й взаємозв'язок їх інститутів; через взаємодію стосовних до них формальних організацій.

Під соціальною сферою розуміється область відносин між групами, що займають різне соціально-економічне положення в суспільстві, що різняться насамперед роллю в громадській організації праці, відношенням до засобів виробництва, джерелами й розмірами одержуваної частки суспільного багат-

ства. У цій розумінні соціальна сфера відбиває найважливіший аспект суспільного життя — відносини, пов'язані з характером соціальної нерівності, відмінностями в положенні груп у суспільстві. Цей аспект носить наскрізний характер, тому що відмінності в положенні груп мають місце не тільки в економіці. Вони проявляються також у політичній, сімейно-побутовій і інших сферах суспільства, оскільки різні групи людей займають у них різне положення. Відповідно та сама група може займати різне положення усередині різних сфер (підсистем). Соціальна область — це потужний фактор «зворотного впливу» на функціонування й розвиток суспільної економіки, яке реалізується через активність соціально-економічних груп, що є рушійною силою соціально-економічних процесів.

Суть вистави про характер взаємин соціальної й економічної сфер можна підсумувати в такий спосіб:

Під економічною сферою ми розуміємо сферу суспільної економіки, під соціальною — область нерівності положення соціальних груп у всіх сферах суспільного життя. Взаємини між економічною й соціальною сферами — це вплив економічних відносин на соціальну структуру суспільства й на активність соціальних груп, а також вплив системи соціальних нерівностей на соціально-економічні процеси.

Соціальний механізм розвитку економіки — це стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства.

Рушійною силою його є соціально-економічні потреби та інтереси соціальних груп, що регулюють їх поведінку в сфері економіки. Соціальний механізм розвитку економіки реалізується як на рівні країни в цілому, так і на рівнях регіону, області, міста, району, а також на відповідному рівні організаційної структури виробництва — відомства, об'єднання, підприємства, фірми тощо. Отже, має місце множинність окремих соціальних механізмів, що діють на різних рівнях територіальних та організаційних структур економіки. Соціальний механізм розвитку економіки об'єднує окремі соціальні механізми, зокрема: «механізм соціального управління», «механізм демографічного розвитку», «механізм впровадження досягнень науки в практику», «механізм організації та стимулювання праці» та інші. Взаємодіючи з основним соціальним механізмом розвитку економіки, визначають зміст, спрямованість соціально-економічних процесів, ефективність економічної діяльності, особливості економічної поведінки тощо. Вивчення соціального механізму розвитку економіки та його окремих проявів спрямоване на підтримання його нормального функціонування, виявлення дисфункцій, суперечностей і складностей у розвитку економіки.

Дія цього механізму перетворює розвиток економіки на соціальний процес, який розглядають у вертикальному й горизонтальному ракурсах. Вертикальний ракурс реалізується стосовно різних рівнів територіальної структури суспільства (країна, регіон, область, місто, район), організаційно-

управлінської структури виробництва (відомства, об'єднання, підприємства, фірми тощо). На шкiрному з їх функціонують специфічні соціально-економічні групи, що здійснюють особливі види діяльності.

Горизонтальний ракурс виявляє собі через горизонтальні соціально-економічні взаємодії:

- між підприємствами й організаціями конкретних галузей виробництва в межах певного регіону, області, міста, району;
- між різними соціально-демографічними й професійними групами, що займаються економічною діяльністю – робітниками, селянами, інженерами, службовцями, менеджерами, підприємцями як у межах конкретної господарюючої одиниці, так і в ширших соціально-економічних сферах;
- між різними регіонами, областями, містами, галузями виробництва, соціально-демографічними й професійними групами країни.

Категорія «соціальний механізм розвитку економіки» конкретизується в процесі розгляду такої важливої категорії економічної соціології як «соціально-економічні відносини».

З погляду економічної соціології соціально-економічні відносини (за визначенням українського вченого В. Тарасенка) є різновидом суспільних відносин, пов'язаних з особливою діяльністю людей та їхньою взаємодією, спрямованих на забезпечення матеріальних потреб людського життя та досягнення певних соціальних переваг і цілей.

Соціально-економічні відносини – це відносини, які виникають між людьми, групами людей з приводу матеріальних мов, обставин, проблем: виробництво, розподіл, обмін, володіння, використання, споживання.

Система соціально-економічних відносин є складною й розгалуженою. Можна виокремити чотири великі групи соціально-економічних відносин:

Перша група об'єднує виробничі відносини, які виникають виключно в процесі виробництва матеріальних засобів до життя. Це, зокрема, відносини власності на засоби й результати виробництва, відносини між різними соціальними групами, які посідають неоднакове місце у виробництві, організаційно-управлінські та технологічні відносини.

Друга група соціально-економічних відносин – розподільчі, які виникають з приводу розподілу в суспільстві каналів доступу до життєвих благ і способів їх привласнення. Ці канали доступу й способи привласнення нерівноцінні, тому сутність розподільчих відносин полягає в забезпеченні соціальним суб'єктам різноманітних позицій на шкалі розподілу соціальних благ. Окремої сфери, яка б концентрувала б у собі розподільчі відносини, не існує. Ці відносини безпосередньо вплетені у виробництво, обмін, споживання.

Третя група соціально-економічних відносин – обмінні (купівлі-продажу, попиту-пропозиції) відносини. Це переважно ринкові відносини між «продавцями», «покупцями» та «посередниками». Сферою відтворення цих відносин є система торгівлі, комерції, бізнесу. Як правило обмінні відносини опосередковуються грошми, грошовим способом привласнення, рідше відбувається прямий обмін продуктами – бартерна торгівля.

Четверта група соціально-економічних відносин - відносини в сфері

споживання, які виникають задля задоволення безпосередніх потреб людей як споживачів. Це практичне, цілеспрямоване, зумовлене потребами ставлення індивідів до засобів задоволення своїх потреб, інтересів, що передбачає наявність цих засобів та уміння користуватися ними.

Загальною ознакою соціально-економічних відносин є суб'єктність, тобто соціально-економічні відносини мають свого носія, котрий їх створює, реалізує, підтримує, регулює, психологічно забарвлює, наділяючи їх суб'єктивним сенсом - мотивацією, метою, емоціями, оцінками тощо.

До основних соціальних функцій економічних відносин відносять такі: забезпечення й обслуговування рухові матеріального багатства в суспільстві (вироблення, використання й повернення його в природу у вигляді різних спрацьованих елементів); відтворення й утвердження людини як носія суспільних відносин; майнове розшарування суспільства; організація й стабілізація спільного життя людей.

Зміст економічних відносин становлять відповідні діяльність і поведінка людей, що є виявом їхнього економічного життя. Таким чином, зміст розкривається через три категорії: економічне життя, економічна діяльність, економічна поведінка.

Класи в економічній теорії. Засновники економічної теорії внесли свою лепту в розвиток класового аналізу. У побудовах фізіократів (Ф. Кене), А. Сміта, Ж.-Б. Сея й Дж.С. Мілля він займає досить важливе місце. Класи розглядаються ними як персоніфікація основних факторів виробництва (капіталу, праці й землі). Однак із часом класи поступово втрачають свій соціальний вигляд, розчиняються в цих виробничих факторах, і господарське життя усе більш звично рисується у вигляді безособових ресурсних потоків (особливий випадок представляє теорія класів К. Маркса, на якій ми докладно зупинимося в наступній главі).

Проводиться спрощення до якогось середнього індивіда. А. Маршалл здійснює її за допомогою улюбленого їм принципу безперервності. Він затверджує, по-перше, що чіткої границі між раціональною й нераціональною, нормальною й ненормальною поведінкою в дійсності не існує й спостерігається поступовий перехід від дій «фінансового ділка» до дій «пересічних людей». А по-друге, на його думку, більшість економічних явищ «майже в рівних пропорціях впливають на всі різні класи суспільства». Сучасні представники економічної теорії знову повертають поняттю класу роль важливої аналітичної змінної. І начебто б вони демонструють розуміння того, що економічні перспективи людини визначаються не тільки рівнем матеріального добробуту батьків, але й культурним капіталом, який складається із суспільної репутації й соціальних зв'язків, професійних навичок і культурних цінностей, убраних у відповідному соціальному середовищі. Але оскільки все цю різноманітну «спадщину» важко виміряти, уважається, що від неї цілком можна абстрагуватися й звести класове положення до відмінностей у рівні доходів.

Отже, економічна дія, узята в чистому виді, несе в собі сильні середні елементи й породжує видимість універсальності людських устремлінь. Тим

часом для будь-якого людського суспільства нерівний доступ до ресурсів і винагород є фундаментальним фактом. Завдяки закріпленню в законах, нормах і звичаях, він перетворюється в соціальну нерівність між групами людей. У ході історичного розвитку остання аж ніяк не усувається, а, навпаки, здобуває усе більш складні й різноманітні форми.

Сукупність стійких відносин диференційованих соціальних груп утворює соціальну структуру суспільства. Там, де структурна диференціація груп ухвалює ієрархічний характер, виникає соціальна стратифікація, при якій розташування різних страт, у гранично спрощеному виді, подібно геологічним нашаруванням у зрізі гірських порід.

Соціальна стратифікація – це розташування індивідів і груп зверху вниз по горизонтальних стратам, за ознакою статусу, нерівності в доходах, рівні освіти, обов'язі влади, професійному престижі.

Положення людини або групи в тієї або іншій ієрархії є загальним визначенням статусу. Статуси діляться на «приписані», або успадковані, і «досягнуті», або придбані. Важливо обмовити, що приписані статуси (стать, вік, раса) починають цікавити соціологію, якщо вони й стають джерелом соціальних привілеїв або дискримінації (наприклад, якщо представники титульної національності займають кращі професійні позиції на ринку праці або якщо жінки одержують більш низьку винагороду за працю в порівнянні із чоловіками).

Існує три способи стратифікаційного аналізу. В основу виділення груп (страт) закладаються:

- 1) структурні позиції;
- 2) типи свідомості;
- 3) типи колективної дії.

Структурні позиції фіксуються досягнутими статусами. Наприклад, групи робітників-шахтарів відрізняються від інженерно-технічного персоналу більш низьким рівнем освіти й кваліфікації, важкими умовами фізичної праці, які компенсуються підвищеною оплатою й соціальними пільгами.

Типи свідомості. Крім подібності структурних позицій представники групи можуть демонструвати подібність світоглядів і інтересів. Наприклад, шахтарі можуть усвідомлювати себе як «робітники» на протигагу "начальству", до якого зараховують увесь управлінський і інженерно-технічний персонал, що не розділяє з ними тяготи праці у вибої.

Типи колективної дії. Нарешті, групи можуть поєднуватися по типах колективної дії, які у свою чергу діляться на три категорії:

- типові дії;
- взаємодії;
- спільні (мобілізовані) дії.

1. Типові дії означають проходження тими самими формами поведінки. Так, робітники-шахтарі йдуть на роботу раннім ранком, переодягаються в роби, спускаються на свої робочі місця з незавидними ергономічними умовами, виконують покладену норму виробітку, а після робочого дня роблять усі, щоб забути про свою працю. Типові дії зовсім не обов'язково синхронізо-

вані в часі й у просторі. Вони можуть здійснюватися в різний час і в різних куточках країни. Однак сама однорідність чинених дій може приводити до усвідомлення причетності — незримого соціального зв'язку з побратимами по робочій частці. Тому типові дії не тільки відтворюють структурні позиції, але й формують ґрунт для подібного світогляду.

2. Соціальні взаємодії утворюють кола спілкування й стійкі мережі зв'язків. Вони допомагають виробити подібність світогляду й інтересів, консолідувати групу, виробити знаки, що відрізняють її від інших груп.

3. Що ж стосується спільних мобілізованих дій, то вони мають націлений характер, спрямовані на перерозподіл або визначенні форм капіталу, узурпацію якихось структурних позицій або виключення інших груп. Наприклад, робітники можуть утворювати комітет і оголосити страйк. Такі мобілізовані дії припускають наявність солідарності, деяких загальних поглядів і інтересів.

Основна ж методологічна проблема в теорії соціальної стратифікації полягає в тому, що подібне положення в суспільстві не гарантує наявності в людей тих самих поглядів і інтересів. А збіг інтересів не означає, що люди діють подібним образом (випадок із шахтарями скоріше виключення, ніж правило).

2. Стратифікаційні системи. Особливі способи твердження соціальної нерівності лежать в основі стратифікаційних систем - вид соціального розшарування в конкретному суспільстві. Кожна така система утворюється особливим типом соціального розшарування й способом його відтворення на основі відмінностей у накопиченому капіталі певного виду.

Коли заходить мова про основні типи стратифікаційних систем, звичайно дається опис кастової, рабовласницької, станової й класової диференціації. При цьому прийнято ототожнювати їх з історичними типами суспільного устрою, спостережуваними в сучасному світі або вже безповоротно збіглими в минуле.

Більш обґрунтованим представляється трохи інший підхід, згідно з яким будь-яке конкретне суспільство складається з комбінацій різних стратифікаційних систем і безлічі їх перехідних форм.

класова;

1. фізико-генетична;
2. культурно-нормативна;
3. соціально-професійна;
4. мережна;
5. корпоративна;
6. політична;
7. культурно-символічна.

1. Перший стратифікаційний тип — класова система. Відмінності між групами спостерігаються насамперед у характері й розмірах власності на засоби виробництва й вироблений продукт, а також у рівні й джерелах одержуваних доходів і майнової забезпеченості. Іншими словами, мова йде про відмінності мобілізованого економічного капіталу. У цій найбільш традиційно-

му соціально-економічному трактуванні класи являють собою соціальні групи однорідних у політичному й правовому відношенні громадян. Приналежність до економічних класів — власників, найманих робітників, самозайнятих — не регламентується владою, не встановлюється законодавчо й передається (у тому числі в спадщину) разом з економічним капіталом. У чистому виді класова система взагалі не містить ніяких внутрішніх формальних перегородок (економічний успіх, нагромадження економічного капіталу автоматично переводить вас у більш високий клас).

2. В основі другого типу — фізико-генетичної стратифікаційної системи — лежить диференціація соціальних груп по «природнім» соціально-демографічним ознакам. Тут відношення до людини або групи визначається станом здоров'я, рівнем працездатності й наявністю певних фізичних якостей — сили, краси, спритності. Відповідно більш слабкі, менш працездатні, що володіють фізичними недоліками вважаються збитковими й займають припонижене суспільне становище. У цьому випадку нерівність затверджується відтворенням відмінностей у здатності до праці, тобто відмінностями фізіологічного капіталу.

3. Третій тип правомірно назвати культурно-нормативною системою. У ній диференціація побудована на відмінностях поваги й престижу стилів, що виникають із порівняння, життя й норм поведінки, яким впливає дана людина або група. Система відтворюється завдяки відмінностям культурного капіталу, втіленого в практичному знанні й навичках соціалізації, що дозволяють проводити значимі розрізнення. Способи організації праці, споживчі смаки й звички, манери спілкування й етикет, особлива мова (професійна термінологія, місцевий діалект, карний жаргон) — усе це видає походження людини й соціальне середовище, у якому він формувався.

4. Четвертий тип — соціально-професійна система. У ній групи діляться по наявності освіти й професійної кваліфікації, які пов'язані зі змістом і умовами праці. Мова йде про відмінності накопиченого людського капіталу. Твердження й підтримка ієрархічних порядків у даній системі здійснюється за допомогою сертифікатів (дипломів, розрядів, ліцензій, патентів), що фіксують рівень кваліфікації й здатність здійснювати певні види діяльності. Дієвість кваліфікаційних сертифікатів підтримується силою держави або якоїсь іншою досить потужною корпорацією (професійного цеху, ділової асоціації).

5. П'ятий тип — мережна система. Вона пов'язана з відмінностями в кількості й характері соціальних зв'язків, які можуть бути мобілізовані індивідом або групою. Ці відмінності відтворюються завдяки нерівномірному розподілу соціального капіталу, або сукупності зобов'язань (головним чином неформальних), зосереджених у цих мережах. Породжуване ними довіра дозволяє носієві соціального капіталу одержувати інформацію, розширювати корисні знайомства, залучати додаткові ресурси, налагоджувати комунікацію. Нерівність фіксується тут через приналежність до певних соціальних кіл, членство у відносно закритих співтовариствах.

6. Шостий тип — корпоративна стратифікаційна система. Диференціація між групами будується тут по їхнім положенню в організаційних ієрархіях.

ях. Формальні позиції в корпоративних організаціях позначають розміри й характер адміністративного капіталу. Залежно від висоти адміністративних позицій і масштабів корпорації він надає різні можливості мобілізації й розподілу ресурсів, а також регулювання доступу до ресурсів інших господарських агентів. Адміністративний капітал також забезпечує привілею, або винагороди, прив'язані до посадової позиції. Найбільш яскравий зразок представляють бюрократичні структури сучасної держави.

7. Сьомий тип стратифікаційної системи — політична. Вона пов'язана з різними здатностями індивідів і груп мобілізувати колективні дії й представляти інтереси інших груп. Реалізується ця здатність через участь у суспільних рухах і політичних партіях. Активність в ініціації колективних дій і прояв лідерських якостей формують і відтворюють політичний капітал, що створює диференційовані можливості в боротьбі за ресурси.

8. Нарешті, восьма стратифікаційна система названа культурно - символічної. У ній диференціація виникає з відмінностей доступу до соціально значимої інформації, нерівних можливостей її інтерпретації, здатностей робити істину, бути носієм сакрального знання (містичного або наукового). У стародавності роль подібних авторитетів приділялася жерцям, магам і шаманам, у Середньовіччя — служителям церкви, а в Новий час — ученим, технократам і партійним ідеологам. Більш високе положення в даній системі займають тих, хто має кращі можливості для маніпулювання свідомістю й діями інших членів суспільства, хто краще інших може довести свою компетенцію, тобто розташовує більш ефективним символічним капіталом.

Соціальний механізм у соціологічному змісті — це стійка структура взаємодії соціальних суб'єктів із приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг, а також структура типів економічної поведінки цих суб'єктів. Регулятивні властивості соціального механізму визначаються, з одного боку, правовими, економічними й соціальними інститутами суспільства, а з іншого — соціально-економічним положенням різних соціальних суб'єктів, станом їх економічного мислення, взаємодією економічним інтересів. Структури стійких соціальних зв'язків звичайно детермінуються прийнятої в суспільстві сукупністю інституціональних соціальних норм і засобів соціального контролю, що накладають певні обмеження на зміст і характер соціальних дій і взаємодій людей. Ступінь впливу суб'єкта на об'єкт, характер і обсяг змін в об'єкті залежать від ситуаційних факторів, особистісних особливостей індивідів, соціальних норм і засобів соціального контролю, особливостей соціальної системи й навколишнього середовища. Виявлення типу й регулятивних можливостей соціальних механізмів припускає відповіді на наступні питання: яка природа соціальних відносин суб'єктів діяльності; що являє собою структура ролевих очікувань індивіда (соціальної групи, співтовариства); яка структура стійких стандартизованих норм, пропонує суспільством до виконання ролей індивідом (соціальною групою, співтовариством); якою мірою збіг (або розбіжність) цих структур сприяє найбільш повному прояву соціальних закономірностей. Існують загальні риси соціальних механізмів.

У якості функції, виконуваної соціальними механізмами стосовно суспільства, як правило, розглядається регулювання соціальних процесів відповідно до суспільних потреб — прискорення одних, стримування або подолання інших. Наприклад, механізм регулювання міграції населення настроєний на досягнення більшої відповідності між результатами цього процесу й потребами різних регіонів у кадрах. Подібна орієнтація соціальних механізмів означає, що вони повинні бути досить чуйними до суспільних потреб, зокрема до виявлення дисфункціональності регульованих ними процесів.

Існує специфічний суб'єкт, у якості якого виступають певні соціальні групи. У рамках кожного соціального механізму ці групи утворюють специфічну систему, зв'язки елементів якої базуються на обміні результатами якої-небудь діяльності — матеріальними й нематеріальними благами, управлінськими рішеннями, технічними проектами й ін. Становлячи «платформами» взаємодій, вони породжують міжгрупові взаємини. Соціальні механізми носять суб'єктивний характер; вони функціонують за рахунок соціальної активності — діяльності й поведінки соціальних груп, регульованих у свою чергу їх інтересами й потребами.

Соціальні механізми базуються на історично сформованих структурах, що одержали назву «соціальних інститутів» як сукупності соціальних норм і культурних зразків, що визначають стійкі форми соціальної поведінки й дії, системи поведінки відповідно до цих норм. Кожний інститут являє собою специфічний комплекс соціальних норм, що служать зразками індивідуального й колективного (групового) соціальної поведінки у відповідних сферах суспільного життя. Для контролю над здійсненням цих норм, стимулювання бажаного й обмеження небажаної поведінки суб'єктів у рамках більшості інститутів створюються формальні організації — державні й на громадських засадах.

Соціальні інститути беруть участь у функціонуванні всіх соціальних механізмів. Це дає підставу затверджувати, що кожний соціальний механізм — це специфічна структура, що охоплює кілька соціальних інститутів, що регулюють певний соціальний процес. Так, елементами соціального механізму, що регулює розподіл суспільних фондів споживання, служать особливості політичного ладу, правові й моральні норми даного суспільства. Механізм, що регулює трудову кар'єру кадрів, включає норми адміністративного права, традиційні способи адміністративного керівництва, принципи кадрової політики, прийняті критерії оцінки працівників різних віків, професій, національностей.

До складу соціальних механізмів входять явища різної природи: матеріальні й духовні; стосовні до суспільного буття й суспільній свідомості. Останнє охоплює як наукову, так і повсякденну свідомість, що виражається в суспільній думці, соціальних очікуваннях і установках, настроях суспільства або окремих груп. Поняття «суспільна свідомість» у певній мері перетинається з поняттям «соціальні інститути», але існує і як самостійна реальність. У суспільній свідомості (як, втім, і соціальних інститутах) відкладається досвід історії, який найсильнішим чином позначається на функціонуванні всіх

соціальних механізмів.

У соціальних механізмах утримуються як керовані, легко піддаються перебудовам, так і слабо або зовсім не керовані елементи, що мають багатовікову традицію, що й будуються природно-історичним шляхом (наприклад, демографічні процеси). Регулюючі їхні механізми мають велику інерційність і стійкістю, оскільки норми й цінності населення, що регулюють демографічні відносини, міняються повільно, протягом багатьох десятиліть.

Системний характер механізму проявляється в наявності, по-перше, зовнішніх функціональних зв'язків із суспільством і, по-друге, внутрішніх зв'язків між елементами, що утворюють механізм. Орієнтація на названі риси соціальних механізмів при проведенні конкретних економіко-соціологічних досліджень повинна стати основним принципом, що визначають стратегію цих досліджень. Наявний досвід дозволяє вважати, що такий шлях допомагає знайти той соціальний механізм, який регулює досліджуваний дослідником процес, виявити причини його дисфункцій, поставити діагноз «захворювання». З характеристики рис соціальних механізмів випливають і відповідні методичні процедури аналізу. Якщо ми вивчаємо той або інший соціальний механізм, що регулює певний соціально-економічний процес, і прагнемо організувати конкретне дослідження, то приймання роботи з інформацією, використовувані методи опису й пояснення даних повинні відбивати особливості досліджуваного механізму, відповідати їм. Зокрема, з першої риси соціальних механізмів (здатність регулювати соціально-економічні процеси) випливає наступне методичне правило: емпіричне дослідження повинне забезпечувати поглиблення знань про об'єкт - від безпосереднього спостереження за процесом, що відбувається, слід переходити до, що породжують його регуляторам; від регуляторів, що лежать на поверхні, - до більш глибоких; від них - до ще більш глибоких у пошуках схованих пружин, за допомогою яких можна управляти ходом соціальних процесів. Із другої риси соціальних механізмів (наявність суб'єкта — соціальної групи) випливає, що, вивчаючи механізм того або іншого процесу, треба визначити й охарактеризувати всі соціальні суб'єкти, які в ньому беруть участь. При цьому необхідно виділяти тих, ким управляють, і тих, хто управляє й ухвалює основні розв'язки. Як випливає із третьої риси соціальних механізмів (наявність соціальних інститутів у вигляді сукупності соціальних норм і культурних зразків), у число регуляторів соціальної активності суб'єктів необхідно включати усі найбільш важливі для протікання процесу соціальні інститути: характер проведеної політики, прийняті ідеологічні обмеження, законодавчі акти й т.п.

Входження в структуру соціальних механізмів матеріальних і духовних цінностей (четверта риса) дозволяє поряд з конкретними умовами життєдіяльності соціальних суб'єктів охопити дослідженням потужний шар повсякденної свідомості респондентів, вираженого в суспільній думці, настрої, соціальних очікуваннях і установках різних соціальних груп, ша-рів, співтовариств. Диференціація структурних елементів соціального механізму на керовані, слабо й зовсім не керовані (п'ята риса) дозволяє формувати стратегію й тактикові регулювання того або іншого явища, виділяючи й обґрунтовуючи

ті елементи, які піддаються впливу в ході перебудованих процесів, і обертуючи особливу увагу на ті елементи, розвиток яких носить природничо-історичний характер і не піддається управлінським впливам.

Системний характер соціального механізму (шоста риса) припускає використання основних принципів системного підходу до аналізу соціально-економічних процесів. Насамперед, це стосується вивчення проблеми цілісності системи, узгодження рівнів її функціонування й розвитку; взаємозв'язки й взаємодії її структурних елементів; взаємодії «системи» і «середовища», що дає можливість найбільш повно відбити особливості соціально-економічних процесів; закономірності розвитку соціальної системи в напрямку зростаючої структурної й функціональної складності. Специфіку соціального механізму становить принцип побудови структури соціальних зв'язків і відносин, у яких соціальні суб'єкти перебувають друг до друга в конкретних умовах місця й часу в рамках певних суспільних форм. Дослідження структури соціальних зв'язків, що будуються в процесі життєдіяльності індивідів, соціальних груп, спільнот з необхідністю припускає вивчення інтересів і ціннісних орієнтацій, соціальних дій і взаємодій. Той або інший принцип побудови структури соціальних зв'язків і відносин дозволяє виявити, яким образом і якими методами соціальний механізм регулює відносини усередині певної цілісності й тим самим сприяє найбільш повному прояву соціально-економічних законів.

Досліджувати соціальний механізм економічних відносин означає визначити: яке стан досліджуваних явищ або процесів; які тенденції їх розвитку; якою мірою ці тенденції збігаються (або не збігаються) з історичним розвитком відповідної закономірності; якими причинами пояснюється можлива невідповідність; за рахунок яких механізмів (зміни способу побудови зв'язків між соціальними діями, ціннісними орієнтаціями, мотивами, установками й ін.) певних груп у конкретних рівнях життєдіяльності можна подолати розбіжність між реальними тенденціями розвитку явищ (процесів) і об'єктивними характеристиками відповідних законів. Найбільш сильне приймання аналізу за пояснювальним планом — теоретична типологізація на основі законів (закономірностей, ідеальних моделей) по теоретично обґрунтованих критеріях. У міру інституціоналізації економічної соціології в науковий оборот усе більш владно вторгається різноманітна «ринкова термінологія». Набувають прав терміни: зайнятість первинна (на основній роботі), вторинна і т.д.; безробіття, яке реєструємо й не реєструємо; мобільність і флексибільність ринку праці; сегментація ринку праці; доринкове, ринкове й псевдоринкове поведінка; підприємницька поведінка й ін.

4.2 Структура й функції економічної системи

Система як загальнонаукове поняття — це сукупність взаємозалежних координованих елементів певного цілісного утворення. Кожній системі властиві такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух і загальний мета.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатомірна система, що по-

лягає з великої кількості різних взаємозалежних і взаємозалежних компонентів, які будується згідно загальним для всієї системи законам.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення економічної системи, а саме:

- як сукупності відносин між людьми, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання економічних благ;
- як сукупності людей, об'єднаних загальними економічними інтересами;
- як історично певного способу виробництва;
- як особливим образом упорядкованої системи зв'язків між виробниками й споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- як сукупності всіх економічних процесів, які функціонують у суспільстві на основі властивих йому відносин власності й організаційно-правових норм, і т.п.

Економічна система — це сукупність взаємозалежних і відповідним чином упорядкованих елементів господарства, які утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, що переслідує загальну мету.

Економічна система має складну структуру, але при цьому всі її складені елементи підпорядковують цілому. Із практичної точки зору доцільне виділення окремих підсистем (наприклад, фінансова система, промисловість, аграрний сектор і т.п.), які мають певний власний зміст, але в єдності утворюють нова якість економічної системи (ціле нетотожно простий сумі властивостей окремих елементів). Між підсистемами існує система зв'язків, що визначають характер їх субординації (супідрядності).

У цілому, економічна система відбиває особливу структуру суспільства, що виникає із практики господарювання в конкретних умовах. У ній представлені господарські навички, традиції, духовний стан народу, цінності й своєрідність світогляду. На перший погляд, це не припускає наявності однакових систем (вони завжди конкретні, ідентичні культурі, яку відбивають), проте, можна спробувати виділити деякі загальні ознаки, риси й властивості, побудувати класифікацію економічних систем.

У ході історичного розвитку людського суспільства склалися кілька типів (моделей) економічних систем, що різняться, насамперед, шляхами й способами вирішення головних економічних проблем (що, як і для кого робити). Більш конкретними відмітними ознаками, по яких їх можна зіставляти, порівнювати, є: переважні форми й види власності, економічна влада й способи її здійснення, форми господарювання, місце й роль ринку й ринкових відносин, характер державного регулювання економічному життю.

Чистий капіталізм (ринкова економіка) - це економічна система, відмітними ознаками якої є приватна власність, вільна конкуренція й ціноутворення на ринках на основі законів попиту та пропозиції, пріоритет особистого корисливого інтересу (прагнення максимізувати свій дохід), мінімальний рівень економічної влади окремих суб'єктів (неможливість кардинально вплинути на ринкову ситуацію), мінімальний ступінь державного втручання в економіку. Найкраще даний тип економічної системи описаний А. Смітом,

який проголосив закон « невидимої руки», тобто саморегуляції ринкового механізму, коли прагнення покористуватися одночасно приводить до забезпечення інтересів усього суспільства. У завершення слід помітити, що термін «чистий капіталізм» - умовний, використовується тільки в теорії, у дійсності мав місце капіталізм вільної конкуренції. Більше того, сьогодні «чистий капіталізм» - ще більший абсурд, чому «чистий соціалізм».

Командна економіка (комунізм) - економічна система, у якій реалізовані протилежні начала: тверда централізація економічної влади в держави - головного суб'єкта господарському життю, у тому числі по використанню ресурсів на всіх рівнях; поведінка суб'єктів детермінована загальнодержавними цілями, суспільний інтерес домінує над приватним. Усі ресурси перебувають у власності держави, недоступні для вільного використання й розподіляються директивним шляхом згідно із планами. У підсумку виробництво нерідко здобуває автономний характер, не забезпечує задоволення суспільних потреб, гальмується технічний прогрес і настає застій в економіці.

Змішана система - економіка, у якій має місце комбінація деяких властивостей першої й другої систем. Змішана система сформувалася в багатьох промислово розвинених країнах, де ефективний ринковий механізм доповнюється гнучким контурним державним регулюванням. Роль держави зводиться, насамперед, до створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності, удосконалювання ринкової інфраструктури, забезпеченню певних соціальних гарантій для населення, вирішенню загальнонаціональних проблем і завдань. У цілому, даний тип економічної системи дозволяє поєднувати гідності ринкового механізму з державним регулюванням, що усуває «провали» ринку, що зведе до мінімуму його негативні для суспільства ефекти.

Традиційна економіка - даний тип економічної системи слід розглядати відокремлено, оскільки має місце в країнах, обумовлених як нерозвинені. Найбільш характерними її рисами є: економічна діяльність не сприймається як первинна цінність; індивід належить своїй споконвічній спільності; економічна влада з'єднана з політичною владою. Практично всі питання - що робити, як, на основі яких технологій, як розподілити зроблені продукти - усе це визначається усталеними звичаями й традиціями. Те ж стосується й потреб, які не виконують тут стимулюючої функції для розвитку виробництва. Традиційна економіка несприйнятлива до досягнень технічного прогресу, погано піддається реформуванню.

Таким чином, на даний момент людство пройшло тривалий історичний шлях розвитку, у ході якого на різних етапах зложилось кілька типів економічних систем - ринкова, командна, змішана, а також традиційна. Критеріями їх поділу виступають, насамперед, форма власності й тип координаційного механізму (план або ринок). Сучасний аналіз показує, що найбільш привабливою для суспільства стала змішана система, що дозволяє доповнити переваги ринку гнучкою системою державного регулювання.

У сучасних умовах у промислово розвинених країнах змішана економіка усе більш активно витісняє чистий капіталізм. Головна її гідність у тому,

що вона не має крайностей, властивих названим вище двом моделям. Основними виробниками продукції й покупцями умов виробництва там є великі корпорації, тому економічна влада тут не розосереджена, але при цьому вона не носить тоталітарний характер, не здійснюється адміністративно-бюрократичними методами. За таких умов розподільні відносини не пригнічують відносини обміну, а доповнюють їх; власність на матеріальні ресурси може бути загальнонародна, державна, приватна; поведінка кожного суб'єкта мотивується його особистим інтересом, але при цьому в суспільстві визначені й пріоритетні цілі. Держава виконує в економіці активну функцію, є система прогнозування, планування й координації діяльності державного й приватного секторів.

Засобом еволюційного переходу до змішаної системи є реформування, у ході якого економіка виявляється в перехідному стані (перехідна економіка). Слід зазначити, що перехід від однієї системи до іншої не завжди означає необхідність зміни форми власності. Наприклад, до початку XX сторіччя економічна модель, заснована на ринкових механізмах і регульована вільним ринком, зжила себе. На зміну вільному ринковому механізму прийшов регульований: система державного регулювання економіки виникла ще під час першої світової війни, її демонтаж після війни привів до найсильнішої економічної кризи (1929-1933 рр.). Дж. М. Кейнс і його послідовники усвідомили це й обґрунтували необхідність реформування економіки, посилення ролі держави. Курс Рузвельта в США підтвердив їхні висновки на практиці.

Важливо й те, що кожна економічна система має особливі властивості, які потрібно враховувати при реформуванні економіки. З одного боку, вона виглядає як відкрита система, взаємодіюча із зовнішнім середовищем (не перешкоджає обміну світовим досвідом, твердженню загальних закономірностей розвитку виробництва, допускає відновлення своїх елементів, зміну моделей). З іншого боку, будучи відбиттям культурного шару конкретної цивілізації, економічна система орієнтована насамперед на відтворення даного типу цивілізації, тобто з'являється твердою замкненою системою, коли можливості використання моделі, виробленої в одній економічній системі, в інших системах обмежені.

4.3 Підходи до вивчення економічного розвитку суспільства

Одним з важливих напрямків вивчення економічних систем є аналіз закономірностей, тенденцій їх розвитку. Особливістю цього процесу є його суперечливість - на різних тимчасових проміжках одні тенденції переміняються прямо протилежними (наприклад, на зміну уніфікації економічних систем і їх елементів приходить їхня індивідуалізація, придбання ними нових рис).

Існує кілька типів підходів до періодизації суспільного розвитку.

Формаційний підхід запропонував К. Маркс, який виділив три великі формації.

Первинна (архаїчна) формація - первіснообщинний і азійський спосо-

би виробництва. Вторинна формація - заснована на приватній власності (рабовласництво, кріпосництво, капіталізм). Третинна (комуністична) формація - заснована на знищенні приватної власності, включає дві фази (соціалізм і комунізм).

Як опозиція даному підходу зложилися інші точки зору по проблемі розвитку економічних систем. Наприклад, на початку ХХ століття К. Бюхер (1847-1930) з урахуванням характеру зв'язку між виробництвом і споживанням виділив: 1) замкнене домашнє господарство (зроблені блага споживаються без обміну); 2) міське господарство (є присутнім безпосередній обмін благ, перехід від виробника до споживача); 3) народне господарство (рух благ на основі товарно-грошових відносин).

Німецький економіст В. Ойкен (1891-1950), відкинувши підхід К. Маркса, виділив три типи економічних систем: 1) система мінового господарства або ринкової економіки; 2) система регульованого ринкового господарства; 3) система централізовано керованого господарства.

Американський соціолог і політик У. Ростоу (р. 1916) створив теорію стадій економічного росту, відповідно до якої економічну систему будь-якої країни в минулому або в майбутньому можна віднести до однієї з п'яти послідовних фаз (стадій) економічного росту, в основі зміни яких лежить процес розвитку техніки й виробництва. Він виділив наступні стадії: традиційне суспільство, перехідне суспільство, стадія зрушення, індустріальне суспільство й стадія масового споживання. Теорія У. Ростоу одержала поширення в 1960-х рр., а в 1970-х рр. він запропонував ще одну стадію - «пошук якості життя».

Співзвучну теорію запропонував Д. Белл (р. 1919). Він уважав, що соціально-економічні зміни відбуваються разом зі змінами у виробництві й використанні науково-технічних знань, при цьому суспільство рухається від доіндустріального (нерозвинені продуктивні сили, природа - головне джерело засобів існування) до індустріального (розвиток машинно-промислового виробництва) і потім - до постіндустріального, яке має наступні ознаки: 1) пріоритетний розвиток сфери послуг; 2) провідна роль в економічній системі приділяється науковим знанням і нововведенням; 3) особлива роль фахівців.

Використання як критерій НТР, рівня індустріального розвитку, технологічного підходу характерно для О. Тоффлера (аграрна, індустріальна, сучасна система) і Дж. Гелбрейта (індустріальне, постіндустріальне й інформаційне суспільство).

У цілому спроба подолати обмеженість формаційного підходу мала місце в становленні цивілізаційного підходу. Сутність цього підходу полягає в тому, що вживається спроба врахувати всі форми життєдіяльності суспільства в їхній єдності й нерозривності, розв'язати проблему з позиції загальнолюдських цінностей (волі, демократії і т.д.).

Термін «цивілізація» є багатозначним. Так, сьогодні термін «цивілізація» використовується для оцінки характеру й рівня розвитку культури (при цьому розрізняють античну й сучасну, європейську й азіатську цивілізації і т.д.); для характеристики стадії розвитку людського суспільства, яка прийшла на зміну варварству (Л. Морган, Ф. Енгельс); для позначення культурно-

історичних циклів у розвитку замкнених груп, народів або держав (А. Тойнбі, Н.В. Данілевський); для позначення останньої стадії розвитку культури, фази її заходу (О. Шпенглер); як визначення сукупності основних компонентів громадському життю - людського потенціалу, способу виробництва матеріальних благ, навколишнього середовища і т.д.

Якщо спробувати представити в рамках цивілізаційного підходу весь розвиток економічних систем, то воно може бути презентовано як зміна семи цивілізацій.

Неолітична - тривалість 30-35 століть.

Східно-рабовласницька (бронзове століття) - тривалість 20-23 сторіччя.

Антична (залізний вік) - тривалість 12-13 століть.

Ранньофеодальна - 7 століть.

Прейндустріальна - 4,5 століття.

Індустріальна - 2,3 століття (сюди включається XVIII-XX сторіччя).

Постіндустріальна - у промислово розвинених країнах перехід до цієї стадії триває в цей час.

Проблемні питання

1. Дайте визначення категорії «соціальна система».
2. У чому сутність суспільства як соціальної системи?
3. Які основні структурні елементи входять у суспільну систему?
4. Приведіть одне із сучасних визначень економічної системи.
5. Які типології економічних систем існують у соціологічній літературі?
6. У чому полягає суть теорії стадій економічного росту?
7. Які теорії використовують якості критерію НТР рівень індустріального розвитку?
8. Що відображає термін «цивілізація»?

Програмні вимоги до теми 4

Розвиток економіки як соціальний процес. Методи взаємодії функціональних підсистем суспільства. Соціально-економічні передумови нерівності положення соціальних груп у всіх сферах суспільного життя.

Соціальний механізм у соціологічному змісті. Соціальні інститути у вигляді сукупності соціальних норм і культурних зразків. Принципи побудови структури соціальних зв'язків і відносин.

Соціологічні підходи до визначення економічної системи. Моделі економічних систем. Типи підходів до періодизації суспільного розвитку.

План практичного заняття

1. Розвиток економіки як соціальний процес.

2. Соціальний механізм економічної діяльності
3. Структура й функції економічної системи.
4. Підходи до вивчення економічного розвитку суспільства.

Реферати

1. Соціальна сфера економічної життєдіяльності суспільства.
2. Позаекономічні фактори соціальної диференціації.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.61-75.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.55-78.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.65-83.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.46-62.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Яка специфіка соціальної сфери суспільства? Які особливості соціальних відносин у порівнянні з відносинами економічними й правовими?
2. Обґрунтуйте взаємозв'язок економічних, соціальних і правових відносин. Приведіть історичні приклади цих відносин.
3. Соціальний механізм регулювання економіки - це:
 - а) це область відносин і взаємин і взаємодій між індивідами, соціальними групами й спільнотами, що займають різне соціально - економічне становище в суспільстві;
 - б) це стійка структура типів економічної поведінки соціальних суб'єктів із приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг;
 - в) це вираження взаємозумовленості й взаємозалежності людей у процесі суспільного життя;
 - г) вірні відповіді а) і б);
 - д) усі відповіді невірні; е) усі відповіді вірні.
4. Які критерії економічної стратифікації:
 - а) розміри одержуваних доходів;
 - б) досягнутий рівень життя;
 - в) екологічний стан;
 - г) науково-технічний прогрес.

5. Проаналізуйте типи стратифікаційних систем з погляду їх характеристик:

- а) фізико-генетична;
- б) кастова система;
- в) етакратична;
- г) соціально – професійна;
- д) класова;
- е) культурно-символічна;
- ж) культурно-нормативна система;
- з) соціально-територіальна система.

5.1 Формується в силу нерівного розподілу ресурсів між регіонами.

5.2 Заснована на відмінностях у способі життя різних груп.

5.3 Заснована на відмінностях у доступі до соціально значимої інформації.

5.4 Заснована на класових відмінностях, в основі яких перебувають відносини власності.

5.5 Заснована на відмінностях у змісті й умовах праці.

5.6 Заснована на відмінностях по положенню у владно-державних ієрархіях.

5.7 Заснована на диференціації груп по соціально-демографічних ознаках.

5.8 Заснована на відмінностях, пов'язаних з релігійним порядком.

6. Обґрунтувати способи утворення стратифікаційного аналізу:

- а) по формуванню;
- б) по характеристиці соціальної дії;
- в) по національній приналежності;
- г) по типах світогляду;
- д) правильна відповідь відсутня;

7. Чим визначаються структури стійких соціальних зв'язків? Приведіть приклади.

8. Соціальний механізм - це:

- а) специфічна структура, що охоплює кілька соціальних інститутів, що регулюють певний соціальний процес;
- б) специфічна структура, що охоплює кілька соціальних інститутів, що регулюють певний економічний процес;
- в) специфічна структура, що охоплює як соціальні інститути, так і економічні;
- г) правильна відповідь відсутній.

9. Які існують методи й способи дослідження соціального механізму?

10. Назвіть основні підходи до визначення економічної системи. Дайте їм характеристику. Виберіть правильні відповіді:

а) економічна система - це сукупність взаємозалежних і відповідним чином упорядкованих елементів господарства, які утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, що переслідує загальну мету.

б) економічна система – це сукупність відносин між групами, що займають різне соціально-економічне положення в суспільстві, що різняться насамперед роллю в громадській організації праці, відношенням до засобів виробництва, джерелами й розмірами одержуваної частки суспільного багатства.

в) економічна система має складну структуру, але при цьому всі її складені елементи підпорядковують цілому.

11. Що не відповідає конкретним ознакам економічних систем, по яких їх можна порівнювати:

а) переважні форми й види власності;

б) економічна влада й способи її здійснення;

в) форми господарювання;

г) місце й роль ринку й ринкових відносин;

д) географічні й кліматичні особливості;

е) характер державного регулювання економічному життю.

12. У чому проявляються відмінності чистого капіталізму від командної економіки?

13. Які принципи лягли у формування змішаної економіки?

14. Які особливості традиційної економіки?

15. Хто був основоположником формаційного підходу:

а) Карл Маркс;

б) Карл Бюхер;

в) Вальтер Ойкен;

г) Уолт Ростоу;

д) Даніел Белл;

е) О. Тоффлер;

ж) Дж. Гелбрейта.

16. Хто є творцем теорії стадій економічного росту:

а) Карл Маркс;

б) Карл Бюхер;

в) Вальтер Ойкен;

г) Уолт Ростоу;

д) Даніел Белл;

е) О. Тоффлера;

ж) Дж. Гелбрейта.

17. Хто використовував НТР у якості критерію класифікації економічних систем:

а) Карл Маркс;

б) Карл Бюхер;

в) Вальтер Ойкен;

г) Уолт Ростоу;

д) Даниел Белл;
ж) Дж. Гэлбрейт.

е) О. Тоффлера;

18. У чому суть цивілізаційного методу у визначенні стадії розвитку людського суспільства?

19. Дайте характеристику культурно-історичних циклів у розвитку замкнених груп?

20. Зміна яких семи цивілізацій характеризує історичний процес розвитку економічних систем у рамках цивілізаційного підходу? Дайте їм характеристику.

Тема 5 Діалектика єдності та суперечності оптимального поєднання принципів економічної ефективності та соціальної справедливості

5.1 Економіка як соціальний інститут.

5.2 Соціологічне визначення ринкової ефективності.

5.3 Соціальна справедливість в історичній еволюції й сучасності.

5.1 Економіка як соціальний інститут

Соціальний інститут у соціологічній інтерпретації розглядається як історично складені, стійкі форми організації спільної діяльності людей; у більш вузькому змісті — це організована система соціальних зв'язків і норм, покликана задовольнити основні потреби суспільства, соціальних груп і особистості.

Соціальні інститути — ціннісно - нормативні комплекси (цінності, правила, норми, установки, зразки, стандарти поведінки в певних ситуаціях), а також органі й організації, що забезпечують їхню реалізацію й твердження в житті суспільства.

Усі елементи суспільства зв'язані між собою суспільними відносинами — зв'язками, що виникають між соціальними групами й усередині них у процесі матеріальної (економічної) і духовної (політичної, правової, культурної) діяльності.

У групу фундаментальних економічних соціальних інститутів входять: власність, ринок, гроші, обмін, банки, фінанси, різного типу господарські об'єднання, які в сукупності утворюють складну систему виробничих зв'язків, з'єднуючи економічне життя з іншими сферами соціального життя.

Завдяки розвитку соціальних інститутів відбувається функціонування всієї системи економічних відносин і суспільства в цілому, здійснюється соціалізація особистості в соціально-трудоцій сфері, відбувається передача норм економічної поведінки й моральних цінностей.

Виділимо чотири ознаки, загальні для всіх соціальних інститутів у сфері економіки:

- взаємодія між учасниками за допомогою соціальних зв'язків і відносин;
- наявність підготовлених професійних кадрів, що забезпечують діяльність інститутів;
- визначення прав, обов'язків і функцій кожного учасника соціальної взаємодії в економічному житті;
- регламент і контроль ефективності процесу взаємодії в економіці.

Розвиток економіки як соціального інституту підкоряється не тільки економічним законам, але й соціологічним. Функціонування цього інституту, його цілісність як системи забезпечують різні соціальні інститути й соціальні організації, які стежать за роботою соціальних інститутів у сфері економіки й фінансів, контролюють поведінку їх членів. Базовими інститутами, з якими

взаємодіє економіка, є політика, утвір, родина, право й ін.

Основними функціями економіки як соціального інституту є:

- узгодження соціальних інтересів господарюючих суб'єктів, виробників і споживачів;
- задоволення потреб особистості, соціальних груп, шарів і організацій;
- зміцнення соціальних зв'язків усередині економічної системи, а також із зовнішніми соціальними організаціями й інститутами;
- підтримка порядку й запобігання неконтрольованої конкуренції між господарюючими суб'єктами в процесі задоволення потреб.

Головна мета діяльності соціального інституту — досягнення стабільності і її підтримка. Стійкість економіки як соціального інституту обумовлена насамперед такими об'єктивними факторами, як територіальні й кліматичні умови, наявність людських ресурсів, рівень розвитку матеріального виробництва, стан реального сектору економіки, соціальна структура суспільства, правові умови й законодавча база функціонування економіки. Економіку й політикові найчастіше вважають соціальними інститутами, які впливають на розвиток суспільства і його стабільність як соціальної системи.

Економіка як соціальний інститут створює матеріальний базис для розвитку соціальних відносин, тому що нестабільне й бідне суспільство не в змозі підтримувати нормальне відтворення населення, інтелектуальну й освітню базу розвитку системи. Усі соціальні інститути пов'язані з інститутом економіки, залежні від нього й своїм станом багато в чому визначають перспективи розвитку російського суспільства, будучи потужними стимуляторами його економічного прогресу й розвитку політичної системи.

5.2 Соціологічне визначення ринкової ефективності

Ринок — форма господарства, де блага споконвічно проводяться для обміну, а не адміністративного перерозподілу або власного споживання. Аналіз історичних форм дозволяє нам виділити п'ять характерних рис ринкового обміну.

1. Ринок припускає не просте існування обміну благами (продуктами й послугами), але його відносну регулярність — постійне повторення угод купівлі-продажу. Разові ж акти обміну «не доростають» до ринкової форми.

2. Хоча в принципі ринковий обмін може здійснюватися у формі бартерного (натурального) обміну, найчастіше передбачається, що подібний обмін має грошовий (або переважно грошовий) характер, оскільки саме гроші забезпечують регулярність і відносну універсальність обмінних операцій. А бартерні форми включаються в ринок лише як доповнення й часткове («сурогатне») заміщення грошових операцій.

3. Метою й змістом ринкового обміну є одержання його учасниками взаємної вигоди. Переслідуючи дану мету, продавці й покупці зважають відносну вартість обмінюваних благ, безпосередньо контролюють їхній двобічний рух і дотримання принципу еквівалентності обміну (нехай навіть об'єктивно він не завжди дотримується).

4. Ринок передбачає добровільність участі в обміні благами й відповідна відсутність позаекономічного примусу. Зворотною стороною добровільності вступу в обмін є можливість для контрагента вийти з обміну й відмовитися від угоди, пішовши до іншого продавця або покупця, перемкнутися на товар-субститут або, у крайньому випадку, зовсім відмовитися від покупки або продажу. Трансакції, від яких не можна відмовитися – у силу чинності закону або погрози насильства, – залишають межі ринкової форми господарства.

5. Ринок припускає змагальність господарських агентів, під якою в цьому випадку розуміється здатність продавців і покупців, долаючи опір контрагентів, впливати на рівень цін і інші умови обміну, значимі для одержання вигоди.

На останньому елементі слід зупинитися ледве більш докладно. Ми маємо на увазі конкурентний вплив контрагентів на ціну як необхідна умова ринкової форми господарства, яке може здійснюватися двома способами. Першим способом виступає торг між продавцем і покупцем, який дозволяє, у випадку успіху (тобто досягнення домовленості з контрагентом), прямо змінити ціну одиниці, що здобувається (партії) товару в рамках окремої угоди.

У такий спосіб ринок являє собою систему регулярного, переважно грошового, взаємовигідного, добровільного й конкурентного обміну благами. Відповідно до цього визначення, там, де обмін випадковий, а блага споконвічно проводяться не для продажу, де споконвічно порушується принцип взаємної вигоди, застосовується позаекономічний примус або відсутня змагальність, що впливає на співвідношення попиту та пропозиції, ринковий обмін не виникає, а разом з ним зникає й ринкова форма господарства.

Ринкова, форма обміну не зводиться до фізичного переміщення благ, але являє собою соціальний зв'язок. Роблячи свій вибір, економіко-соціологічна людина відтворює ці соціальні зв'язки або шляхом безпосередньої мережної взаємодії з іншими агентами (причому, не тільки враховуючи результати вибору інших агентів, але обговорюючи з ними свій передбачуваний вибір), або випробовуючи, що конститує вплив надперсональних утворень (організацій, інститутів, культурних зразків і сценаріїв). Важливо й те, що соціальні відносини не тільки обмежують дії, але й усіляко їх стимулюють, у тому числі, шляхом економії зусиль, зводячи незліченну безліч варіантів вибору до куди більш посильного для людини набору прийнятних способів дії. Більше того, мова йде не просто про дію зовнішніх стимулів – соціальні відносини просочують сам зміст особистих переваг, які в результаті з'являються як соціальні конструкти. А оскільки такий формуючий вплив стійкий диференційоване, те й самі переваги вже ніяк не можуть залишатися універсальними.

При прийнятті рішень про можливе поновлення контрактних відносин для економіко-соціологічної людини важливий досвід попереднього взаємодії. Для нього постійні партнери, у випадку успіху колишніх спроб, мають пріоритет перед новими партнерами. Він віддає перевагу вкоріненим, а не випадковим зв'язкам, тривалим, а не разовим відносинам. Це означає, що по-

дібний учасник ринку виходить у сильному ступені з персональної, взаємної довіри, де переваги віддаються «своїм», перевіреним, а не «чужим», випадковим контрагентам, а здатність до формальної калькуляції часто поступається місцем мобілізації ресурсів соціального капіталу.

Що стосується координаційного механізму ринкової форми господарства, то тут звертається увагу на те, як рідко досягається ідеал ефективного ринку, коли ціни, відбиваючи співвідношення попиту та пропозиції, повністю й адекватно передають усю необхідну інформацію – у силу наявності різного роду бар'єрів на шляху перерозподілу ресурсів і поширення інформації. Ухвалюючи розв'язку із приводу цін, обсягів виробництва й закупівель, учасники ринку покладаються аж ніяк не тільки на цінові сигнали. Вони реагують на розкручені бренди, наповнені специфічними культурними змістами; орієнтуються на лідерів, будь те провідні учасники ринку або експерти, що виступають як лідери думок. Будь-яка інформація пропускається ними через навколишні їхні соціальні мережі. Люди схильні до імітації дій інших людей, піддані паніці, різного роду фобіям і слухам, словом, не обмежуються технічними калькуляціями й сприйняттям цінових сигналів. Не слід також скидати з рахунків ірраціональна поведінка, коли людина робить всупереч власному благу або поводить не послідовно – по омані або залежності, не проявляючи достатньої волі до подолання обставин – явище це зовсім не рідке.

Але справа знову не тільки й не стільки в тому, що окремі учасники ринку порию відхиляються від раціональної лінії поведінки. Існують і інші обмеження раціональності, зв'язані вже не з індивідуальними особливостями окремої людини. Зміст самої раціональної поведінки теж не універсально – те, що раціонально в рамках однієї культури, в іншій може бути розцінене як дурість або навіть злочин, тобто як нераціональна поведінка з погляду даних інституціональних і культурних умов. Самі переслідувані цілі, що й обираються засоби їх досягнення є культурними конструкціями. І роблячи вибір, людей розглядає в першу чергу ті варіанти дій, які визначені в даному культурному середовищі як доступні або ефективні (а часто й обмежується подібними варіантами). Це дозволяє такій людині легше орієнтуватися у своєму середовищі, але є й джерелом його мимовільної слабості – він часто стає об'єктом символічного тиску й маніпулювання.

З погляду результатів функціонування ринку, поглядам багатьох економсоціологов (особливо функціоналістів) у принципі не суперечить уява про те, що господарська система прагне до рівноважного стану, і на ринку діють потужні стабілізуючі сили (хоча передумова про рівновагу й не відіграє тут настільки принципової ролі). Але куди більш важливий сам спосіб досягнення рівноваги – поряд із силами стихійної самоорганізації найважливішу роль тут відіграє цілеспрямовані дії, що регулюють вплив великих корпоративних структур (держави й провідних учасників ринку), без якого така стабілізація, всупереч багатьом економічним пророкуванням, чи навряд була б можливою.

Не секрет, що цілеспрямовані дії великих гравців здатні породжувати й досить неефективний розподіл ресурсів, породжуючи додаткові витрати для

суспільства й підвищуючи внутрішньофірмові витрати. Результати дії сил саморегулювання теж, як правило, далекі від оптимальних, приводячи до ситуації рівноваги по Нешу, при якому жоден з учасників не має стимулів до її зміни, тому що не здатний поодиноці поліпшити свої результати, хоча вони далекі від оптимальних.

Самі економісти вказали на безліч невідповідностей (провалів) ринку. Мова йде не тільки про проблеми недовироблення суспільних благ, але й про неконтрольовані екстерналіях, які далеко не завжди можна інтерналізувати, поставивши окремим учасникам ринку (наприклад, забруднення навколишнього середовища); про механізм несприятливого відбору, що запускається в умовах хронічної асиметрії інформації між продавцями й покупцями; про «мильні бульки» позитивних тенденцій, що періодично виникають внаслідок екстраполяції поточних, при яких ціни далеко відриваються від вартісної основи – усе це здатне робити досить руйнівні ефекти.

У випадку дії спонтанних механізмів важко говорити й про встановлення загальної справедливості в розподілі винагород. Нерідко виникає так званий «голлівудський ефект», і ринки діють у стилі «Переможець одержує все!», коли невелика жменька його учасників привласнює левову частину благ, що розподіляються, а куди більш великі групи, що лише незначно уступають лідерам, або зіркам, змушено задовольняти мінімумом засобів існування.

Ринкова форма господарства, будучи надана самої собі, тобто силам стихійної самоорганізації, не тільки не завжди забезпечує ефективний економічний результат, але здатна породжувати масові соціальні конфлікти, готові перекинути й роздавити саморегулювальний механізм.

5.3 Соціальна справедливість в історичній еволюції й сучасності

Ідея слушного розподілу йде коріннями в глибоку стародавність, розподільна парадигма справедливості складається в епоху Модерну. Найбільш послідовний розвиток вона одержала в працях Дж.Ст.Мілля, що бачив у розподільній справедливості раціональну й етичну основу суспільних відносин (філософський утилітаризм). Справедливість перестала бути об'єктивною реальністю інший світу - її впливало визначати шляхом раціонального суб'єктивного зусилля; досягнення справедливості було оголошено метою соціальної теорії й практики, при цьому розподільна й соціальна справедливість перетворилися в синоніми. Прихильники подібного підходу до справедливості вважали розподіл матеріальних благ ключем до досягнення загального щастя; цієї точки зору дотримувалися як ліберальні мислителі, так і соціалісти. Активний розвиток теорії справедливості в ліберальній політичній філософії останньої третини ХХ в. зв'язане саме з розподільною парадигмою.

Мінова парадигма більш пізнього походження. Її основний зміст полягає в тому, що суспільна справедливість - це вільний обмін на основі взаємної вигоди й добровільності, суспільство є механізм універсального обміну, а державне втручання припустиме винятково для протидії обдурю й насильст-

ву. Дані установки характерні для класичного лібералізму, лібертаризма й анархізму. Одним з найбільш рішучих прихильників мінової парадигми виступав Ф. фон Хайєк, який повідомляв віру в соціальну справедливість «квазірелігійним забобоном», вважаючи її «головною погрозою для більшості інших цінностей вільної цивілізації». Загальновідомо, що сучасна західна цивілізація - це суспільство егалітарної справедливості, основним принципом якої є ідея рівності шансів, що неминуче веде до вибору на користь розподільної парадигми. Раціоналістичний егалітаризм ствердився в європейських країнах у Новий час, але лише в середині XIX в., поряд із цивільним і політичним компонентами рівності, на передній план почав виходити і його соціальний компонент. У XX в. роль даного компонента ще більше зросла. На думку Т.Парсонса, саме він є «найбільш фундаментальним», оскільки «члени суспільства повинні мати не просто формальні, але реальні можливості конкурувати з іншими членами, причому з достатніми шансами на успіх».

Полеміка, що не припиняється, у західному суспільстві навколо соціального компонента рівності й слушного розподілу взагалі свідчить про те, що спостережуване сьогодні в розвинених країнах відступ деонтологічного лібералізму перед лібертаризмом носить суцього тимчасовий характер. Мова йде лише про перебудову соціальної політики, про її модернізації. Цивільна зрілість більшості населення країн «старої демократії», а також зростання значення соціального діалогу в прийнятті державних розв'язків дозволяють із оптимізмом дивитися на майбутнє соціальної держави.

Спектр сучасних ліберальних концепцій справедливості досить широкий. Дана проблематика розробляється, зокрема, у рамках утилітарного лібералізму (Р.Брандт, Р.Хеар і ін.), скептичного лібералізму (теорія договірної справедливості Д.Готієра), лібералізму природних прав (теорія лібертарної справедливості Р.Нозіка). Але найбільш перспективної (і затребуваної) на сьогоднішній день представляється деонтологічна концепція Дж.Роулса. Ідеї, висловлені в його узагальнюючій праці «Теорія справедливості», дотепер викликають гострі дискусії. Однак практично всі сходяться в тому, що концепція Роулса увібрала в себе найдужчі сторони нормативного лібералізму й по праву може вважатися найбільш яскравим зразком застосування розподільної парадигми справедливості. Базуючись на деонтології, ця концепція багато в чому стала відповіддю на кризу позитивізму.

У своїй концепції Роулс успішно з'єднав формальну теорію справедливості із субстантивної, покликаної встановити змістовні принципи загальної справедливості для того, щоб, по суті визначивши вимоги учасників суспільного договору, регулювати соціальні інтереси на основі розподілу прав і обов'язків, вигід і витрат соціальної кооперації. Проаналізувавши гіпотетичний суспільний договір, у ході якого люди вмовляються про принципи справедливості, філософ доходить висновку, що в змістовному плані справедливість базується на двох принципах: усі учасники договору мають однакове право на максимальну волю, сумісну з волею інших; соціальна й економічна нерівність, пов'язане з позиціями й посадами, відкритими для всіх на умовах чесної рівності шансів, повинне бути раціонально очікуваним перевагою кожно-

го.

«Усі первинні суспільні блага - воля й можливості, дохід і багатство, а також умови самоповаги - повинні бути розподілені нарівно, якщо тільки нерівний розподіл якихось або всіх даних благ не служить благу найменш процвітаючої частини суспільства». Перший із зазначених принципів співвідноситься з реалізацією ключових прав і воľ громадян, другий - з розподілом доходів, багатств, а також із суспільними інститутами, що забезпечують такий розподіл. Чесна рівність шансів має на увазі не тільки політична рівність, але й превентивну нейтралізацію соціальних нерівностей за допомогою поліпшення шансів найменш успішних членів суспільства (у тому числі через надання дітям з малозабезпечених родин можливості отримати освіту).

Треба відзначити, що, обґрунтовуючи дані принципи, Роулс відштовхується від норм справедливості в широкому змісті, або «реальної справедливості», що виступає основою подальших суспільних договорів. А останні мають на увазі встановлення належних форм правління й, якщо буде потреба, можливість зміни суспільного устрою. Впливаючи максимізуючої стратегії, описаної в теорії ігор, люди, не знаючи, які «карти» їм дістануться («завіса невідання»), вибирають такий варіант угоди, при якому їх положення не виявиться безнадійним навіть при найгіршому збігу обставин. Саме цьому й служать інститути слухного суспільства.

По Роулсу, добре організованим може вважатися те суспільство, де все дотримуються тих самих принципів справедливості і є суспільні інститути, що задовольняють цим загальновизнаним принципам . Зрозуміло, що «слухний план співробітництва» здатний «працювати» лише в умовах, коли більшість людей має почуття справедливості й сильні й талановиті дають суспільству більше інших. Зрозуміло також, що в реальності таке буває далеко не завжди. Саме тому так важливі слухні інститути - тільки вони можуть привчити людей до слухних суспільних відносин, які почнуть сприйматися як винне. Зокрема, для досягнення соціально-економічної справедливості необхідна діяльність чотирьох «галузей» урядової влади: інвестиційна «галузі» підтримує конкурентну систему цін, утихомирюючи «нерозумну владу ринку»; стабілізаційна відповідає за робочі місця й оптимальність ринкової економіки; трансферна сприяє підтримці соціального мінімуму; розподільна забезпечує відносну справедливість через оподатковування, а також корекцію прав власності.

Таким чином, Дж.Роулс значно розсунув рамки лібералізму, вважаючись істотними не тільки природні волі, що гарантують рівні стартові можливості, але й рівність на всіх стадіях розподілу, включаючи результати, над якими необхідний і суспільний контроль. Його ідеалом було суспільство порівняно рівно забезпечених свідомих і чесних громадян, у якому поліпшення положення одних не вело б до погіршення положення інших і ріст добробуту найбільш привілейованих груп не здійснювався б за рахунок менш успішної більшості. Не викликає сумнівів, що подібне суспільство було б не тільки більш слухним, але й стабільним. У цій ситуації представляється цілком природнім, що теорія справедливості Роулса, що відстоює цінності, близькі

до соціалістичних, завоювала таку популярність.

Усе більше прихильників і в ідеї соціально відповідальної держави, чия політика націлена на зм'якшення соціальної напруженості, зменшення соціального розшарування, забезпечення базового соціального мінімуму, що в остаточному підсумку створює сприятливі умови й для розвитку економіки. Сьогодні вже повністю очевидно, що лібертаризм із його мінімальною державою не пройшов перевірки часом. У зв'язку із цим чи ледь доводиться дивуватися тому, що, незважаючи на суперечливі тенденції в розвитку європейських країн в останні кілька десятиліть, зауваження послідовного супротивника теорії справедливості Роулса Р.Нозіка: «Тепер політичні філософи повинні або працювати в рамках теорії Роулса, або пояснювати, чому вони не роблять цього», - не втратило своєї актуальності.

У своїх теоретичних побудовах сам Нозік, відштовхуючись від концепції природних прав Дж.Локка, використовував мінову парадигму загальної справедливості. Ґрунтуючись на інтуїтивній уяві про автономію особистості й локковської ідеї про право людини бути хазяїном своєї долі, він виділяв три головні принципи справедливості як «правоуповноваження»: принцип справедливого придбання власності, що раніше нікому не належала (будь-яке придбання, яке вилучає частину із загальної власності, не повинно погіршувати положення інших людей); принцип справедливої передачі (будь-яка передача справедливо придбаної власності повинна бути добровільною, тобто без використання обману й насильства); принцип виправлення (ректифікації) допущеної несправедливості (усяка несправедливість повинна бути виправлена, навіть якщо для цього прийдеться переглянути весь попередній ланцюг придбань і передач). Подібно іншим сучасним лібертаристам, Нозік готовий приділяти увагу суспільним інститутам, але лише за умови збереження найбільшої свободи особи; звідси його концепція мінімальної держави.

Подальший розвиток ідей справедливості можна знайти в наступній великій роботі Роулса «Політичний лібералізм». Відповідаючи на конструктивну критику своєї першої книги, філософ визнав за необхідне уточнити дефініцію справедливості з обліком реальних суспільних умов, перевівши її в політичну площину. У зв'язку із цим він порушує питання: «Як можливо тривалі існування стабільного й слухного суспільства вільних і рівних громадян, суттєво розділених розумними, але несумісними релігійними, філософськими й моральними установками?». За висновком Роулса, відповідь на це питання слід шукати в переході від соціологічної до суґубо політичної доктрини справедливості як чесності. Будучи байдужа до моральних, релігійних і метафізичних поглядів громадян, така доктрина може стати основою стабільного політичного співтовариства.

Можливість стабільного існування справедливого суспільства Роулс виводить із діалектичної єдності раціонального й розумного, що має, на відміну від першого, публічну природу. Таке суспільство будується на моралі принципів, а не моралі авторитету або асоціації, що відкриває шляхи для його вдосконалювання за допомогою публічної дискусії. Саме в такому суспільстві всім гарантований рівний статус вільних громадян, широкий соціаль-

ний діалог і взаємовигідне співробітництво. Властиво, у цьому напрямку західне суспільство еволюціонує вже три сторіччя. Важливо відзначити, що, згідно Роулсу, подібна організація властива тільки егалітарним суспільствам і не слід шукати її в ієрархічних суспільствах з їхньою ієрархічною справедливістю.

Обґрунтовуючи свою нову концепцію справедливості, Роулс звертається також до ідей перехресного консенсусу, пріоритету винного над благом і публічного розуму. Перша ідея полягає в створенні якогось поля консенсусу, з умовами якого могли б погодитися всі розумні громадяни незалежно від своїх світоглядних установок. На думку Роулса, такого роду консенсус досяжний винятково в публічній сфері, звільненої від всеосяжних доктрин, які повинні бути витиснуті в сферу частки. Вистава про пріоритет винного над благом обгороджує принципи справедливості від можливих зазіхань із боку прихильників перфекціонізму. Нарешті, ідея публічного розуму, виведена філософом з раціональності політичного суспільства, підтверджує можливість вироблення загальної стратегії суспільства при збереженні ідейного плюралізму.

Проблемні питання

1. Що таке економіка як соціальний інститут?
2. Виділіть ознаки, загальні для всіх соціальних інститутів у сфері економіки?
3. Які основні функції економіки як соціального інституту?
4. Які риси характерні для ринкового обміну?
5. Що таке координаційний механізм ринкової форми господарства?
6. Чому раціоналістичний егалітаризм ствердився в європейських країнах у Новий час?
7. У чому суть концепції Роулса?
8. На чому базується стабільність існування справедливого суспільства Роулса?

Програмні вимоги до теми 5

Соціальний інститут у соціологічній інтерпретації. Фундаментальні економічні соціальні інститути. Основні функції економіки як соціального інституту. Фактори стійкості економіки як соціального інституту.

Концептуальне визначення ринку. Види ринків як соціальні конструкти. Історико-антропологічний підхід до ринку. Структурний підхід до ринку. Неоінституціональний підхід до ринку. Соціокультурний підхід до ринку. Методи розпізнавання ефективності ринку.

Справедливість класичного лібералізму. Справедливість утилітарного лібералізму. Теорія лібертарної справедливості. Справедливість деонтологічного лібералізму.

Реферати

1. Сучасні економіко-соціологічні концепції ринку.
2. Принцип справедливості як основа суспільного договору.

План практичного заняття

1. Економіка як соціальний інститут.
2. Соціологічне визначення ринкової ефективності.
3. Соціальна справедливість в історичній еволюції й сучасності.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.71-95.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.65-108.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.115-143.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.76-91.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Соціальний інститут – це:
 - а) історично сформовані, стійкі форми організації спільної діяльності людей;
 - б) організована система соціальних зв'язків і норм, покликана задовольнити основні потреби суспільства, соціальних груп і особистості;
 - в) цінностно-нормативні комплекси: цінності, правила, норми, установки, зразки, стандарти поведінки в певних ситуаціях;
 - г) органи й організації, що забезпечують їхню реалізацію й твердження в житті суспільства;
 - д) правильні відповіді а), б), в)
2. Які ознаки загальні для всіх соціальних інститутів у сфері економіки:
 - а) склад вироблених і обмінюваних товарів;
 - б) взаємодія між учасниками за допомогою соціальних зв'язків і відносин;
 - в) наявність підготовлених професійних кадрів, що забезпечують діяльність інститутів;
 - г) визначення прав, обов'язків і функцій кожного учасника соціальної взаємодії в економічному житті;
3. Чим обумовлена стійкість економіки як соціального інституту?

4. У чому суть неокласичної економічної концепції «ідеального ринку»?

5. Моделі ринку був доданий універсальний характер в:

- а) XII в.;
- б) кінці XIX в.;
- в) 1960 - 1970-е р.;
- г) початку XX в..

6. Який напрямок економічної думки став трактувати політику як ринковий обмін:

- а) класичний напрямок;
- б) неокласичний напрямок;
- в) інституціональний напрямок;
- г) соціологічно-інституціональне.

7. Дайте визначення ринку як соціального конструкта.

8. Для якого підходу соціології ринків характерний розподіл економічних систем на традиційну, планову й ринкову характерно:

- а) історико-антропологічного;
- б) структурний (мережний);
- в) неоінституціональний;
- г) соціокультурний.

9. Для якого підходу соціології ринків характерне розуміння ринку як сукупність стійких зв'язків між його учасниками:

- а) історико-антропологічного;
- б) структурний (мережний);
- в) неоінституціональний;
- г) соціокультурний.

10. Для якого підходу соціології ринків культурні фактори активно впливають на господарську дію:

- а) історико-антропологічного;
- б) структурний (мережний);
- в) неоінституціональний;
- г) соціокультурний.

11. Для якого підходу соціології ринків характерне розуміння ринку як арени взаємодії акторів, у яких створюються й відтворюються інститути:

- а) історико-антропологічного;
- б) структурний (мережний);
- в) неоінституціональний;
- г) соціокультурний.

12. Дайте характеристику економічної теорії конвенцій.

Тема 6 Економічна культура та її виявлення в економічній і соціальній діяльності

6.1 Сутність економічної культури.

6.2 Особливості виявлення економічної культури

6.1 Сутність економічної культури

Складний характер поведінки людини в економіці пояснюється тим, що, виконуючи чисто економічні функції, він виступає одночасно як продукт, носій і творець культур.

Поняття культури є одним із самих часто вживаних у науковій думці й повсякденного життя, вона є предметом дослідження багатьох дисциплін. З різних точок зору культуру досліджують культурологи, етики, філософи й т.д. Існує більш ста визначень цього поняття, кожне з яких розкриває будь яку сторону культури.

У найбільш широкому плані культуру можна визначити як духовну складову будь-якої людської діяльності, як загальну систему ціннісних орієнтацій, змістів, мотивів, норм, що забезпечують підтримку цілісності й розвитку суспільства. Культура проявляється в будь-якій формі діяльності й у будь-якій соціальній сфері як її людський вимір, як реалізація уявлень.

Господарська культура являє собою систему цінностей, змістів, символів, знань, традицій, що забезпечують мотивацію й регуляцію господарської діяльності, що визначають форму її існування.

Охарактеризуємо основні особливості економічної культури як механізму, що регулює в остаточному підсумку економічна поведінка.

По-перше, економічна культура містить у собі тільки ті цінності, потреби, переваги, які виникають із потреб економіки й виявляють на неї значиме (позитивне або негативне) вплив. Це, у тому числі, ті соціальні норми, які зароджуючись у соціальній сфері, здобувають в економічній сфері суспільства своє специфічне звучання. Наприклад, загальний принцип соціальної рівності втілюється в економічній сфері в зрівняльний принцип оплати праці. Це й ті соціальні норми, які виникають із внутрішніх потреб економіки. Так, економіка екстенсивного розвитку, орієнтована переважно на кількісні методи оцінки ефективності виробництва, уважається природним планування від досягнутого, «план за всяку ціну», «жодного відстаючого поруч», «зрівнялівку» і ін.

По-друге, особливість економічної культури визначається тими каналами, через які вона регулює взаємозв'язок (взаємодія) економічної свідомості й економічного мислення. Мається на увазі гнучкість і пластичність соціальних стереотипів, мінімум шаблонів, які утрудняють взаємозв'язок економічної свідомості й економічного мислення, роблять її консервативною і т.д. Чим багатше й активніше економічна свідомість, чим раціональніше економічне мислення, тем вільніше й професійніше економічна поведінка.

По-третє, особливість економічної культури бачиться в тому, що в якості регулятора зв'язки економічної свідомості й економічного мислення вона в значно більшому ступені, чому будь-яка інша, орієнтована на керування економічною поведінкою людей. Регулятивні цінності й норми економічної культури мають організаційну спрямованість і активізують маси на ті або інші дії, тобто активізують їхню економічну поведінку. Так, усі серйозні повороти в політиці супроводжувалися висунуттям відповідних гасел економічного характеру. Гасло як момент культури, спрямований на те, щоб виробляти в людях соціально-економічні стереотипи, тим самим сильніше мотивує людей на розв'язок висунутих завдань, і чим суперечливіше й емоційніше їх економічне мислення тим сформоване їх віра в символи. Такими були гасла «Вчитися комунізму (на початку революції); «Вчитися торгувати» (у період НЕПа); «Техніка в період реконструкції вирішує все» (на етапі індустріалізації); «Щоб працювати по-новому, потрібно почати думати по-новому» (у роки перебудови); «Приватизація» (у перехідний період). Таким чином, ми можемо сказати, що економічна культура орієнтована на керування економічною поведінкою в тій мірі, у якій сформовані минулим досвідом економічного розвитку економічна свідомість і економічний спосіб мислення індивіда, групи, суспільства.

Розгляд економічної культури як способу взаємозв'язки між економічною свідомістю й економічним мисленням припускає судження про регулятивні можливості, закладені в цьому способі. Мова йде про можливості регулювання взаємозв'язки з метою зробити її найбільш гнучкої й чутливої як у плані детермінації позитивного економічного мислення, так і в плані насичення економічної свідомості реальним змістом практики. Дані процеси здійснення прямого і зворотного зв'язка між розглянутими явищами значною мірою залежать від повноти виконання функцій економічної культури.

Насамперед, економічна культура, як і культура в цілому, виконує роль соціальної пам'яті суспільства, але не всієї соціальної пам'яті, а лише того її сегмента, який пов'язаний з історією розвитку економічних відносин, тобто ми можемо говорити про трансляційну функцію культури. Це передача з минулого в сьогодення й із сьогодення в майбутнє соціально-економічних цінностей, норм, правил, зразків поведінки. З минулого в сьогодення транслюються норми й цінності, що становлять зміст економічної свідомості й економічного мислення як форми його прояву, а також економічної поведінки як результату їх взаємодії.

Економічна культура відбирає (вибирає, зберігає, накопичує) ті цінності й норми, які необхідні для розвитку гнучкої економічної поведінки суб'єктів розвитку економіки, тобто ми можемо говорити про селекційну функцію культури. Однак ідеологічні установки можуть на тих або інших етапах розвитку суспільства видозмінювати й навіть припиняти цей природний процес шляхом введення ідеологічних рамок і нормативів.

Ми також можемо говорити про інноваційну функцію економічної культури, яка проявляється у відновленні соціально-економічних цінностей і норм шляхом вироблення нових усередині самої культури, або запозичення з

інших культур. Повнота і якість виконання цих функцій визначають регулятивні можливості економічної культури.

У керованій економіці виконання інноваційної функції культури може протистояти адміністративне обмеження. Боротьба з таким обмеженням може бути затяжною і виснажливою для новаторів і, зрештою, залежить від волевого розв'язку. І зовсім інша справа, якщо джерело консерватизму йде в традиції економічної поведінки. У цьому випадку конкретного й разового розв'язку недостатньо, швидкі зрушення малоімовірні. Потрібний еволюційний розвиток як в загальній, так і в економічній культурі.

Таким чином, економічна культура являє собою соціальний механізм, характерними рисами якого є глобальність прояву й функціональна універсальність. Сфера дії цього механізму простягнеться від системи норм, правил і зразків поведінки індивідуального господарюючого суб'єкта (на мікрорівні) до сфери взаємодії колективних і навіть масових суб'єктів (соціально-професійних груп, страт, класів, суспільств) у процесі суспільного виробництва (на макрорівні). На мікрорівні соціальний механізм економічної культури, використовуючи своє «інструментальне оснащення» у вигляді трансляційної, селекційної й інноваційної функцій, покликано забезпечити суб'єктові оптимальну розробку тактики індивідуального господарського розвитку виходячи із умовами, які об'єктивні для конкретного макросередовища. При такому трактуванні конкретним носієм економічної культури виступає індивідуальний господарюючий суб'єкт. На рівні суспільного виробництва надзавданням соціального механізму економічної культури є регулювання соціальних процесів відповідно до суспільних потреб – прискорення одних, стримування або подолання інших. Конкретним змістом інтегральної функції економічної культури на макрорівні є забезпечення оптимального використання суспільством обмежених ресурсів в ім'я його виживання й розвитку.

На рівні суспільного виробництва соціальний механізм економічної культури проявляється в активності господарюючих суб'єктів і діє за допомогою цієї активності. Чим більшою мірою норми, правила й зразки поведінки, трансльовані економічною культурою, відповідають очікуванням господарюючих суб'єктів і їх світогляду, тем повніше реалізується трансляційна функція. У подоланні розбіжності (або неповного збігу) змісту економічної культури макрорівня з інтересами конкретних господарюючих суб'єктів закладене джерело розвитку селекційної функції. Якщо ж у процесі здійснення «зворотному зв'язку» суб'єкт транслює вироблені норми й правила економічної поведінки й ті, будучи сприйняті іншими суб'єктами, збагачують зміст економічної культури, то ми можемо говорити про здійснення інноваційної функції. Ступінь реалізації кожної з функцій залежить від цілого ряду характеристик (рівня розвитку загальної культури, специфіки соціальних стереотипів, соціально-психологічних особливостей, національно-територіальної приналежності і т.д.) господарюючих суб'єктів, активність яких виступає джерелом розвитку й, одночасно, результатом розвитку соціального механізму економічної культури, що функціонує на рівні суспільного виробництва.

Питання про господарську культуру - це питання про нематеріальні

складові господарської діяльності, про те, що крім чисто практичних і утилітарних потреб рухає економічною діяльністю людини, які життєві установки регулюють цю діяльність. Доля людини в матеріальному виробництві визначається не тільки його конкретними потребами в матеріальних благах, але також уявленнями про гідний спосіб життя, про соціально-значимі цілі.

Економічна культура виконує такі функції:

- соціальної пам'яті - виокремлює цінності і норми, необхідні для подальшого розвитку економіки;

- регулюючу – виступає одним з механізмів управління соціально-економічною поведінкою. Регулятивна функція, яка здійснює регулювання за допомогою готових концептуальних схем і накопичених інформаційних баз, загальноприйнятих норм, наборів стійких ритуалів і символів, з якими винне співвідноситися всяка, у тому числі економічна, дія.

- зберігачу - накопичує еталони відповідної економічної діяльності, інноваційної активності (наприклад, збереження традицій економічної взаємодопомоги, освоєння кращих елементів прогресивних трудових моделей тощо);

- транслуючу - передає з минулого в сучасність цінності та норми, що лежати в основі трудового процесу, процесів споживання, розподільчих та інших економічних дій та відносин;

- креативну - оновлює цінності та норми, що регулюють розвиток економіки, презентує нові економічні уявлення, нові зразки поведінки.

Конкретний суб'єкт, вибираючи певну професійну роль, повинен знати не тільки професійні навички, але й відповідати цій ролі. Банкір повинен не тільки знати банківську справу, але й відповідати цілком певним очікуванням.

У свою чергу, виконання будь-якої ролі стає можливим завдяки тому, що існують суспільні норми – форми ідеальної поведінки, загальнозначущі правила, що обмежують дії індивіда (береш гроші - повинен віддати, оскільки віддавати борги – загальноприйнята норма).

У свою чергу, норми обумовлені феноменами більш високого порядку – суспільними цінностями – це вищі принципи духовного порядку, загальні стандарти поведінки, не пов'язані з конкретними професійними ролями. Принцип «не вбий» звернений не тільки до боржників у відносинах із кредитором, але взагалі до кожної людини. Символи являють собою багатозначні образи, за допомогою яких людина визначає своє місце в господарському процесі.

Господарська культура сприяє процесу соціалізації або адаптації людини в суспільстві.

Освоєння всієї сукупності знань і символів, норм і цінностей називають процесом соціалізації. Цей процес починається в ранньому дитинстві й триває практично всі життя індивіда. Процес освоєння господарських норм здійснюється за допомогою навчання, виховання, спадкування від попередніх поколінь (батьківщина, школа, робота, засоби масової інформації).

Виконанню суспільних норм сприяє система санкцій – винагород і по-

карань. У господарській сфері санкції реалізуються як в економічних нормах (оплата праці, прибуток, штрафи, і т.д.), так і в неекономічних формах (ствердження влади, престиж, членство в закритій організації). Завдяки успішній соціалізації й ефективному застосуванню санкцій, стає можливою більш-менш злагоджена діяльність господарського організму.

Наявність загальних норм і цінностей не знищує ґрунту для виникнення конфліктів. Основні заподії:

- нерівні стартові умови для господарської діяльності;
- нерівномірний розподіл господарських ресурсів і винагород, що дає підстави для виникнення групових інтересів.

У боротьбі за ресурси одні групи намагаються підкорити собі інші й добитися панування над ними. У цьому випадку мова йде про господарську владу.

6.2 Особливості виявлення економічної культури

Господарська влада – можливість суб'єкта реалізувати свої господарські інтереси незалежно від інтересів інших суб'єктів.

Влада включає наступні елементи:

1. право на тлумачення подій і висування цілей розвитку;
2. особливі позиції в розподілі ресурсів, готової продукції, доходів;
3. контроль над доступом до інформації як особливому ресурсу;
4. можливість диктувати правила діяльності, забороняти ті або інші її види;
5. здатність впливати на людей.

Влада реалізується шляхом прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування за допомогою твердження авторитету. Останній у свою чергу може опиратися на силу закону або звичаю, апелювати до особливих особистих якостей можновладця або до абстрактних вищих цінностей. Влада як соціальне відношення важке піддається формалізації й проявляє собі скоріше опосередковано, через непрямі ознаки. Такого роду ознаки ставляться формальні й неформальні статуси й сполучені з ними привілеї. Перші визначаються місцем суб'єктів у суспільних ієрархіях, другі ж представляють їхні виключні права на доступ до обмежених ресурсів і винагородам. У цілому владні відносини пронизують усю господарську систему.

Соціальний характер економічних дій.

Економічні відносини характеризують речовинну результативність виробництва, а соціальні – його спрямованість до людини.

Історія свідчить про складність і суперечливість економічного й соціального аспектів виробництва. Прогресивний розвиток промисловості Петро 1 сполучив з реакційною соціальною реформою, яка привела до зміцнення феодалного ладу, створенню «історичного унікуму – промисловості на кріпосній праці». Кріпосна промисловість надзвичайно несуттєво сприяла підвищенню продуктивності праці. Головні полягало в тому, що реалізувавшись у виробничих відносинах, реакційні соціальні механізми обумовили тривалий

застійний розвиток Росії в післяпетровську епоху.

Аналогічно можна оцінити сталінську індустріалізацію, нерозривно пов'язану з покріпаченням праці й, як наслідок, з дуже низькою його продуктивністю. Соціальна політика того періоду – зменшення соціальної диференціації, вирівнювання доходів, безкоштовна охорона здоров'я. Головний соціальний порок радянського періоду полягав у тому, що державна власність в умовах тоталітарного режиму означала експропріацію власності не тільки багатих, але й трудящих. Праця останніх була закріпачена, довгий година не можна був поміняти місце проживання й роботи.

Власність і влада. Економісти трактують власність у дусі Римського права – через категорії володіння, розпорядження й користування. Юридична сторона власності має принципове значення. Примір, зміна закону про спадкування, введення заборонного або пільгового податку здатні сильно вплинути на структуру господарства. З погляду соціології власність виступає:

По-перше, як сукупність соціальних норм, що санкціонують ті або інші економічні дії. Причому, ці норми не обов'язково фіксуються в законах або контрактах. Більше того, правове закріплення не скасовує необхідність соціального визнання норм. Наприклад, дозвіл фермерської діяльності. Потрібно ще «визнання» суспільством як нормального явища.

По-друге, власність являє собою безпосереднє вираження господарської влади й контролю над ресурсами в суспільстві, де суб'єкти мають різний потенціал насильства. Мобілізація цього потенціалу різко звужує й добровільність, і раціональність вибору варіантів.

Історично всяка приватна власність впливала з поступового присвоєння особливих прав жерцями й воєнних очільників – суб'єктами насильства й тлумача сакральних змістів. Надалі власність залишається оформленням повноважень влади й авторитету. Особливо яскраво це проявлялося в прадавніх суспільствах «азіатського типу» і в суспільствах радянського типу. Реальні відносини власності незалежно від їхнього законодавчого оформлення залишаються рухливою рамкою, яка постійно реконструюється політичною й символічною владою.

Таким чином, влада виступає як присвоєння ресурсів, що обмежують права інших суб'єктів на ці ресурси. А власність стає структурним оформленням владних відносин, рамкою легітимної господарської діяльності.

Праця й соціалізація. З економічної крапки зору праця виступає як доцільна діяльність людини, що пристосовує речовину природи до його потреб. Економічна сторона праці розкривається у використанні робочої сили як обмеженого ресурсу в з'єднанні з іншими ресурсами або факторами виробництва з метою одержання винагороди.

Соціологічна сторона праці виступає як процес соціалізації. Трудовий процес стає організаційною рамкою, за допомогою якої відбувається входження людини в колектив, що характеризується своїми групами інтересів і відносно закритими коаліціями, особливими ритуалами. Отут людей долучається до встановленого порядку й стає об'єктом спостереження, контролю й дисципліни впливу. Він освоює й соціальні ролі – начальник, підлеглий, лі-

дер, аутсайдер.

Праця – це сфера соціалізації. Поряд з виробництвом товарів, праця виступає як виробництво й відтворення самої людини. Відтворення в праці не завжди відбувається благополучно. Іноді людина відчуває соціальний дискомфорт від розумів, праця буквально поневолює людину. Карл Маркс називав такий стан відчуженням праці. В інших випадках людина виконує трудові функції, вступаючи у відносини, неурегульовані соціальними нормами. Правила й приписання в даній області ще не вироблені. Такий стан називається аномією.

Розподіл і справедливість. Норми розподілу ресурсів складаються не просто із суми витрат і максимізації чистої вигоди. Смороду випробовують сильний вплив існуючих уявлень про справедливість і виражають принципи, що не зводяться до поточних економічних інтересів, оскільки за ними коштують вдачі й звичаї даного народу. Справедливо чи ні встановлена ціна, чи слушна норма відсотка, чи слушна оплата витрачених трудових зусиль. За стійкими уявленнями про так звану справедливую ціну можуть ховатися самі різні речі: традиція, можливість заплатити запропоновану ціну, знання цін інших продавців.

Подібно ставляться до уявлень про справедливую плату за працю. Працівники співвідносять рівень поточної оплати з безліччю параметрів: оплатою на інших підприємствах, ростом цін на предмети споживання й т.д. При цьому уява про справедливість часто виявляється важливіше чисто економічних розрахунків. Так, мізерна недоплата в порівнянні з колегами по роботі, що не відіграє ніякої ролі з погляду купівельної спроможності, здатна викликати сильне соціальне роздратування й породити конфлікт.

Розподіл по праці неможливо звести до технічного принципу калькуляції витрат. Більше того, з розрахункової точки зору, розподіл по кількості і якості праці – принцип досить суперечливий. Головне – розподіл по праці – це етико-економічна вимога, яка є залежним від уявлень про справедливую оплату й зокрема тому, що в данім співтоваристві вважається продуктивною працею. Відомо, що в нашій країні й при радянському й при пострадянському режимах базові ставки заробітної плати рядового науковця були значно нижче, чим водія автобуса.

Обмін і самоствердження. Економічну дію можна представити як обмін діяльністю, який здійснюється на принципах максимізації корисності в ідеалі для всіх учасників цього обміну. Але, не можна не звернути увагу на те, що, по-перше, еквівалентність є лише окремий випадок економічності, а по-друге, безліч господарських обмінів відбувається із цілями неутилітарного, тобто соціального характеру.

Обмін у примітивних суспільствах виник як взаємне приношення дарунків і взаємне частування, які є не економічними, а переважно соціальними актами. Ціль їх – не досягнення економічної вигоди, а твердження сусідських і дружніх зв'язків. Із чисто економічних позицій такого роду дії не тільки не приносять вигаду, але, навпаки, означають витрату частини загального багатства. Якщо ініціатор дарування підносить іншій людині такий дарунок, що

той по економічним причинам не зможе «віддариться», ті він зміцнює своє соціальне становище в суспільстві. У цьому випадку не нагромадження майна, а його публічна роздача більшою мірою підвищує престиж дарувальника.

Чисто ринковий обмін не можна звести лише до економічних елементів. Значна частина цін, як і раніше, установлюється гнучко – у результаті неформального торгу. Століттями звичай, що зберігається, торгуватися – не тільки спосіб установлення рівноважної ціни або прояв жадібності. Це – і спосіб спілкування, установлення соціальних контактів, у яких економічні розрахунки сполучаються з ритуальною грою й боротьбою за соціальне визнання. З «чужинцями» не торгуються.

Споживання й співучасть. Широко розповсюджена уява про те, що люди здійснюють свій споживчий вибір, виходячи з оптимального використання обмежених ресурсів, вимагає коректувань. Чому, у сучасній Україні швидко розкуповуються не просто дорогі, але найдорожчі автомашини, та ще з підвищеним ризиком – викрадення, аварій. Описане на початку століття Вебленом престижне споживання в безлічі випадків є «нерациональною витратою грошей», оскільки пов'язане із придбанням більш дорогих і «непотрібних» речей замість дешевих і «потрібних». При цьому, однак, подібна підтримка престижу – не примха, а досить тверда соціальна норма для певної групи населення, нерідко досить обтяжна економічно, принаймні для її менш забезпеченої частини. «Залишатися голодним, але пристойно одягненим» - подібний вибір можна рахувати раціональним, але його зв'язок з мірками індивідуальної або суспільної корисності виявиться не настільки очевидною.

Відмінності в стилях споживання залежать від національної культури й культури різних соціальних страт, у яких складаються особливі споживчі переваги. На думку французького соціолога Бурдьє, діям, з яких складається стиль життя, передують сукупність смаків.

Смаки, у свою чергу, базуються на сукупності диспозицій мислення, сприйняття й оцінювання, - на які впливають, насамперед такі фактори, як соціальне походження й освіти. У свою чергу, споживчий вибір стає стратегією самоідентифікації (на цьому заснована сила реклами).

Доходи й статус. Дохід – це не просто кількісне вираження купівельної спроможності, грошова потреба або захід купівельної спроможності. Це також претензія на певний статус. Гроші служать знаком, що дозволяють віднести людину до певного рангу.

Доходи відіграють важливу символічну ролі. Високий дохід символізує благополуччя, високу професійну кваліфікацію й гарні ділові здатності. Низький дохід теж часто стає знаком особливого статусу. Крім цього дохід виступає як статусний привілей, продукт владних повноважень. Він часто є «автоматичним додатком до робочого місця й ніяк не пов'язаний з ефективністю роботи. Перетворення доходу в привілей сьогодні більш характерно для бюрократичних систем, але зустрічається практично повсюдно. На статусне фарбування доходу суттєво впливає характер його джерел. Той самий дохід сприймається по-різному залежно від способу його одержання: одна річ, якщо він зароблений власною фізичною працею, інше – якщо забезпечений

шляхом організації праці інших людей: третє - якщо отриманий у результаті перепродаж готових продуктів або надання грошових позичок під відсотки. Відношення до цих видів доходу різні в різні історичні періоди, залежать від національної культури, приналежності до тієї або іншої соціальної групи.

Проблемні питання

1. Які особливості формування господарської культури (генезис, розвиток, зміни)?
2. У яких формах проявляється соціальний характер економічної дії?
3. Обґрунтуйте розвиток відносин власності під впливом змін у владних відносинах.
4. Розкрийте сутність процесу праці як сфери соціалізації.
5. У чому полягає розподіл по праці як соціологічна вимога?
6. У чому полягає соціологічний аспект обміну як феномена самоствердження?
7. Обґрунтуйте споживання як форму соціальної дії?
8. Обґрунтуйте дохід як претензію на особливий статус.

Програмні вимоги до теми 6

Основні особливості економічної культури. Функції економічної культури. Соціальний механізм економічної культури. Процес соціалізації.

Соціальний характер економічних дій. Господарська влада. Власність і влада. Праця й соціалізація. Розподіл і справедливість. Обмін і самоствердження. Споживання й участь. Доходи й статус.

Реферати

1. Зв'язок економічної культури з національною культурою.
2. Принцип справедливості як основа суспільного договору.

План практичного заняття

1. Сутність економічної культури.
2. Особливості виявлення економічної культури.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.121-135.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.115-118.

3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.: Дело, 2001. - С.115-143.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.116-121.

Контрольні питання: тести, завдання

1. Що являє собою економічна культура як соціальний механізм, що забезпечує взаємодію економічної свідомості суспільства й економічної свідомості індивіда?

2. Які функції виконує економічна культура, виступаючи регулятором економічної поведінки індивідуального господарюючого суб'єкта?

- а) трансляційну;
- б) регулюючу;
- в) селекційну;
- г) інноваційну;
- д) усі відповіді правильні;
- е) правильні відповіді відсутні.

3. Поясніть закономірності формування й розвитку певних типів економічної поведінки залежно від функціональних характеристик економічної культури.

4. Питання про господарську культуру, це:

- а) питання про нематеріальні складові господарської діяльності;
- б) питання про матеріальні складові господарської діяльності;
- в) питання про матеріальні й нематеріальні складові господарської діяльності;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. Використовуючи матеріали прикладів 1 і 2, проаналізуйте змістовну трансформацію економічної культури в Західній Європі протягом двох сторіч – з початку XVII до кінця XVIII в. і дайте відповідь на запитання до завдання.

Приклад 1

Тези, що відбивають суть навчання англійського теолога проповідника Річарда Бакстера (1615-1691), викладеного в його «Напутті християнам»

1. Час безмежно дорого, тому що кожна загублена година яка віднята в Бога, не віддана збільшенню слави Його...

2. Життя людини надзвичайно коротке й дороге, і воно повинне бути використано для «підтвердження» свого покликання.

3. Витрата часу на розваги морально неприпустима. «Хто марнує час – зневажає порятунком душі».

4. Споглядання менш бажане Богу, чим активне виконання Його волі в рамках своєї професії.

5. Праця (фізична і розумова) є поставлена Богом метою людської. «Праця – моральна й природня мета влади. Саме справами нашими ми найбільшою мірою догоджаємо Богу й прославляємо Його. Суспільне благо слід зволіти власному благу».

6. Багатство, яке не нажите завзятою працею, таїть у собі страшну небезпеку, спокуси його безмежні. Багатство повинне бути засудженим лише остільки, оскільки в ньому таїться небезпека зрадитися ліні.

7. Провидіння Господнє дало кожному професію (покликання), яку він повинен прийняти на шляху і в якій він повинен трудитися.

8. Поза певною професією всяка додаткова діяльність не що інше, як випадкова робота; виконуючи її людина більше часу ледарює, чим трудиться.

9. Певна професія є найвищим благом для кожної людини. «Прагнете мати покликання, яке заповнить увесь ваш час крім того, яке ви віддаєте служінню Богу».

10. Не праця як така, а лише раціональна діяльність у рамках своєї професії бажана Богу.

11. Якщо Бог надає шанс здобування прибутку, не порушуючи моральних норм (без шкоди для своєї душі й не шкодячи іншим), то треба використовувати цю можливість.

12. Жебрання, якому віддається людина, яка здатна працювати, є не тільки гріхом бездіяльності, але й порушенням завіту любити близького свого («бажання бути бідним рівносильне бажанню бути хворим»).

13. Людина – лише «машина для одержання доходу», лише розпорядник (керуючий) довіреного йому Богом майна, тому він зобов'язаний звітувати в кожному довіреному йому пфенігу.

14. Чим більше майно, тим сильніше почуття відповідальності за те, щоб воно було збережено в недоторканності й збільшене безустанною працею в славу Божою.

15. Аскеза вимагає від багатих людей не вмертвіння плоті, а такого вживання багатства, яке служило б необхідним і практично корисним цілям.

16. Вершиною порочності є прагнення до багатства як самоцілі, але Божим благословенням служить багатство як результат професійної діяльності. «Задоволеність спокоєм і накопиченим багатством – майже завжди провісник катастрофи».

17. Знаючи істину розуміє, що гроші роблять людину багатше, але не добродішніше. Він не прагне до більшого, ніж до того, що можна чесно заробити (тому, до речі, усякий формально чесний заробіток вважається законним).

18. Бог усім велів трудитися – і багатим і бідним. Оскільки життя, яке забезпечене відсотками з капіталу, веде до лінощів, трудитися зобов'язаний навіть той, хто може існувати на такі відсотки.

Приклад 2

Тези, що відбивають суть навчання американського суспільного діяча Бенджаміна Франкліна (1706-1790):

1. Час – гроші.
2. Кредит – гроші.
3. Гроші здатні породжувати нові гроші.
4. Той, хто платить точно й у строк, завжди може позичити гроші у своїх друзів.
5. Положення в суспільстві допомагають завоювати пунктуальність і справедливість.
6. Акуратність і пунктуальність у виплаті минулих боргів створюють імідж чесної людини, завдяки якій можна розраховувати на майбутні кредити.
7. Веди точний рахунок своїм витратам і доходам, і живи згідно зі своїм доходом, остерігайся вважати своєю власністю те, чим ти не розпоряджаєшся.

Питання до завдання:

5.1 Проаналізуйте тези першого прикладу й охарактеризуйте зміст економічної культури, що формувалася під впливом представлених релігійно-етичних норм.

5.2 Проаналізуйте тези другого прикладу, що розкривають зміст заповідей Б. Франкліна, і дайте їхню розгорнуту характеристику в порівнянні з нормами Р. Бакстера. У чому Ви бачите подібність і відмінність цих двох «історичних наставлень»?

5.3 Чим, на Ваш погляд, обумовлені відмінності (як змістовні, так і формальні) аналізованих документів?

5.4 Які зміни відбулися в роботі соціального механізму економічної культури з часів Р. Бакстера до Б. Франкліна?

5.5 Чи вдалося даному соціальному механізму виконати свою «надачу» регулювання соціальних процесів відповідно до суспільних потреб?

5.6 Поміркуйте про соціально-економічні наслідки трьохсотрічної роботи соціального механізму «протестантської» економічної культури.

6 Господарська влада включає наступні елементи:

- а) право на тлумачення подій і висування цілей розвитку;
- б) особливі позиції в розподілі ресурсів, готової продукції, доходів;
- в) контроль над доступом до інформації як особливому ресурсу;
- г) можливість диктувати правила діяльності, забороняти ті або інші її види;
- д) можливість формування соціальних стереотипів.

7. До якого виду економічної культури можна віднести тезу: Економічні відносини характеризують речовинну результативність виробництва, а соціальні – його спрямованість до людини.

- | | |
|---|-------------------------------|
| а) соціальний характер економічних дій; | б) власність і влада; |
| в) праця й соціалізація; | г) розподіл і справедливість; |
| д) обмін і самоствердження; | е) споживання й співучасть; |
| ж) доходи й статус. | |

8. К До якого виду економічної культури можна віднести: Гроші служать знаком, що дозволяють віднести людину до певного рангу.

- а) соціальний характер економічних дій;
- б) власність і влада;
- в) праця й соціалізація;
- г) розподіл і справедливість;
- д) обмін і самоствердження;
- е) споживання й співучасть;
- ж) доходи й статус.

9. До якого виду економічної культури можна віднести тезу: Відмінності в стилях споживання залежать від національної культури й культури різних соціальних шарів:

- а) соціальний характер економічних дій;
- б) власність і влада;
- в) праця й соціалізація;
- г) розподіл і справедливість;
- д) обмін і самоствердження;
- е) споживання й співучасть;
- ж) доходи й статус.

10. До якого виду економічної культури можна віднести тезу: Обмін у примітивних суспільствах виник як взаємне приношення дарунків і взаємне частування, які є не економічними, а переважно соціальними актами.

- а) соціальний характер економічних дій;
- б) власність і влада;
- в) праця й соціалізація;
- г) розподіл і справедливість;
- д) обмін і самоствердження;
- е) споживання й співучасть;
- ж) доходи й статус.

11. До якого виду економічної культури можна віднести : Розподіл по праці неможливо звести до технічного принципу калькуляції витрат.

- а) соціальний характер економічних дій;
- б) власність і влада;
- в) праця й соціалізація;
- г) розподіл і справедливість;
- д) обмін і самоствердження;
- е) споживання й співучасть;
- ж) доходи й статус.

12. До якого виду економічної культури можна віднести тезу: власність являє собою безпосереднє вираження господарської влади й контролю над ресурсами в суспільстві, де суб'єкти мають різний потенціал насильства.

- а) соціальний характер економічних дій;
- б) власність і влада;
- в) праця й соціалізація;
- г) розподіл і справедливість;
- д) обмін і самоствердження;
- е) споживання й співучасть;
- ж) доходи й статус.

13. Яка роль соціокультурних норм і зразків поведінки в демонстративному споживанні?

14. Охарактеризуйте основні протиріччя в розвитку вітчизняної економічної культури і які, на Вашу думку, шляхи дозволу цих протиріч.

15. Обґрунтуйте дохід як претензію на особливий статус.

16. У чому полягає соціологічний аспект обміну як феномена самоствердження?

17. У чому полягає розподіл по праці як соціологічна вимога?

Тема 7 Суть і особливості соціального стереотипу як чинника економічної поведінки та прийняття рішень

7.1 Сутність соціального стереотипу

7.2 Соціальний стереотип як фактор економічної поведінки

7.3 Економічна поведінка як вид соціальної дії

7.1 Сутність соціального стереотипу

Мислення людини – продукт мільйонів років еволюції, заснованої на боротьбі за існування. У цьому процесі будувалось абстрактно-образне мислення, здатне оперувати класами об'єктів, збагачувався понятійний апарат. Розширення сфери предметно-практичної діяльності людину загостило протиріччя, пов'язане з різким збільшенням кількості об'єктів зовнішнього миру, з якими людина змушено взаємодіяти, і обмеженістю розумових ресурсів, необхідних для цієї взаємодії. Експерименти психологів свідчать про те, що нормальна людина здатна одночасно втримувати в поле активної уваги 7 ± 2 об'єкта. У дійсності ж, у безпосередньому оточенні людини перебуває, як правило, набагато більша кількість різних об'єктів. Розв'язання даного протиріччя виявилось можливим шляхом якісного розвитку такої сторони психіки людини, як здатність будувати стійкі рефлексорні ланцюжки зв'язків, які будучи одного разу сформованими, у стані функціонувати за принципом «трансльований образ на вході – реакція на виході». Найпростішим прикладом такого стійкого ланцюжка рефлексів може служити ходьба людини. Навчившись у ранньому дитинстві ходити, людина надалі зовсім не акцентує своєї уваги на тому, яку ногу й куди йому в цей момент часу потрібно перемістити, він робить це автоматично. У результаті – розумова енергія вивільняється для інших операцій. Те ж саме відбувається, наприклад, при навчанні водінню автомобілем, яке спочатку видається таким складним, а потім стає усе більш простим і природнім.

Подібні стійкі ланцюжки рефлексорних дій людини називаються динамічними стереотипами. Однак динамічні стереотипи змогли лише частково вирішити протиріччя, пов'язане з обмеженістю розумових ресурсів. З розвитком і ускладненням соціальної структури в життєдіяльності людей усе більше значення стали відігравати зв'язки «людина – людина» і все менше «людина–природа». Відповідно, незмірно зросли енерговитратне мислення на сприйняття й обробку інформації, що виходить від соціальних об'єктів (інших людей, їх груп, фактів, явищ суспільного життя і т.д.). Розвиток даних процесів загострив на новому якісному рівні проблему обмеженості розумових ресурсів людину. Вихід зі цієї проблемної ситуації виявився можливим через удосконалювання здатності індивідуального мислення до програмування функціонування. Подібний режим роботи мислення пов'язаний з формуванням, збереженням і відтворенням програм (алгоритмів, шаблонів) сприйняття й оцінки соціальної інформації, що визначають поведінку індиві-

да в певних ситуаціях. Такі програми одержали назву соціальних стереотипів. Це спрощений образ соціальних об'єктів або подій, що володіє значною стійкістю.

Уперше термін «соціальний стереотип» був уведений У. Липпманом в 1922 році, у той час, коли зросло значення суспільної думки в США й, відповідно, потреба в маніпуляції ним створили специфічну атмосферу прагматичного інтересу до суспільної свідомості. Специфіка інтересу виразилася в тому, що стало досліджуватися свідомість масова, повсякденна, емпірична, для якої пошуки істини закінчуються після одержання інструментального знання, «ефективно працюючого» у повсякденному житті. Згідно У. Липпману стереотипи - це «упорядковані, схематичні, детерміновані культурою «картинки» миру «у голові» людини, які заощаджують його зусилля при сприйнятті складних соціальних об'єктів і захищають його цінності, позиції й права». На думку У. Липпмана, стереотип є вкрай стійким утворенням, який не піддається перетворенню й критиці. Стійкість будь-якого стереотипу зберігається за рахунок властивості людського розуму фіксувати факти, підтримувати стереотипи й відкидати інформацію, що суперечить їм. Учений вважав, що існують люди гнучкі й консервативні щодо своїх стереотипів. Будь-яке порушення стереотипів видається зазіханням на основи світобудови особистості. Усе це говорить про те, що квінтесенція концепції стереотипу У. Липпмана полягає в наступному: поведінкою конкретної людини управляє так званий моральний кодекс, який є ні що інше, як система норм поведінки стосовно до ряду типових випадків. В основі кожного морального кодексу перебувають картини людської природи, миру й своєрідна особиста інтерпретація історії. Стійкість стереотипів може бути пов'язана з відтворенням традиційних способів сприйняття й мислення. У свою чергу такі способи сприйняття й мислення можуть відтворювати домінування одних соціальних груп над іншими.

Існування стереотипів може бути частиною, що формується «образа ворога». У цьому випадку вони можуть нав'язувати штучно. Позитивне значення стереотипів - допомогти орієнтуватися в обставинах, що не вимагають аналітичного мислення. Негативне значення пов'язане з можливим виникненням ворожості, ворожнечі між національними групами; а так само з тим, що вони підміняють аналіз інформації відтворенням стандартів поведінки й оцінки.

Існують два основні способи формування соціальних стереотипів. Перший пов'язаний з акумулюванням індивідуального досвіду й закріпленням його у вигляді стійких, звичайно емоційно пофарбованих, уявлень про соціальний об'єкт або явище, які фіксуються в підсвідомості індивіда й детермінують його спосіб мислення. Другий пов'язаний з більш-менш свідомим прийняттям зовнішніх стосовно індивіда уявлень, які він засвоює в процесі соціалізації. Цей процес розвертається з раннього дитинства, коли батьки вказують дитині, з ким можна дружити, а з ким ні. Будучи постійно залежною істотою (від батьків, від групи, від роботодавця, від держави), людина змушена тією чи іншою мірою добровільно додержуватися уявлень, характерних

для його соціального оточення. Поширеність подібної практики приводить до «ефекту стереотипізації» суспільної свідомості, коли певні ідеї, погляди стають незаперечними й виводяться суспільством зі сфери критичного осмислення.

«Ефект стереотипізації» – закономірний наслідок розвитку масової свідомості, однак специфіка й наслідки його виникнення багато в чому залежать від того, як будуються соціальна система: переважно природно в руслі дії об'єктивних соціально-економічних законів або в умовах централізованого керування, атрибутом якого виступає моноідеологія. «Природня» середовище прояву «ефекту стереотипізації» у більшій мері сприяє виробленню соціальних стереотипів, що відповідають дійсним інтересам членів суспільства. Еволюційний розвиток подібної системи супроводжується поступовою зміною домінуючих стереотипів масової свідомості. «Авторитарне» середовище прояву «ефекту стереотипізації», у якій, як правило, інтерес правлячої (політичної, економічної) еліти завуальований під маскою «інтересів народу», визнає формування відсталих, одноманітних стереотипів, що обумовлюють сприйняття соціальної дійсності за принципом «хто не з нами, той проти нас». Ущербність і небезпека такої стереотипізації повною мірою проявляється в умовах суспільних трансформацій. Яскравим історичним прикладом тут може служити розпад радянської системи господарювання. Катастрофа соціалістичної моноідеології породило ціннісно-нормативний вакуум у головах людей, які виявилися нездатні самостійно виробляти програми мислення й поведінки при відсутності «керівної й напрямної» сили.

Радянська соціально-економічна система жорстко регламентувала способи господарської діяльності в умовах однієї, державної, форми власності. Людині нав'язувався обмежений набір типів економічної поведінки, які зводилися по суті до єдиної моделі – найманій праці на державу. Історичні форми даної моделі варіювали від «кріпака» праці колгоспників, прикріплених до своїх господарств, що не мали деякий час навіть цивільних паспортів, ще й одержували заробітну плату натуральними продуктами за горезвісні «трудоодні», до «вільної» праці робітників та службовців, які реалізовували свій професійний потенціал в однотипних структурах виробничих відносин, що сковували ініціативу й творчість. Дана ситуація виявилася в розхожому стереотипі масової свідомості «ініціатива карна». Видалося б, проблемна ситуація повинна була розв'язатися з початком перебудованих процесів у радянському суспільстві. Суттєво розширився спектр економічних альтернатив, з'явилися умови для розвитку колективної й приватної форм власності. Ідея, що люди «схопляться» за ці нові можливості, повною мірою реалізують їх, збагативши себе й країну, опанувала розумами й обумовила тимчасовий підйом ентузіазму народних мас. Усю ілюзорність цих надій показала наступна історія: розпад величезної держави, загострення соціальних протиріч, економічна криза. Суспільна практика в черговий раз підтвердила, що економічна свідомість не можливо змінити за історично короткий проміжок часу, особливо, коли мова йде про свідомість, стереотипізовану в умовах авторитарних форм керування й панування офіційної моноідеології. Одна справа, коли лю-

ди на словах (або в думках) виражають незадоволеність відсутністю економічних свобод і недостатністю умов для своєї самореалізації, й зовсім інше – коли вони одержують цю волю й разом з нею відповідальність за чинені (або не чинені) економічні вибори й не знають, що із цим робити.

Економічне мислення людини, сковане застарілими стереотипами, виявляється нездатним самотійно виробляти ефективні моделі індивідуальної економічної поведінки в нових умовах господарювання. Наслідком цього є суперечливість, незбалансованість, емоційна перевантаженість розумових процесів, результатом яких часто буває відчуження людини від «нового» миру, у якому він не може знайти собі місця. Поширеність подібної ситуації провокує соціальну ностальгію, по тому часу, коли все було «зрозуміло» і «упорядковане». Така риса соціального настрою обумовлює бажання повернути суспільство до вихідного стану. У результаті – люди реанімують і відтворюють традиційні, дореформені типи соціального, економічного, політичного (електорального) поведінки. Однак, закономірність суспільного розвитку така, що неможливо повернути «колесо історії» назад. У цих умовах економічне мислення намагається сполучити нові ідеї з колишнім досвідом, виробляючи непослідовні, орієнтовані на індивідуальну тактику виживання моделі економічної поведінки.

Існування стереотипів може впливати на формування суспільної думки. Суспільна думка - це оцінні судження груп людей щодо проблем і подій дійсності. Існування суспільної думки має на увазі наявність проблемної ситуації, щодо якої можлива дискусія й колективного суб'єкта, здатного усвідомити власні інтереси й дискутувати щодо їхньої реалізації. Суспільна думка виступає в експресивній (тобто пов'язаної з вираженням емоцій), контрольній й директивній функціях.

7.2 Соціальний стереотип як фактор економічної поведінки

Економічна поведінка - поведінка, пов'язана з перебором економічних альтернатив з метою раціонального вибору, тобто вибору, у якому мінімізуються витрати й максимізується чиста вигода. Передумовами економічної поведінки виступають економічна свідомість, економічне мислення, економічні інтереси, соціальні стереотипи . При цьому кожний феномен по-своєму формує той або інший тип економічної поведінки. Так, наприклад, техніка економічного мислення - це якась передумова, якої людей керується у своїй поведінці. Виходячи з балансу раціональності й емоційності свого мислення індивіди вживають лише ті дії, які принесуть їм найбільшу чисту користь (тобто користь за винятком можливих витрат, пов'язаних із цими діями). У спілкуванні між собою, особливо із приводу розподілу й споживання обмежених економічних ресурсів, суб'єкти дбають лише про свої економічні інтереси, задовольняють свої насувні потреби. Це друга передумова їх економічної поведінки, що дозволяє багато в чому його пророкувати. Діючи у власних інтересах, люди створюють можливість вибору для інших, і суспільна координація формується як процес безперервного пристосування до змін у

чистій вигоді, що виникають у ході їх взаємодії. Існує кілька моделей економічної поведінки індивідів, що містять механізми суспільної координації.

Перша модель, заснована на методології англійського економіста А. Сміта, будується на визнанні компенсаторної ролі заробітної плати як основи економічної поведінки суб'єкта. Функціонування моделі детермінується п'ятьма головними умовами, які компенсують малий грошовий заробіток в одних заняттях і врівноважують великий заробіток в інших: 1) приємність або неприємність самих занять; 2) легкість і дешевина або труднощі й дорожнеча навчання їм; 3) сталість або мінливість занять; 4) більша або менша довіра, надавана тим особам, які займаються ними; 5) імовірність або неймовірність успіху в них. Ці умови визначають баланс дійсних або уявлених вигід і витрат, на яких ґрунтується раціональний вибір індивіда. Альтернативні варіанти, обирає в кожному з п'яти умов заробляння грошей виходячи зі схильностей і переваг людей, визначають їхньої економічної поведінки.

Аналіз економічної поведінки індивіда, у контексті методології А. Сміта, показує, що у вітчизняній економіці в процесі становлення ринкових відносин явно домінують два базові типи економічної поведінки індивідів: доринковий і ринковий. Доринковий тип поведінки характеризується формулою «гарантований дохід ціною мінімуму трудових витрат», або «мінімум доходу при мінімумі трудових витрат». У цілому для носіїв доринкового типу поведінки характерне неприйняття ринку або насторожене відношення до нього, низька оцінка власних уявлень про ринкову економіку, високий рівень соціальної й психологічної напруженості особистості, що перебуває під сильним впливом соціальних стереотипів, вироблених у роки радянської економіки.

Ринковий тип поведінки характеризується формулою «максимум доходу ціною максимуму трудових витрат». Він припускає високий ступінь економічної активності з боку індивіда, розуміння їм того, що ринок надає можливості для підвищення добробуту відповідно до вкладених зусиль, знань, умінь.

Неминучі витрати формування ринку праці привели до виникнення ще одного типу економічної поведінки - псевдоринкового. Псевдоринковий тип економічної поведінки характеризується формулою «максимум доходу ціною мінімуму трудових витрат». Наявність псевдоринкового типу поведінки в тієї або іншій соціальній системі свідчить про низький рівень її розвитку, відсутності чітко вираженої концепції цього розвитку, що характерно тією чи іншою мірою для країн.

Друга модель, заснована на методології американського економіста П. Хейне, виходить із того, що економічний спосіб мислення має чотири взаємозалежні особливості: люди вибирають; тільки індивіди вибирають; індивіди вибирають раціонально; усі суспільні відносини можна трактувати як ринкові відносини. Названі умови створюють певний баланс дійсних або уявлених вигід і витрат, на яких ґрунтується раціональний вибір індивіда. Роблячи цей вибір, індивід виконує дію, яка принесе йому відповідно до його очікувань найбільшу чисту користь. При цьому чим серйозніше економічні

обґрунтування вибору, тим більше ймовірність того, що він буде раціональним.

Необхідними властивостями-обмеженнями економічної теорії П. Хейне є, по-перше, визнання безумовної раціональності людини; по-друге, абсолютизація раціонального вибору; по-третє, акцентування уваги на можливості здійснення вибору одиничним індивідом. Здійснюючи раціональні вибори, засновані на очікуванні чистої вигоди, індивіди вживають певні дії, прогнозовані іншими людьми. Коли пропорція між очікуваною вигодою й очікуваними витратами на яку-небудь дію збільшується, то люди роблять його частіше, якщо зменшується - рідше. Той факт, що майже кожен віддає перевагу більшій кількості грошей меншій, неймовірно полегшує весь процес; гроші тут подібні мастильного матеріалу, украй важливого для механізму суспільного співробітництва. Помірні зміни грошових витрат і грошових вигід у тих або інших випадках можуть спонукати велику кількість людей змінити свою поведінку таким чином, що воно виявиться краще погодженим з діями інших людей, здійснюваними в той ж самий час. У цьому й полягає головний механізм співробітництва між членами суспільства, що дозволяє ним забезпечувати задоволення своїх потреб, використовуючи доступні для цього засоби.

Обмеженість пояснювальних можливостей економічної теорії П. Хейне долається в ході створення соціологізованої моделі економічної поведінки. Остання містить у собі: по-перше, дії, детерміновані колективним вибором; по-друге, ірраціональні вибори індивідів, які часто мають місце в житті й пов'язані із присутністю в структурі людської психіки компонентів несвідомого; по-третє, дії, детерміновані економічними інтересами й соціальними стереотипами. Згідно із цією моделлю, вибір індивідів у реальній ситуації визначається: станом балансу раціонального й емоційного в економічному мисленні; рухливістю рівноваги нормативного й індивідуального в соціальному стереотипі; і нарешті, більш глибокими причинами (часто не залежними від них) - їх економічними інтересами. Переслідуючи свої економічні інтереси, люди пристосовуються до поведінки один одного, дотримуючи прийняті правила гри, адаптуються до мінливої ситуації, прагнучи одержати максимальну чисту вигоду (за винятком витрат) у результаті своїх виборів.

Аналіз економічної поведінки індивідів у контексті методології П. Хейне дозволяє створити типологію економічної поведінки індивідів виходячи, наприклад, з оцінки різними групами безробітних того, що значила для них колишня професія як цінність. У ході аналізу виявлені, на цій підставі, стратегії прагматичної, професійної й байдужої поведінки осіб, що втратили роботу. Стратегія прагматичної поведінки формується на основі цільової установки, з якою випускник закінчує (а безробітний закінчив) школу, вуз - досягтися матеріального благополуччя й зробити кар'єру. Прагматичний тип поведінки, як правило, властивий різним освітнім групам і майже не залежить від полу. Разом з тим він значно підсилюється з віком і в старших вікових групах виражений утричі сильніше, чим у людей до 30 років. Цей тип поведінки найбільш близький до властиво ринкового типу.

Стратегія професійної поведінки виходить із установки одержати ціка-

ву роботу в майбутньому. Даний тип поведінки тісніше всього пов'язаний з рівнем освіти індивідів. Стратегія байдужої поведінки виходить із того, що потрібно просто отримати освіту. Цей тип поведінки майже не пов'язаний з рівнем освіти й полом індивідів. Він мало пов'язаний з віком, не має чітких суб'єктних характеристик і тенденцій у своїх змінах. Він досить підданий впливу (як позитивному, так і негативному) усього суспільного розвитку й конкретної суспільної ситуації.

Кожна з розглянутих моделей містить необхідну кількість системних компонентів, взаємодія яких створює стійку структуру типів економічної поведінки індивідів. Дія кожної моделі економічної поведінки підлегла певному соціальному механізму регулювання економічних відносин, що відкриває можливості наукового керування ними, підвищує надійність прогностичних оцінок і створює передумови для прогресивної зміни практики.

У рамках концепції економічної поведінки можна пояснювати соціальні явища, включаючи й зміну рівня безробіття, як наслідок мінливого співвідношення передбачуваних вигід і витрат. Так, рівень безробіття складається із цілого комплексу розв'язків, які ухвалюються й тими, хто пропонує свою працю, і тими, хто пред'являє на нього попит. Очевидно, що всі вони враховують очікувані вигоди й можливі витрати як результат прийняття власних розв'язків. Різні рівні безробіття серед різних груп населення відбивають не тільки відмінності в попиті на послуги людей, але й варіації у витратах, з якими зв'язані для різних людей пошук, початок або продовження їх роботи. Реальна уява про соціальні механізми включення різних категорій населення в ринок праці дозволяє державним органам здійснювати балансування пасивних і активних заходів соціальної політики у відношенні різних соціальних груп в умовах, що формуються ринкових відносин.

Економічна поведінка – система цілеспрямованих взаємопов'язаних дій і вчинків, що їх здійснюють люди в соціальній і економічній сферах, які, по-перше, відбуваються під впливом особистих та групових інтересів для задоволення своїх потреб, по-друге, спрямовані на ініціативне (добровільне, самостійне) виробництво різноманітних товарів чи послуг, по-третє, зорієнтовані на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу, по-четверте, обумовлені об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням. Економічна поведінка – це не лише економічна, а й історична категорія, що наповнюється якісно новим змістом у шкірному історичному періоді розвитку суспільства.

Існує багато видів соціально-економічної поведінки. Наприклад, демографічна поведінка пов'язана зі збереженням і відтворенням життя. Міграційно-мобільна поведінка проявляється в диктованих особистими інтересами переміщеннях працівників між сферами зайнятості, галузями, підприємствами, регіонами, населеними пунктами. Поведінка в сфері освіти виражається у виборі професії, форм спеціального навчання, певних способів підвищення кваліфікації, у вигляді навчання, ефективності засвоєння знань.

Професійно-трудова поведінка працівників характеризується ставленням до праці, дисципліною, якістю праці, відповідальністю, творчою ініціа-

тивною. Суб'єктивний аспект діяльності населення в приватному секторі економіки демонструє особистісно-господарську поведінку. Важливе значення для розвитку економіки має так звана споживацька поведінка як у виробничій, так і сімейній сфері.

У реальному житті немає чітких меж між видами трудової поведінки, існують певні їх комплекси. До порівняно малопоширених видів комплексної поведінки належить «господарський». Для нього характерна не лише практична доля працівників в управлінні в процесі безпосередньої трудової діяльності, а й залучення їх до розпорядження фондом робочого часу й засобами виробництва, розподілу матеріальних благ у виробничих колективах. До переходу до соціального ринкового господарства актуалізуються дослідження інноваційної та підприємницької поведінки працівників.

Інноваційна поведінка працівників являє собою систему дій та вчинків, що виконуються ними в процесі впровадження нововведень, які характеризують їхню реакцію на різку зміну цілей (економічних, технологічних, організаційних тощо) трудової діяльності. Для інноваційної поведінки характерними є такі риси: цілеспрямованість (спрямована на реалізацію суспільно значущої мети), умотивованість (базується на зацікавленості й активності суб'єктів господарської діяльності), цілісність (сприяє розкриттю всіх складових інноваційного потенціалу особистості), ефективність (результатом інноваційної поведінки є соціальні, економічні, політичні, виробничі, та організаційні новації), організаційність (передбачає упорядкованість, зібраність, підпорядкованість певному порядку виконання дій, здатність діяти відповідно до заздалегідь розробленого плану).

Дані соціологічних досліджень дозволяють виділити п'ять основних стратегій інноваційної поведінки. Перша-самостійна розробка нововведень та їх активне впровадження; найефективніша форма інноваційної поведінки. Друга - це є самостійна активність при здійсненні нововведень. Третя - здійснення нововведень без вияву самостійної активності, тобто реалізація виключно виконавських функцій. Четверта - працівник не перешкоджає їх здійсненню, але уникає дій, рішень, пов'язаних з їх впровадженням. П'ята - активний опір нововведенням. Ця стратегія характеризується активним протистоянням впровадженню нововведень, що виявляється у вербальній (засудження ідей, засобів, намірів, наслідків нововведень у ході міжособистісного спілкування працівників, на зібраннях трудового колективу, у засобах масових комунікації тощо) і реальній (прийняття рішень, організація й проведення відповідних публічних акцій щодо його осудження, що унеможливають впровадження) поведінці працівників.

Економічна поведінка працівників впливає майже на всі елементи економіки. Одні типи поведінки працівників призводять до збільшення творчої ініціативи й трудової активності працівників, самостійного пошуку резервів підвищення ефективності виробництва, інші, навпаки, - до зниження продуктивності праці, виникненню диспропорцій, зниження загального темпу розвитку. Тому регулювання економічної поведінки є складною проблемою, у котрій, на думку відомого українського вченого В.Пилипенка, можна виділи-

ти дві проблеми: 1) визначення раціональної з точки зору суспільних інтересів «зони свободи» поведінки працівників у кожній сфері соціально-економічної діяльності; 2) обґрунтування можливостей побічного стимулювання таких способів поведінки, які відповідали б суспільним інтересам. Діяльність і поведінка соціальних груп є головною рушійною силою як соціального механізму розвитку економіки загалом, так і окремих механізмів реалізації економічної поведінки.

Соціальна регуляція поведінки працівників передбачає певний рівень економічної культури як суспільства загалом, так і економічної культури виробників та споживачів, управлінського персоналу.

7.3 Економічна поведінка як вид соціальної дії

В економічній соціології для опису активності людей у сфері виробництва, розподілу, обміну й споживання різних благ і послуг широко використовується поняття «економічна поведінка». Воно дозволяє фіксувати спрямованість економічної активності людини, яка здійснюється з метою задоволення її потреб за допомогою того або іншого способу добування й споживання благ. Економічну поведінку, таким чином, ми можемо визначити як ряд цілеспрямованих дій людини, орієнтованої у своїй сукупності на реалізацію певної моделі господарської активності. Що ж, у такому випадку, ми можемо сказати про це явище, крім того, що різні люди домагаються задоволення своїх потреб різними способами залежно від їхніх можливостей, схильностей, переваг? У поведінці проявляються соціальні якості людини, особливості його виховання, культурного рівня, темпераменту, характеру його потреб, переконань, поглядів, смаків, його відносини до навколишнього природного й соціального середовища, до інших людей і до самого себе. У сучасному суспільстві людина вибирає прийнятну для нього модель економічної поведінки з досить обмеженого числа можливостей. Виступаючи в ролі господарюючого суб'єкта, він проявляє свою економічну активність у контексті складених в суспільстві виробничих і розподільних відносин, які задають «правила гри», характерні для тієї або іншої сфери діяльності, і визначають відповідний до цієї сфери спосіб господарювання. Крім цього, у суспільстві наявність грошей наймовірніше полегшує завдання вивчення й прогнозування економічної поведінки людей. Здійснюючи економічний вибір, майже кожний віддасть перевагу більшій кількості грошей меншому, тому що гроші забезпечують людині можливість досягнення його цілей, у чому б вони не полягали. Тому у вузькому змісті економічна поведінка можна трактувати як обраний людиною спосіб заробляння грошей. Сучасна соціально-економічна система, заснована на ринкових принципах господарювання, може запропонувати людині кілька таких способів.

1. Наймана праця.
2. Підприємництво.
3. Франчайзинг. Форма підприємницької активності, пов'язана із вкладенням капіталу у вже апробовані способи виробництва благ.

4. Фондова біржа - форма ринку, у рамках якої здійснюється купівля-продаж цінних паперів і фіксується їхня поточна ринкова ціна. Поява фондової біржі була споконвічно викликана необхідністю підтримати розвиток акціонерних фірм, але згодом сама біржа стала місцем заробляння грошей і дуже великих.

5. Реалізація індивідуальних здатностей (використання таланта).

6. Мережний (багаторівневий) маркетинг. Мережний принцип побудови виробничо-торгівельних компаній широко розвинений в усьому світі, тому що показав себе найбільш гнучким механізмом поширення товарів і послуг високої якості. Наприклад, у США більш 50 % сукупного товарообігу здійснюється по мережному принципу, у Японії - до 90 % усіх товарів і послуг знаходять свого споживача за допомогою мережного маркетингу.

Таким чином, зважуючи вигоди й витрати кожного з варіантів господарської активності (пов'язаної з добуванням, розподілом, обміном різних благ або способом їх споживання), оцінюючи свої потенційні й реальні можливості в кожному випадку, людина робить свій економічний вибір. Виявлення змістовне близьких зразків поведінки, які різні суб'єкти використовують або готові використовувати при розв'язку аналогічних економічних завдань, дозволяє говорити про сформований тип економічної поведінки, а його реалізаторів розглядати як групу носіїв даного типу економічної поведінки.

Отже, економічний спосіб мислення, вищим рівнем розвитку якого є комплекс економічних і соціологічних теорій, не являє собою набору вже готових рекомендацій, які можна безпосередньо застосувати в економічній діяльності. Він виступає переважно в якості технології мислення, втіленої в певних концепціях і методах, використання яких дозволяє тим, хто володіє ними, приходити до певних висновків, розробляти й застосовувати в господарській діяльності раціональні розв'язки, що приводять до бажаних результатів.

Велике значення має глибоке оволодіння економічними й соціологічними знаннями для тих людей, які керують підприємствами, займаються підприємництвом або фінансово-кредитною діяльністю. Такі знання розширюють обрій економічного способу мислення, допомагають розкрити глибинний зміст повсякденної господарської діяльності, зрозуміти тенденції соціально-економічного розвитку, ухвалювати раціональні й обґрунтовані розв'язки для підвищення ефективності економічної діяльності. Особливо важливе оволодіння теоретичним рівнем економічного мислення в умовах переходу до соціально орієнтованої економічної системи, коли різко зростає значимість творчої ініціативи, високої компетентності й відповідальності за ефективний розвиток виробництва й усіх компонентів економічної діяльності.

Проблемні питання

1. Які явища називають динамічними стереотипами?
2. Що таке соціальний стереотип?

3. Які основні способи формування соціальних стереотипів?
4. У чому полягає «ефект стереотипізації»?
5. Які базові типи економічної поведінки індивідів?
6. У чому суть економічної теорії П. Хейне?
7. Яка особливість основних стратегій інноваційної поведінки?
8. У чому особливості економічної поведінки як виду соціальної дії?

Програмні вимоги до теми 7

Динамічні й соціальні стереотипи. Традиційні способи сприйняття й мислення. Основні способи формування соціальних стереотипів. Ефект стереотипізації.

Моделі економічної поведінки індивідів. Соціальна дія у вузькому змісті. Економічний спосіб мислення.

План практичного заняття

1. Сутність соціального стереотипу.
2. Соціальний стереотип як фактор економічної поведінки.

Реферати

1. Фактори «ефекту стереотипізації» суспільної свідомості.
2. Сучасний економічний спосіб мислення.

Литература

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.221-235.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.225-218.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.215-243.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.26-221.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Що таке динамічні стереотипи й у чому полягає їхня основна функція?
2. Опишіть передумови виникнення й закономірності формування соціальних стереотипів мислення індивіда.

3. Дайте порівняльну характеристику основних способів формування соціальних стереотипів?

4. Охарактеризуйте особливості «ефекту стереотипізації» масової свідомості в демократичному, тоталітарному й перехідному суспільствах.

5. Приведіть власні приклади впливу соціальних стереотипів на економічну поведінку індивідів і соціальних груп.

6. Відзначте характеристики економічної поведінки індивідів у моделі А.Сміта:

- а) приємність або неприємність трудової діяльності;
- б) визнання безумовної раціональності людини;
- в) сталість або мінливість занять;
- г) визнання цілераціональності людини;
- д) абсолютизація раціонального вибору.

7. Доринковий тип економічної поведінки характеризується формулою:

- а) максимум доходу ціною максимуму трудових витрат;
- б) мінімальний гарантований дохід ціною мінімуму трудових витрат;
- в) максимум доходу ціною мінімуму трудових витрат;
- г) вірні відповіді а) і в);
- д) усі відповіді невірні;
- ж) усі відповіді вірні.

8. Ринковий тип економічної поведінки характеризується формулою:

- а) максимум доходу ціною максимуму трудових витрат;
- б) мінімальний гарантований дохід ціною мінімуму трудових витрат;
- в) максимум доходу ціною мінімуму трудових витрат;
- г) вірні відповіді а) і в);
- д) усі відповіді невірні;
- ж) усі відповіді вірні.

9. Псевдоринковий тип економічної поведінки характеризується формулою:

- а) максимум доходу ціною максимуму трудових витрат;
- б) мінімальний гарантований дохід ціною мінімуму трудових витрат;
- в) максимум доходу ціною мінімуму трудових витрат;
- г) вірні відповіді а) і в);
- д) усі відповіді невірні;
- ж) усі відповіді вірні.

10. Відмітні характеристики економічної поведінки індивідів у моделі П. Хейне:

- а) приємність або неприємність самих занять;

- б) визнання безумовної раціональності людини;
- в) визнання цілераціональності людини;
- г) сталість або мінливість занять;
- д) абсолютизація раціонального вибору.

11. До якої стратегії економічної поведінки відноситься позиція, що потрібно просто отримати освіту.

- а) стратегія прагматичної поведінки;
- б) стратегія професійної поведінки;
- в) стратегія байдужної поведінки.

12. До якої стратегії економічної поведінки відноситься позиція одержати цікаву роботу в майбутньому:

- а) стратегія прагматичної поведінки;
- б) стратегія професійної поведінки;
- в) стратегія байдужної поведінки.

13. До якої стратегії економічної поведінки відноситься позиція досягати матеріального благополуччя й зробити кар'єру:

- а) стратегія прагматичної поведінки;
- б) стратегія професійної поведінки;
- в) стратегія байдужної поведінки.

14. Назвіть основні способи заробляння грошів і дайте їм порівняльну характеристику. Проаналізуйте можливості й обмеження кожного зі способів.

15. Який психологічний ефект проявляється в економічній поведінці вкладників «фінансових пірамід»?

16. Проаналізуйте взаємозв'язок економічного мислення індивіда і його економічної поведінки.

17. Подумайте про подібності й відмінності в економічних інтересах представників основних соціально-економічних груп (підприємців, найманих робітників, пенсіонерів і ін.). Яким чином їх економічні інтереси відбиваються в реалізованих ними типах економічної поведінки?

18. Який тип суспільства забезпечує формування соціальних стереотипів, найбільшою мірою, що відповідають дійсним інтересам членів цього суспільства? Пояснить, чому?

19. Які типові риси економічного мислення індивіда на перехідному етапі розвитку суспільства. Що таке динамічні стереотипи й у чому полягає їхня основна функція?

Тема 8 Трансформація економічної свідомості в перехідній економіці та проблеми всебічного розвитку людини

8.1 Економічна свідомість у перехідній економіці

8.2 Всебічний розвиток людини

8.1 Економічна свідомість у перехідній економіці

Одним з видів суспільної свідомості виступає економічна свідомість як здатність і форма відбиття (ідеального відтворення) людьми економічних відносин. Воно включає сукупність поглядів, ідей, уявлень індивідів і спільнот людей, що безпосередньо відбивають економічну дійсність суб'єктів, що виражають відношення, до різних аспектів економічного життя.

Економічна свідомість безпосереднє пов'язана з економічними інтересами певних соціально-економічних груп населення, включених в структуру господарських процесів і явищ і впливає на економічну поведінку суб'єктів.

Економічна свідомість матеріалізується в конкретно-історичній діяльності людей, втілюється в економічній політиці, керуванні економікою, методах організації виробництва, обміну, споживання і т.д.

Важливими критеріями стану економічної свідомості виступають:

- науковість, тобто ступінь відбиття в ньому економічних законів;
- реалістичність, тобто ступінь обліку в ньому конкретної соціально-економічної практики.

Зміст економічної свідомості пов'язане з науковим пізнанням економічної дійсності, свідомим використанням соціально-економічних законів. Разом з тим відносно економіки існують погляди й уявлення людей, які породжені їхнім практичним досвідом і які не завжди збігаються з науковими висновками. Більше того, у своїй повсякденній практиці люди, як правило, керуються цим «повсякденною свідомістю» або економічним мисленням.

В умовах сучасного українського суспільства економічна свідомість населення перетерплює глибокі зміни. З одного боку, у ньому представлені колишні погляди, уявлення людей, сформовані в радянській адміністративно-централізованій системі. З іншого боку, ринкові економічні відносини формують принципово інші погляди, пов'язані з господарською діяльністю. У результаті, економічна свідомість перебуває в перехідному стані, характеризується певною суперечливістю, і виражається в характерних формах економічної поведінки населення.

Доринкова форма поведінки, яка умовно характеризується формулою: «гарантований усереднений дохід ціною мінімуму трудових зусиллі». Така поведінка зв'язана, по-перше, зі сподіванням на патерналізм із боку держави, яка бере на себе турботу про забезпечення, нехай і мінімальних, соціальних гарантій, по-друге, з не високою особистою ініціативністю в сфері трудових устремлінь, низькою мотивацією на досягнення більш високих результатів

діяльності.

Ринкова форма поведінки. Її можна виразити формулою: «максимальний дохід ціною максимуму трудових зусиль». Тут поведінка характеризується ініціативністю, гнучкістю, напруженою динамікою, розрахунками насамперед на свої власні сили, мотивацією на високі результати. Суб'єкти, орієнтовані на таку форму економічної поведінки, є основою формування ринкових відносин, представниками нового економічного мислення.

Псевдоринкова економічна поведінка може умовно бути характеризована формулою: «максимальний дохід ціною мінімуму трудових зусиль». Ця форма поведінки характерна для людей, яких не влаштовує колишній рівень життя, які спрямовані на більш високі соціальні стандарти, але які не зорієнтовані на необхідність активізації своєї трудової діяльності, підвищення професіоналізму, рівня компетентності, заповзятливості.

Для формування сучасної економічної свідомості необхідні певні умови.

Першою найважливішою умовою виступають реальні економічні перетворення в напрямку формування цивілізованої ринкової економіки. Реальні процеси роздержавлення, створення конкурентного середовища, становлення малого й середнього бізнесу, перетворень в аграрному секторі, розвиток широкої ринкової інфраструктури з одночасним зміцненням соціальної сфери сприяють формуванню в широких верств населення адекватного економічного мислення.

Друга умова - це розвиток економічної теорії, яка опосередковано, через проведену економічну політику, різні форми утвору впливає на суб'єкти економічної діяльності.

Третьою умовою виступає економічна освіта населення через різноманітну мережу освітніх установ, засобу масової інформації і т.д. Широкі можливості для первісної економічної освіти має загальна середня школа.

У країнах з розвиненою ринковою економікою (Великобританія, США, Франція) приділяється велику увагу економічній освіті школярів, у процесі якого даються докладні відомості про ринкове господарство, мікро- і макроекономіці, основних школах економічної думки і т.д.

Четвертою умовою є економічне виховання в родині починаючи з дитячого віку. Дбайливе відношення до речей, іграшок, спільна участь у плануванні сімейного бюджету виховують у дітей, підлітків і молоді певне розуміння економічних цінностей, формують такі риси, як ощадливість, уміння ощадливе користуватися грошми.

Традиційно виділяють три форми економічної свідомості:

- масова,
- групова,
- індивідуальна.

Масова форма економічної свідомості визначається як масова свідомість суспільства (або його частини) відносно економічних питань, що мають важливе для багатьох значення економічні наслідки, що й далеко йдуть. Масова економічна свідомість розглядається як особлива підсистема, зі специ-

фічними механізмами детермінації й відповідно відносною автономією. Але одночасно економічна свідомість є лише частиною більш широкої системи масової свідомості, яка містить у собі ще й інші - неекономічні компоненти. У цьому випадку економічна свідомість - лише особливий сегмент масової свідомості.

У конкретному вираженні масова економічна свідомість визначається трьома групами факторів.

По-перше, це рівень очікувань людей і оцінка ними своїх можливостей впливу на економічну систему.

По-друге, це соціально-економічні цінності більших груп людей, що становлять основу їх економічного вибору (наприклад, це можуть бути такі цінності, як стабільність, рівність, загальність, корисність, економічна й соціальна справедливість).

По-третє, це швидко мінливі думки й настрою, пов'язані з оцінками існуючого економічного становища в країні, регіоні й на окремому підприємстві.

Масова економічна свідомість обумовлює типові масові варіанти економічної поведінки.

Групова форма економічної свідомості розглядається як групова, тобто як узагальнена свідомість краще організованих конкретних груп людей, наприклад, соціальних класів, певних верств населення. Групова економічна свідомість розглядається як сукупність думок і уявлень, які визначають основний зміст і напрямок економічної активності цієї групи.

Індивідуальна форма економічної свідомості розглядається як особлива якість окремої особистості, здатної певним чином сприймати економічну ситуацію, більш-менш точно її оцінювати й відносно цілеспрямовано діяти. Вона є такою функцією людської психіки, суть якої полягає у творчому перетворенні зовнішнього економічного миру у зв'язку із враженнями, що постійно надходять із попереднім досвідом, у виділенні себе з навколишнього економічного середовища й протиставленні йому як суб'єкта об'єкту. Тут найбільший інтерес представляють суб'єктивно-психологічні особливості, типові характеристики, структурні компоненти свідомості й поведінки особистості в економіці. Важливе значення набуває вивчення процесів формування індивідуальної економічної свідомості, засобів оволодіння й засвоєння різних групових її варіантів.

8.2 Всебічний розвиток людини

Економічна соціологія може стати методологічною основою соціальної політики держави. Соціальна політика – це комплекс механізмів, покликаних забезпечити наступні напрямки життєдіяльності громадян: підвищення суспільного добробуту, поліпшення якості життя народу, забезпечення соціального захисту й політичної стабільності.

Соціальна політика має три головні функції:

- економічну (стимулювання різних видів економічної діяльності);

- політичну (створення соціально-економічних передумов для збереження політичної рівноваги в суспільстві)
- стратегічну (створення соціально-економічних умов для збереження й розвитку «людського капіталу», забезпечення необхідного рівня життя для всіх груп населення, доступу до медичного обслуговування, утвору, культурних цінностей).

У якості індикаторів визначення цього показника входять:

1. макроекономічні – темпи збільшення обсягів ВВП, виробництва й рівня інфляції;
2. соціально-економічні – рівень безробіття, відсоток осіб, що перебувають за рисою бідності, співвідношення середньої заробітної плати й вартості споживчого кошика;
3. соціальні показники – індекс людського розвитку, що полягає із трьох компонентів: тривалість життя, рівень утвору населення, середньодушовий дохід.

Особливе інтегративне місце займає індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) - система показників, прийнята Організацією Об'єднаних Націй (ООН) з метою інтегративної оцінки якості життя населення країни - члена ООН. ІРЛП визначається на основі наступних показників: очікувана тривалість життя; рівень освіти; реальний душевий валовий внутрішній продукт. ІРЛП відбиває середній рівень забезпечення країною базового людського потенціалу й свідчить про те, скільки ще має бути зробити країні для досягнення деяких певних цілей: середньої тривалості життя в 85 років; доступу до освіти для 100% населення; забезпечення населенню гідного рівня доходів.

При розрахунках ІРЛП усі три базові показники зводяться до єдиної системи виміру шляхом визначення досягнень по кожному показникові як відносної дистанції від бажаної мети. Максимальне й мінімальне значення кожної змінної переносяться на шкалу від 0 до 1, причому кожна країна розташовується в певній крапці цієї шкали. При розрахунках ІРЛП визначається захід відносних досягнень цієї країни по кожній із трьох базових змінних і розраховується проста середня величина всіх трьох показників. ІРЛП показує, що якщо люди розташовують цими трьома основним можливостями, то вони можуть одержати доступ і до інших можливостей. Чим ближче країна до величини ІРЛП, рівної 1, тим менше той шлях, який ще треба буде пройти цій країні до рівня і якості життя, прийнятих за ідеал. Концепція розвитку людського потенціалу підкреслює аспект стійкості процесу розвитку. Вона не тільки визначає центральне місце людини в процесі розвитку, але й пропагує ідею забезпечення майбутнім і нинішнім поколінням життєво важливих можливостей і збереження природних систем, від яких залежить саме життя. Якщо процес розвитку не створює інститути, які забезпечували б всебічний захист прав людей, то в довгостроковій перспективі такий розвиток не може вважатися стійким.

В 2012 році Україна зайняла 76-е місце й потрапила в список країн з високим індексом розвитку людського потенціалу. Очікувана тривалість життя в Україні - 68,5 років, за рисою бідності в нас живе 2,2% населення. По

даним ООН, рівень грамотності дорослого населення становить 99,7%, повідомляє. При цьому, згідно з рейтингом, Росія розташувалася на 66-й позиції, Білорусь - на 65-й. Крім того, Україну випередили такі країни, як Антигуа й Барбуда, Тринідад і Тобаго, Лівія, Казахстан, Коста-Ріка, Албанія, Боснія й Герцеговина, Грузія.

Концепція розвитку людського потенціалу підкреслює важливе значення держави з метою забезпечення внутрішньої стійкості процесу розвитку в цілому. Щоб виконати своє призначення в умовах складного переходу від централізовано-планової економіки до ринкової, держава повинна не тільки забезпечувати сприятливе соціально-економічне середовище для нормального функціонування ринкової конкуренції, але й захищати законні права громадян і підприємств усіх форм власності, допомагати господарюючим суб'єктам адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, створювати сприятливі умови для їхньої виробничої й інших видів діяльності. Для розв'язку цього складного комплексу завдань держава покликана самим активним образом стимулювати підйом ефективності й конкурентоспроможності промисловості, сільського господарства, усіх галузей економіки. Це - по-перше. По-друге, усе більш важливим і істотним стає активна й регулююча участь держави в підвищенні якості й удосконалюванні структури купівельного попиту. По-третє, різко підсилюється потреба сучасного суспільства в активній, цілеспрямованій підтримці державою пріоритетного розвитку науки й освіти, соціального забезпечення громадян, у регулюванні трудових відносин і динаміки доходів населення, що не допускає чреватого соціальними ускладненнями надмірного розшарування на багатих, що одержують надприбуток, що перевищує складений у світовій практиці ринкового господарювання рівень прибутковості, і на бідних, змушених існувати на грані виживання.

Для успішного розв'язку цього триєдиного завдання держава скоординованими діями всіх своїх структур і рівнів повинне забезпечити стійкий і динамічний розвиток країни, опираючись на чітке порівняння управлінської дії з наявним потенціалом, з усіма видами ресурсів - людських, природних, матеріально-технічних, фінансових. Усе це може бути здійснене тільки на основі всебічного урахування традицій, своєрідності способу життя й національної самосвідомості народу.

Основні пункти й напрямку складного процесу формування ефективної держави й забезпечення його вирішальної регулюючої ролі в соціально-економічному розвитку країни такі:

1. Державотворення припускає, що в суспільстві сформовані й ефективно діють державно-правові умови для нормального функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки, захисту законних прав громадян і підприємств усіх форм власності, стимулювання інвестиційної й інноваційної активності, підйому темпів росту валового внутрішнього продукту, якості й конкурентоспроможності національної економіки.

2. Становлення ефективної держави означає зростання активності й ефективності дії владних і управлінських структур у досягненні високого стандарту життя населення, у недопущенні надмірного соціально-майнового

розшарування, у достатній державній підтримці соціально вразливих шарів громадян.

3. Становлення ефективної держави немислимо без забезпечення територіальної цілісності й суверенітету країни, її інтегративної національної безпеки (політичної, економічної, військової, екологічної, інформаційної й т.п.).

4. Формування ефективної держави в якості свого невід'ємного й найважливішого компонента включає пріоритетний розвиток національної системи освіти, науки й культури, що відіграє вирішальну роль у підготовці висококваліфікованих кадрів для економіки й інших сфер суспільства, а, що також забезпечує стабільність, стійкість і динаміку відтворення соціального досвіду, традицій, менталітету й ієрархії цінностей власного народу при пошуків ціннісних орієнтації інших народів і досягнень світової культури.

5. Непорушною умовою державотворення повинне стати забезпечення стійкого й динамічного соціально-економічного розвитку країни при опорі на чітке порівняння управлінських дій з наявним потенціалом, з усіма видами ресурсів - людських, природних, фінансових, матеріально-технічних, соціокультурних.

6. Найважливішою функцією ефективної держави повинне стати створення належної правової бази й забезпечення неухильного дотримання встановлених законодавством норм у процесі здійснення економічної й будь-якої іншої діяльності. Беззаперечне твердження принципу верховенства права покликане нормативно закріпити панування соціальної справедливості, що означає визнання прав і волю людини в якості головного ціннісного орієнтира, як у правотворчій, так і в правозастосовній діяльності, у забезпеченні стійкого динамічного економічного й соціально-політичного розвитку країни, закріплення гідного місця Білорусі у світовій співдружності держав.

7. Важливим напрямком побудови ефективної держави є формування суспільства як суспільства відкритого, у якому розвиток демократії - процес, що відповідає сподіванням усіх громадян і потребам повсякденної практики громадському життю, включаючи активний розвиток багатопартійної політичної системи, волю діяльності професійних союзів трудящих, союзів підприємців, усіх інших суспільних об'єднань і рухів, свободу слова при наявності як державних, так і недержавних засобів масової інформації.

8. Формування ефективної держави протікає в єдиному руслі зі становленням громадянського суспільства, тобто такого стану в розвитку суспільства, у якому високо розвинена сукупність неполітичних, недержавних суспільних відносин і організацій, здатних забезпечити реальну участь громадян в економічній діяльності й управлінських процесах, контроль із їхнього боку за діяльністю держави, свободу дій особистості в економічній, соціальній, політичній, соціокультурній сферах і її автономію стосовно офіційних органів державної влади.

9. Пріоритетні інтереси ефективної держави - це, у першу чергу, інтереси народу, забезпечення гідного життя, здоров'я людей, їх матеріальне й соціальне благополуччя, духовний розвиток і процвітання. Найважливіший

обов'язок такої держави - максимум уваги людині, її правам, потребам, створення сприятливих умов для розкриття й реалізації творчого потенціалу, заповзятливості людини, його поваги до прав, думок і позицій інших людей, до цінностей культури й моралі.

Проблемні питання

1. Що таке економічна свідомість?
2. Які критерії стану економічної свідомості?
3. З чим пов'язан зміст економічної свідомості?
4. Які існують форми економічної свідомості?
5. Що таке соціальна політика?
6. Які головні функції має соціальна політика?
7. Яка специфіка індексу розвитку людського потенціалу?
8. У чому полягає процес формування ефективної держави?
9. Які інтереси є пріоритетними для ефективної держави?

Програмні вимоги до теми 8

Критерії стану економічної свідомості. Зміст економічної свідомості. Форми економічної свідомості. Економічне мислення.

Функції соціальної політики. Індикатори соціальної політики. Інтегративна оцінка якості життя населення країни. Концепція розвитку людського потенціалу.

План практичного заняття

1. Економічна свідомість у перехідній економіці.
2. Всебічний розвиток людини.

Реферати

1. Вплив економічної свідомості на економічні інтереси певних соціально-економічних груп населення.
2. Концепція розвитку людського потенціалу в умовах сучасної України.

Литература

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.241-265.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.205-218.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.315-343.

4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.196-221.

Контрольні питання: тести, завдання

1. Дайте визначення економічній свідомості.
2. Чи вірно, що економічна свідомість:
 - а) пов'язана з економічними інтересами певних соціально-економічних груп населення;
 - б) включена в структуру господарських процесів і явищ;
 - в) впливає на економічну поведінку суб'єктів;
 - г) правильна відповідь відсутня.
3. Приведіть приклади зв'язку економічної свідомості й конкретно-історичної діяльності людей.
4. Покажіть вплив економічної свідомості на економічну політику.
5. Як економічна свідомість впливає на методи організації виробництва, обміну, споживання. Приведіть приклади.
6. Критеріями стану економічної свідомості виступають:
 - а) змістовність;
 - б) науковість;
 - в) реалістичність;
 - г) доказовість;
 - д) нічого з наведеного.
7. Чи згодні ви із твердженням, що в умовах сучасного українського суспільства економічна свідомість населення перетерплює глибокі зміни. Відповідь аргументуйте.
8. Які умови необхідні для формування сучасної економічної свідомості?
9. Визначите форми економічної свідомості:
 - а) масова;
 - б) особиста;
 - в) групова;
 - г) індивідуальна.
10. Чи правильні твердження?
 - а) масова економічна свідомість обумовлює типові масові варіанти економічної поведінки;
 - б) групова економічна свідомість розглядається як сукупність думок і уяв, які визначають основний зміст і напрямок економічної активності цієї групи;

в) індивідуальна форма економічної свідомості розглядається як особлива якість окремої особистості, здатної певним чином пристосовуватися до мінливих умов.

11. Соціальна політика має функції:

- а) економічну;
- б) екологічну;
- в) політичну;
- г) стратегічну;
- д) правильна відповідь відсутня.

12. Індекс розвитку людського потенціалу включає показники:

- а) очікувана тривалість життя;
- б) валовий національний продукт;
- в) реальний душевий валовий внутрішній продукт;
- г) рівень освіти.

13.Що визначає концепція розвитку людського потенціалу?

14. Чи згодні ви з тим, що концепція розвитку людського потенціалу підкреслює важливе значення держави з метою забезпечення внутрішньої стійкості процесу розвитку в цілому. Відповідь аргументуйте.

15. Що така ефективна держава і які шляхи його формування?

Тема 9. Формування ринкового мислення й становлення підприємців

9.1 Умови й передумови формування ринкового мислення

9.2 Підприємництво як соціально-економічна діяльність

9.1 Умови й передумови формування ринкового мислення

Проблема пояснення передумов економічної поведінки людей полягає в тому, що їх дії виступають лише перекладачами їх думок, і щоб правильно зрозуміти цей «переклад», необхідно опанувати як «мовою» дій, так і «мовою» думок. Для цього потрібно з'ясувати: чи існують якісь загальні закономірності мислення людини, які визначають його економічний вибір, і якщо існують, то які вони? Відповідь на це питання багато в чому залежить від того, у якому сенсі ми сприймаємо людину в процесі її господарської активності.

«Людина економічна» виникає перед нами в образі незалежної, компетентної, егоїстичної істоти, що раціонально мислить, прагне до максимізації вигоди шляхом вибору економічних альтернатив на основі попередньої калькуляції вигід і витрат.

Закономірності економічної поведінки такого суб'єкта, що впливають із реалізованих їм принципів оцінки й вибору альтернатив, були викладені економістом Оскаром Моргенштерном і математиком Джоном фон Нейманом. Вони висунули ряд аксіом економічного вибору, серед яких аксіома сталості, яка говорить: «Якщо Ви А віддаєте перевагу В, а В віддаєте перевагу С, то Ви повинні А віддати перевагу С». Наприклад, якщо Ви, бажаючи довідатися новини, перегляд телепередач віддаєте перевагу читанню газет, а газети віддаєте перевагу слуханню радіо, то Ви, прагнучи одержати інформацію про останні події, повинні віддати перевагу телевізору над радіоприймачем. Випадки невідповідності конкретних виборів даній аксіомі економісти пояснювали мінливістю й недосконалістю людей, які схильні робити помилки. Не будучи задоволеними подібними поясненнями, економічні соціологи висунули тезу про те, що люди постійно непостійні, але відхиляються від сталості систематичним образом, який може бути обмірюваний і вивчений. Наприклад, при оцінці ймовірностей настання різних подій, поширені наступні систематичні помилки мислення індивіда:

- ефект репрезентативності (переоцінюється надійність малих вибірок);
- (переоцінка ймовірності яскравих подій, що запам'ятовуються);
- ефект егоцентризму (використання переважно власного досвіду);
- ефект консерватизму;
- ефект Ірвіна (переоцінюється ймовірність бажаної події й недооцінюється ймовірність небажаного);
- ефект якоря (вплив точки відліку, із чим рівняється);

- ефект краю (недооцінюється можливість імовірних подій і переоцінюється – малоймовірних);
- ефект Монте-Карло (при оцінці ймовірностей двох послідовні незалежні подій люди прагнуть установлювати між ними зв'язок);
- ефект Стоунера (позитивне зрушення ризику в групових розв'язках стосовно індивідуальних).

Подібні зсуви оцінок є значимими суб'єктивними факторами, що впливають на економічне мислення людини й, відповідно, – на його економічну поведінку.

Економічне мислення містить у собі погляди й вистави, породжені практичним досвідом людей, їх участю в економічній діяльності, у яку вони вступають у повсякденному житті. Первинна характеристика економічного мислення – це калькуляція витрат і вигід, на якій ґрунтується економічна поведінка. Воно відбиває економічну реальність переважно в емоційній, а не в раціональній формі. У результаті в суспільстві формується певний економічний менталітет, тобто певні умонастрої, склад і здатність мислення, настрій, що впливають на мотивацію й результативність економічної діяльності. Коли певні погляди стають незаперечними й виводяться суспільством зі сфери критичного осмислення, ми говоримо про «Ефект стереотипізації» суспільної свідомості, який є закономірним наслідком розвитку масової свідомості. Однак специфіка й наслідку його виникнення багато в чому залежать від того, як будується соціальна система: переважно природно в руслі дії об'єктивних соціально-економічних законів або в умовах централізованого керування, атрибутом якого виступає моноідеологія. Наприклад, «авторитарне» середовище формує соціальні стереотипи, що пригнічують ініціативність («Начальству видніше», «Ініціатива карна» і т.п.).

Виділяють наступні типи економічного мислення: державний, ринковий, соціально-ринковий.

Державному економічному мисленню властиві авторитарність, беззаперечне підпорядкування економічних суб'єктів влади, мінімізація господарської ініціативи, зневага правом, соціальний патерналізм і ін. Проявом такого мислення є бюрократичне економічне мислення, коли реальні економічні завдання підмінюються формальними.

Ринкове економічне мислення характеризується такими рисами, як: пріоритет приватної власності, особиста господарська самостійність, ініціативність, прагматизм, конкуренція, заповзятливість, індивідуалізм, конкурентна твердість і ін.

Соціально-орієнтоване ринкове економічне мислення являє собою комбінацію ряду ознак названих двох типів мислення. У результаті орієнтація на економічну свободу, заповзятливість, економічну ефективність сполучається з орієнтацією на соціальний захист, соціальне партнерство, норми моральності, передбачуваність.

У рамках соціологічного підходу економічна свідомість з пізнанням функціонування й розвитку соціально-економічних законів, розробкою принципів організації економічному життю, а економічне мислення – із залу-

чанням його носіїв у соціальну практику.

Постановка питання про нове економічне мислення припускає насамперед чітке визначення критеріїв, яким воно повинне відповідати. Існують два головні критерії, які характеризують сучасний тип економічного мислення: науковість і відбиття в мисленні нових умов, що змінилися, розвитку суспільного виробництва. Обоє критерію взаємозалежні й розглядаються в єдності.

Перший — науковість — полягає насамперед у необхідності повного й послідовного обліку в економічному мисленні й господарських розв'язках об'єктивних економічних законів.

Другий критерій оцінки сучасного економічного мислення — це урахування сучасних реальностей, якісно нових умов розвитку виробництва, неформальне сприйняття сутності процесу інтенсифікації виробництва, мислення якісними, а не кількісними категоріями, орієнтація на кінцевий результат, соціальні цілі розвитку.

Сучасне мислення припускає орієнтацію на світовий досвід, вивчення й використання досягнень. Розвиток і поглиблення міжнародної інтеграції, вихід на світовий ринок, створення спільних підприємств вимагають не тільки широкого кругозору, спеціального навчання, але й психологічної готовності кадрів до такого значного розширення поля діяльності.

Для сучасного економічного мислення характерна здатність до ризику, інтенсивний тип діяльності, прагнення найбільш повне використовувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, прогнозувати всі наслідки, новаторство, ініціативу, заповзятливість, вироблення нових психологічних установок, пошук нестандартних підходів, схильність брати ініціативу на себе, здатність передбачити й вирішувати протиріччя.

Таким чином, контекст господарської діяльності впливає на суб'єктивні оцінки її результатів і залежно від цих оцінок людей або відтворює або змінює тип своєї економічної поведінки. Економічна оцінка, як суб'єктивне відбиття об'єктивної реальності, складається на основі переломлення характеристик оцінюваного об'єкта (майнового положення, соціально-економічної ситуації) через економічне мислення індивіда, яке формується в процесі його господарської діяльності. Особливості останньої багато в чому визначаються формою зайнятості, у якій індивід реалізує свій розумовий і фізичний потенціал працівника. соціологічні дослідження показали, що одним зі значимих ознак, що диференціюють, визначають специфіку форми зайнятості, є тип власності колективного господарюючого суб'єкта, у структуру якого залучений працівник.

9.2 Підприємництво як соціально-економічна діяльність

На початку ХХІ ст. в епоху ринкових відносин, нових технологій та інформації особливої актуальності набуває дослідження такого соціально-економічного феномена як підприємництво. Для України, яка переживає відродження інституту підприємництва, його ретельний та всебічний аналіз є

нагальним завданням.

Соціологія підприємництва досліджує підприємництво як соціальний феномен, акцентуючи увагу на підприємництві як соціально-економічній діяльності великих і малих соціально-економічних груп і верств суспільства. Вона досліджує соціокультурні аспекти зародження й розвитку підприємницької діяльності, соціально-економічні та правові передумови становлення підприємницької діяльності, формування мотивації підприємницької діяльності, особливості підприємницької поведінки, особливості соціального портрету сучасного підприємця, девіації в підприємницькій діяльності тощо.

Перші спроби теоретично осмислити феномен підприємництва були зроблені в XVII ст., проте ще задовго до цього вчені виявили відмінності між комерцією та іншими видами праці. Одним з перших вчених, які прагнули обґрунтувати можливість розгляду підприємництва з наукових позицій був англійський економіст Р.Кантільон, який у XVIII ст. вперше увів до наукового обігу термін «підприємець». До числа підприємців Р.Кантільон зараховував усіх осіб з нефіксованими прибутками (торговці, ремісники й селяни), які займаються економічною діяльністю й включені до процесу купівлі-торгівлі в ситуації нестійкості й непередбачуваності цін. Характерною рисою підприємця він вважав готовність до ризику. Поступово сформувалось декілька підходів до розуміння підприємницької діяльності.

Підприємницьку діяльність здійснюють люди, які є власниками певного капіталу (А.Сміт, Ж. Тюрго, Б.Гільденбрандт). Підприємницька діяльність носити насамперед організаторський характер, причому люди, що її здійснюють, можуть не мати власного капіталу (Дж. С.Мілль, К.Маркс, А.Маршалл, А.Коул, П.Дракер). Підприємницька діяльність супроводжується ризиком та невизначеністю (Р.Кантільон, Дж. Тюнен, Д. де Тресі). Підприємницька діяльність спрямована на реформування й докорінну перебудову виробництва, впровадження нових методів виробництва, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини; виготовлення нового блага або старого блага нової якості (Й.Шумпетер). Підприємницька діяльність – це передусім вільна діяльність, пов'язана з особистою свободою, яка дає змогу людині раціонально використовувати свої здібності, знання, інформацію й доходи (Ф.Хайєк). Підприємницька діяльність має активний інноваційний характер, сутність якого не тільки в ефективному альтернативному виборі використання матеріальних, організаційних, людських ресурсів, а й у створенні нових ринкових можливостей – впровадженні різних інновацій щодо створення нових видів товарів та послуг, використання з цією метою нових ресурсів, джерел і форм фінансування, освоєння організаційних та управлінських нововведень, а також проникнення на нові ринки збуту, у нові галузі та сектори економіки та ін. (Г.Шмолер, П.Дракер).

Виходячи з із прояву різних сторін підприємницької діяльності, її цілісної природи, можна дати наступне визначення підприємництву.

Підприємництво — особливий вид економічної діяльності, сутністю якої є самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими ме-

тодами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети.

Основними функціями підприємництва є:

- новаторська – сприяння процесу продукування нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів, надання нових послуг;
- організаційна – впровадження нових форм і методів організації виробництва, нових форм заробітної плати, оптимальне їх поєднання з традиційними, раціональне поєднання форм одиничного поділу праці, основних елементів системи продуктивних сил і контроль за їх використанням;
- господарська – найефективніше використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів;
- соціальна – виготовлення товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до основної мети, вимог дії основного економічного закону;
- особистісна – самореалізація мети підприємця, отримання їм задоволення від своєї роботи.

Основними сферами здійснення підприємницької діяльності є сфера матеріального й нематеріального виробництва (сфера послуг). У розвинутих країнах у сфері послуг зайнято до 75% працездатного населення, в Україні – лише 27%. Виділяють п'ять основних видів підприємницької діяльності: виробничу, комерційну (торговельну), фінансову, страхову, посередницьку.

Виробнича підприємницька діяльність охоплює фазу виробництва та фазу споживання товарів і послуг. Діяльність вважається доцільною, якщо річний прибуток складає не менше 20-30% грошової виручки.

Комерційна (торговельна) – пов'язана з проведенням операцій та угод з перепродаж товарів (послуг). Вважається доцільною, якщо чистий прибуток складає 15-20% витрат.

Фінансова – передбачає купівлю-продаж грошів, валюти, цінних паперів. Цей вид підприємницької діяльності буде доцільним, якщо фінансові доходи забезпечуватимуть прибуток на рівні не нижче 5-15%.

Страхова - пов'язана з ризиком, який є невід'ємною рисою ринкової економіки. Кожний підприємець діє на свій страх та ризик і не може обійтися без надійного страхування на випадок небезпеки. В умовах ринку страхове підприємництво виконує дві функції: 1) захищає бізнес і населення; 2) забезпечує прибуток. У сучасній економіці України страхову діяльність здійснюють державні організації, акціонерні товариства, кооперативи.

Посередницька - ґрунтується на тій обставині, що в умовах численних господарських зв'язків виробничі й комерційні організації не в змозі вирішити всі питання власними зусиллями. Тоді смороду звертаються до послуг посередника. Цей вид підприємницької діяльності дедалі більше поширюється в ринковій економіці. Посередницькі фірми можуть надавати також інформаційні, консультативні, маркетингові послуги.

Підприємницька діяльність означає працю індивіда, засновану на певних особистісних якостях, розумінні власних можливостей, спрямовану на досягнення найкращого результату в господарській діяльності, на отримання

економічної вигоди, передусім привласнення додаткового продукту.

Підприємець — основний господарюючий суб'єкт, який здійснює підприємницьку діяльність завдяки наявності певної сукупності рис втілює в практику функції підприємництва і за свою працю отримує підприємницький дохід, мінімум — нормальний прибуток.

На нижчій стадії розвитку капіталізму підприємець втілював риси власника, організатора й управляючого (менеджера). На вищій стадії капіталізму, за панування крупних акціонерних компаній, відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, і процес організації та управління виробництвом здійснюють професіональні управлінці — менеджери. Найважливіші риси сучасного підприємця — пошук можливостей та ініціативність, готовність до ризику, відповідальність і здатність жертвувати в інтересах справи, орієнтація на ефективність та якість, цілеспрямованість, прагнення до поінформованості тощо. Сучасний підприємець повинен добре розуміти сутність економічних процесів, які відбуваються в суспільстві, орієнтуватися в обставинах, що швидко змінюються, вміти приймати нестандартні рішення, розбиратися в людях, правильно оцінювати їх позитивні якості та недоліки.

Безперечно, що підприємець не може також обійтись без відповідної сукупності економічних і правових знань, без достатнього досвіду та практичних навичок. Інакше йому буде дуже важко з належним ступенем вірогідності оцінити отриману інформацію й прийняти найбільш оптимальне рішення, а це — обов'язкова передумова будь-якої підприємницької діяльності.

Разом з цим слід зазначити, що підприємницька діяльність має суперечливий характер. З одного боку, як вже наголошувалося, підприємці є основними господарюючими суб'єктами, найактивнішими дійовими особами в реалізації цілей та найважливіших рис економічної системи, з іншого саме з їх діяльністю пов'язана ціла низка негативних явищ, серйозних соціально-економічних проблем. Так, на нижчій стадії розвитку підприємництва виникли й кілька століть розвивалися головні вади ринкової економіки: економічна та екологічна кризи, монополістичні тенденції в економіці, масове безробіття, класова поляризація суспільства та ін. У сучасних умовах, ставлячи за позначку привласнення максимально високих прибутків, значна кількість підприємців досягають її в такий спосіб: 1) виготовленням неякісних товарів, неякісного виконання робіт і надання неякісних послуг; 2) встановленням завищених цін на товари, послуги й виконувані роботи; 3) ухиленням від сплати податків; 4) створенням фіктивних фінансових трастів та інших фінансових інститутів, які «викачують» гроші зі значної кількості довірливих вкладників; 5) виготовленням товарів і наданням послуг, які загрожують життю й здоров'ю значної кількості людей (наркобізнес, торгівля зброєю), торгівлею дітьми, «живимо товаром»; 6) вивезенням капіталів за кордон; 7) масовим розкраданням державної власності в процесі її роздержавлення й приватизації; 8) фальсифікацією торгових марок, обважуванням, обрахуванням споживачів та іншими видами шахрайства. Ці та інші незаконні способи збагачення підприємців, багато з яких є характерними й для українського підприємництва, вступають в антагоністичну суперечність з інтересами суспільства, підрива-

ють його економічну могутність і суверенітет.

Водночас таким діям підприємців значною мірою сприяє нераціональна політика держави (зокрема, надмірний податковий тягар), недосконале законодавство. Тому постає необхідність формування нового покоління підприємців, які дотримуватимуться морально-етичних норм підприємництва, наслідуватимуть позитивні риси підприємництва розвинутих країн; прийняття досконалого законодавства, здійснення виваженої економічної політики держави.

Розвиток підприємництва в Україні на початку XXI ст., як свідчать численні соціально-економічні та соціологічні дослідження, гальмують відсутність певних умов:

1. реального плюралізму форм власності (різних типів і форм власності, які визнані чинним законодавством рівноправними й можуть конкурувати за ринки збуту, сфери вкладання капіталу та ін.). В Україні реалізації цієї умови перешкоджає тотальна приватизація, наявність значного тіньового сектору економіки та ін.;

2. розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (інноваційних центрів, консультаційних центрів, курсів і шкіл підготовки підприємців, тощо);

3. стабільної, науково обґрунтованої економічної політики держави щодо підтримки підприємництва, передусім малого;

4. державного регулювання економіки, передусім за допомогою економічних важелів. В Україні переважають адміністративні важелі регулювання;

5. правових умов підприємницької діяльності: ефективної та стабільної законодавчої бази; розвинутого антимонопольного законодавства й достатніх механізмів його реалізації; ефективної системи захисту інтелектуальної власності (винаходів, патентів, ліцензій та ін.); простої процедури реєстрації підприємства, скорочення форм звітності та контролю за їх діяльністю, недопущення хабарництва й чиновницького свавілля в цій діяльності; оптимізованого податкового законодавства.

Важливими умовами підприємницької діяльності також є: стабільна політична ситуація; позитивна суспільна думка про діяльність підприємців; належний рівень культури підприємництва (етики ділових відносин, духовних цінностей суспільства в цій сфері та ін.).

Проблемні питання

1. Чи існують якісь загальні закономірності мислення людини, які визначають його економічний вибір, і якщо існують, то які вони?

2. Які поширені систематичні помилки мислення індивіда?

3. Що таке економічне мислення?

4. Які існують типи економічного мислення?

5. Яким чином господарська діяльність впливає на суб'єктивні оцінки її результатів?

6. У чому полягають особливості підприємництва як соціально-

економічної діяльності?

7. Які основні сфери здійснення підприємницької діяльності?
8. Які проблеми існують в підприємництві в Україні?
9. Які умови підприємницької діяльності в умовах сучасної України?

Програмні вимоги до теми 9

Закономірності економічної поведінки. Суб'єктивні фактори економічного мислення. Типи економічного мислення. Критерії економічного мислення. Економічна оцінка.

Економічні підходи до підприємницької функції. Структура підприємницької діяльності. Видові відмінності підприємницької діяльності. Підприємці як сукупність соціальних груп.

План практичного заняття

1. Умови й передумови формування ринкового мислення.
2. Підприємництво як соціально-економічна діяльність.

Реферати

1. Еволюція типів економічного мислення.
2. Національні особливості підприємницької діяльності.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.302-335.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.265-298.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.315-343.
4. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.206-221.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Закономірності економічної поведінки були викладені:
 - а) Л. Вальрасом;
 - б) Дж. Нейманом;
 - в) О. Моргенштерном;
 - г) Й. Шумпетером.
2. Як ви розумієте тезу, що «люди постійно непостійні». Приведіть приклади.

3. Ситуація, коли недооцінюється можливість імовірних подій і переоцінюється – малоімовірних відповідає:

- а) ефекту репрезентативності;
- б) ефекту егоцентризму;
- в) ефекту Ірвіна;
- г) ефекту якоря;
- д) ефекту краю.

4. Ситуація, коли переоцінюється надійність малих вибірок відповідає:

- а) ефекту репрезентативності;
- б) ефекту егоцентризму;
- в) ефекту Ірвіна;
- г) ефекту якоря;
- д) ефекту краю.

5. Ситуація, коли використовується переважно власний досвід відповідає:

- а) ефекту репрезентативності;
- б) ефекту егоцентризму;
- в) ефекту Ірвіна;
- г) ефекту якоря;
- д) ефекту краю.

6. Поняття підприємництва, його функції й завдання.

7. Основні концепції підприємництва.

8. Що не є функцією підприємництва:

- а) новаторська;
- б) організаційна;
- в) господарська;
- г) соціальна;
- д) правильна відповідь відсутня.

9. Види підприємницької діяльності:

- а) виробнича;
- б) фінансова;
- в) соціальна;
- г) посередницька;
- д) страхова.

10. Яка роль підприємництва в соціально-економічному й культурному розвитку сучасного суспільства?

11. У чому полягає специфіка підприємницького типу економічної поведінки?

12. Складіть соціальний портрет сучасного підприємця.

13. Які труднощі й проблеми виникають у розвитку підприємництва?

14. Назвіть права, які мають підприємці в Україні й дайте їм характеристику. Назвіть і дайте характеристику основним обов'язкам підприємців.

15. Уміння встановлювати контакти дозволяє підприємцеві успішно вести справи. Зараз ми проведемо серію віртуальних ділових зустрічей, причо-

му щораз із новою людиною. Потрібно легко й швидко увійти в контакт, розв'язати питання у свою користь і так саме по-доброму розстатися.

Приклади ситуації «початок ділової зустрічі»:

15.1. Перед вами людина, якові ви добрі знаєте. Це ваш постійний клієнт, партнер, замовник і т.п. Запропонуєте йому новий контракт.

15.2. Перед вами невідома людина. Це, можливо, ваш майбутній колега, клієнт, замовник, постачальник і т.п. Ви вкрай зацікавлені в позитивному результаті цієї зустрічі. Покажіть собі гідним діловим партнером.

15.3. Перед вами керівник делегації фірми, з якої ви маєте намір розірвати всі ділові відносини, але фірма наполягає на виконанні раніше підписаного контракту. Знайдіть потрібні слова, а головні, аргументи для розв'язку питання у свою користь. Причому розстатися ви повинні добрими друзями.

15.4. Перед вами керівник профспілкової організації, що вимагає значного підвищення заробітної плати працівникам фірми, якові ви очолюєте. Відмовте йому, але так, щоб працівники не звільнилися з вашої фірми й не перейшли до ваших конкурентів.

15.5. Перед вами податковий інспектор. Переконаєте його в тому, що ви маєте право на цілий ряд податкових пільг у зв'язку зі специфікою діяльності вашої фірми.

Тема 10. Обґрунтування нової парадигми економічної поведінки в перехідній економіці

10.1 Економічна поведінка й економічна дія

10.2 Еволюція «соціологічної людини»

10.3 Мотивація «економіко-соціологічної людини»

10.4 Економічний і соціологічний підходи до раціональності

10.1 Економічна поведінка й економічна дія

Поведінка людей сприймається як якийсь результуючий компонент дій людини, що відбиває зовнішню спрямованість його активності. В економічній соціології для опису активності людей у сфері виробництва, розподілу, обміну й споживання різних благ і послуг широко використовується поняття «економічна поведінка». Воно дозволяє фіксувати спрямованість економічної активності людей, яка здійснюється з метою задоволення їх потреб за допомогою того або іншого способу добування й споживання благ.

Економічну поведінку, таким чином, ми можемо визначити як ряд цілеспрямованих дій людини, орієнтованих у своїй сукупності на реалізацію певної моделі господарської активності. Що ж, у такому випадку, ми можемо сказати про це явище, крім того, що різні люди домагаються задоволення своїх потреб різними способами залежно від їхніх можливостей, схильностей, переваг за принципом «на смак і колір товаришів ні»?

Насправді людина вибирає прийнятну для нього модель економічної поведінки з досить обмеженого числа можливостей. Виступаючи в ролі господарюючого суб'єкта, він проявляє свою економічну активність у контексті складених в суспільстві виробничих і розподільних відносин, які задають «правила гри», характерні для тієї або іншої сфери діяльності й визначають відповідний до цієї сфери спосіб господарювання.

Елементи економічної дії. Слід почати з того, що економічна дія виражає певний зв'язок між цілями й засобами, а також припускає особливий характер самої дії. Спробуємо вичленувати його основні елементи. На наш погляд, до них ставляться:

1. обмеженість ресурсів;
2. можливість їх альтернативного вживання;
3. ненасильницький характер контролю над ресурсами;
4. націленість на забезпечення життєдіяльності людей;
5. кількісна визначеність цілей і засобів.

Коротко розглянемо ці елементи. Обмеженість ресурсів — неодмінна ознака економічної дії. Якщо ресурс (вдихуваний нами повітря або вода з ріки) може споживатися людиною в необмежених кількостях, то він не стає економічним. Економічна дія з'являється там, де починаються ресурсні обмеження.

Більш тонкий і менш очевидний елемент економічної дії пов'язаний з альтернативним уживанням обмежених ресурсів. Ця ознака має на увазі наявність вибору між різними способами їх використання. І якщо такий вибір відсутній, дія втрачає економічний характер. Наприклад, якщо людина прагне їсти, а грошей вистачає тільки на хліб, та й то в обмеженій кількості, то така змушена «покупка» хліба не може нами кваліфікуватися як економічна дія, незважаючи на те, що в наявності зовнішня подоба товарно-грошового обміну. Тут відсутній вибір і відносно використовуваних ресурсів, і відносно продукту, і у відношенні того, купувати його або не купувати. Економічна ж дія припускає наявність можливості вирішувати, як зробити з ресурсом або готовим продуктом, на що витратити наявні гроші, чи потрібно взагалі витрачати ресурси, коли є можливість заощадити, відклавши споживання або покупку.

Зазначений М. Вебером ознака ненасильницького контролю над ресурсами, як правило, опускається з виду, однак проти використання даної ознаки рідко виникають серйозні заперечення. Грабіж серед біла дня, експропріація ресурсів і будь-які інші дії, пов'язані з насильством або погрозою застосування такого, ми не має права віднести до економічної дії, яка якщо й не завжди передбачає негайне еквівалентне відшкодування витрат, то принаймні припускає різні форми відшкодування й певну ступінь волі — наприклад, можливість розірвати економічні зв'язки без погрози для свого життя й здоров'я.

Дуже непроста ознака — забезпечення життєдіяльності людей. Він указує на особливий історичний ракурс економічних відносин, які спочатку оформляли умови виживання людини й людських співтовариств у їхній безперестанній боротьбі із природою. Таке виживання пов'язане із задоволенням базисних потреб людини, але при цьому не обмежується забезпеченням мінімуму матеріальних засобів існування (і тим більше не зводиться до забезпечення мінімуму фізіологічних потреб). Поняття життєдіяльності, навіть у мінімальному обсязі, неодмінно включає соціальні елементи. Звичайно, у цьому випадку ми зустрічаємося з неминучими умовностями, тому що залежно від того, що віднести до сфери забезпечення життєдіяльності, область економічних дій буде розширюватися або звужуватися. Тому бажане, хоча б у загальному плані, визначити поняття життєдіяльності. На нашу думку, мова повинна йти про елементи, без яких порушується процес нормального біологічного й соціального відтворення й виникає погроза самому існуванню окремої людини, групи або співтовариства. У цьому змісті доречне визначення К. Маркса: економіка — це «царство необхідності»

Поняття життєдіяльності означає також, що економічна дія не обов'язково зводиться до егоїстичного інтересу людини або задоволенню чийось особистих інтересів. Забезпечення життєдіяльності не може обмежуватися досягненням добробуту окремої людини. Воно включає інтереси виживання й добробуту його близьких, аж до відверто альтруїстичних елементів.

Нарешті, економічна дія припускає кількісну визначеність мети й пов'язаних з її досягненням засобів. Мова йде не просто про можливість якісного вибору, але й про калькуляцію — кількісному або порядковому зіставлен-

ні порівнюваних варіантів. Не просто про задоволення потреб, але про найкращий, найбільш ефективний (з погляду господарського агента) способів їх реалізації. Поняття ефективності дій людини означає максимізацію корисності — кількісно певної ступені задоволення цих потреб, що співвідноситься з оптимізацією витрат.

10.2 Еволюція «соціологічної людини»

Перший спосіб реконструкції поведінки «соціологічної людини» — побудова по методу від протилежного. Іншими словами, його розглядають як повний антипода «*homo economicus*». Якщо останній, скажемо, — це людина незалежна, егоїстична, раціональна і компетентна, то «*homo sociologicus*» виявляється людиною, яка підкоряється суспільним нормам і альтруїстична, поводить суперечливо й непослідовно, слабо інформована і не здатна до калькуляції вигід і витрат. Приведемо приклад подібного зіставлення двох моделей. Варіант «*homo economicus*» представлений економістами К. Бруннером і У. Меклінгом: це «людина винахідлива, що оцінює, максимізуючи корисність». Для «соціологічної людини» характерно, те, що вона:

По-перше, людина займає тут більш активну й більш діяльну позицію. Людина не просто інформована, але, знаюча; не просто слідує наступним нормам, але, така, що соціалізується; не просто підкоряється, але, бореться. Це людина, яка здатна стати актором, яка рефлексує із приводу власних дій. Вона уже не просто займає відведені їй структурні позиції, програє заздалегідь запропоновані ролі, підкоряється встановленим нормам, стає об'єктом чийхось санкцій. Діючи в рамках багатьох обмежень, людина, як передбачається, сама будує свій мир і виробляє значення, що відбувається, вона демонструє здатність до самостійної дії, а в багатьох випадках і до рефлексії із приводу цієї дії.

По-друге, перетворення людини в актора в економіко-соціологічному змісті означає, що вона у стані не тільки вибирати різні способи використання дефіцитних ресурсів, але здатна перемикатися (спонтанно або в результаті вольових зусиль), переходячи від логіки економічно орієнтованого до логіки соціально орієнтованої дії й назад.

По-третє, економічна соціологія припускає, що крім активного вибору й можливості перемикання режимів дії й оцінювання людина здатна надходити всупереч (Є. Гідденс) — у тому числі всупереч очевидній раціональності або устояним нормам. Економіко-соціологічна людина в стані виявити вольові зусилля й долати опір обставин. (У якості таких обставин можуть виступати дефіцит ресурсів, неадекватність існуючих правил поведінки, неясність цілей і багато чого іншого).

Нарешті, по-четверте, людина здатна до диференційованих дій. Причому справа не в тому, що вона може в одних випадках поводитися раціонально, незалежно або егоїстично, а в інших — проявляти альтруїзм або додержуватися традиційних норм. І не тільки в тому, що рамки чинених їм дій більш широкі, ніж передбачені економічною теорією, а в тому, що їх відмін-

ності соціально обумовлені, а самі дії вкорінені в соціальних структурах, у які включений даний господарський агент.

Отже, підсумуємо передумови, які повинні бути закладені в основу побудови моделей економіко-соціологічної дії (ще раз обмовимося, що вони не "симетричні" передумовам моделі «економічної людини»). Перед нами з'являється:

- людина рефлексивна — здатна на активний і усвідомлений вибір;
- людина гнучка — здатна перемикатися між різними режимами дії;
- людина вольова — здатна надходити всупереч обставинам і вибраним раніше способам дії;
- людина соціально-диференційована — здійснююча різні, соціально обумовлені способи дії, прив'язані до різних соціальних структур і інститутів.

Усяка господарська діяльність людини здійснюється в остаточному підсумку в ім'я реалізації їх потреб, які можна визначити як необхідність і можливість придбання, збереження й використання різних благ — приватних і суспільних, економічних і неекономічних, матеріальних і нематеріальних. Якщо якесь благо виявляється значимим, бажаним для людини, то воно перетворюється в стимул — зовнішній об'єкт прагнення, актуалізовану потребу. Коли ж імпульс прагнення до цього об'єкта проходить через свідомість людини, стимул переростає в мотив — внутрішнє спонукання до дії. Озброївшись цими визначеннями, подивимося, як виглядає господарська мотивація в рамках економічного й економіко-соціологічного підходів.

10.3 Мотивація «економіко-соціологічної людини»

З погляду економіста, господарська дія мотивована егоїстичним інтересом. При виникненні стимулу у вигляді натурального або грошового блага людина прораховує можливі наслідки передбачуваної дії, оцінюючи насамперед два фактори:

- граничну корисність очікуваного блага, настійність своєї потреби в ньому;
- витрати часу й інших ресурсів, необхідні для одержання даного блага.

Зважаючи на два роди оцінок, людина визначає ефективність дії. Його інтерес полягає в максимізації корисності або мінімізації витрат для одержання оптимального набору благ.

Не можна сказати, що основоположники економічної теорії не бачили проблеми різноманіття реальних господарських мотивів. Напроти, вони не раз підкреслювали, що неможливо звести їх до голого економічного інтересу. Ось один з багатьох характерних висновків: «Із усього сказаного нами випливає, що віддавати своє співчуття іншим і забувати самого себе, обмежувати, наскільки можливо, особистий егоїзм і віддаватися, поблажливої симпатії до інших представляє вищу ступінь моральної досконалості, до якої тільки здатна людська природа». Важко повірити, що ці слова належать родоначальникові економічної теорії А. Сміту. А тим часом такий один із принципових висновків, зроблених їм в «Теорії моральних почуттів» — об'ємній праці,

практично забутий після виходу у світ «Багатства народів». Лідер австрійської школи К. Менгер також прекрасно розуміє, що крім своєкорисливості в господарському житті чимало інших спонукальних мотивів — любов до близького, звичай, правове почуття. Нарешті, А. Маршалл повністю усвідомлює те, що здобування не є єдиною метою людини, що релігія, наприклад, виявляє на нього навіть більш сильний і глибокий вплив, ніж економіка, і що строгої лінії, що відмежовує економічні мотиви від неекономічних, у реальному житті провести не вдасться.

Чому в підсумку «економічна людина» виявляється своєкорисливою і автономною, тобто захоплюємося егоїстичним інтересом? Просто живій господарюючій людині свідомо протипоставлена сконструйована абстрактна модель. Так, на думку К. Менгера, якщо ми будемо намагатися охопити людську дію у всьому різноманітті його характеристик, то ми ніколи не одержимо ніяких законів, і «національна економія» як теоретична дисципліна виявиться приречена. Для того щоб виділити бажаний причинний зв'язок і виявити економічні закони, потрібно обрати один головний мотив і очистити його від нашарувань. На цю роль і претендує своєкорисливість, егоїзм.

Чому із усього різноманіття мотивів господарюючого суб'єкта економістами вибирається егоїзм? Справа в тому, що по існуючому й донині думці, альтруїзм у порівнянні з егоїзмом — почуття вкрай непостійне. Економічна ж теорія відбирає «нормальні» форми господарських дій, під якими маються на увазі їхні стійкі форми. У свою чергу, стійкість і повторюваність потрібні для того, щоб спостерігати й, головне, вимірювати досліджувані явища. А то, що не піддається виміру (любов і борг, моральні й політичні орієнтації людини) залишається за рамками предмета — це сфера здогадів, доля філософів.

Економічні погляди на природу інтересу із часом еволюціонували. Умовні логічні етапи цієї еволюції можна представити в такий спосіб.

1. У класичній політичній економії інтерес індивіда реалізується в його егоїстичних спонуканнях. Індивід досягає загальної користі шляхом переслідування власної вигоди, що полягає в одержанні насолоди й запобіганні страждань.

2. У неокласичній парадигмі відбувається вимивання гедоністичного елемента. Ключовим елементом моделі поведінки виявляється раціональність, що розуміється як максимізація корисності компетентним суб'єктом в умовах обмеженості ресурсів (варіант австрійської школи). При цьому раціоналізм поступово відсуває своєкорисливість (А. Маршалл).

3. Максимізація корисності оголошується необов'язковою ознакою реалізації інтересу, обмеженого більш скромними рамками. Наприклад, у концепції «виявлених переваг» раціоналізм економічної дії з'являється як здійснення послідовного (несуперечливого) вибору, що виявляє стійкість переваг (П. Самуельсон).

4. Виникає сумнів у поінформованості «економічної людини» щодо змісту власних інтересів і шляхів їх реалізації. Уводиться фактор невизначеності, що надає раціональним розв'язкам імовірнісний характер (І. Фишер, Ф. Найт). Розділяються «об'єктивна» раціональність інформованого спостеріга-

ча й «суб'єктивна» раціональність господарюючого суб'єкта (Ф. Хайек, Й. Шумпетер).

5. Зазнає сумніву інтелектуальна й вольова здатність «економічної людини» до послідовно раціональних дій. Ухвалюється психологічна передумова «обмеженої раціональності», згідно з якою людина шукає якийсь перший задовільний для нього варіант економічної поведінки, а потім кидає всякі пошуки (Г. Саймон). Пропонується концепція «змінної раціональності», що враховує фізіологічне прагнення людини до економії власних зусиль (Х. Лейбенштайн). Експериментально показуються системні відхилення від раціональних розрахунків у людському виборі (Д. Канеман, А. Тверські).

6. Поряд з раціонально переслідуючим інтересом вводяться додаткові (допоміжні) мотиваційні змінні, пов'язані з існуванням соціальних норм і примусу (М. Олсон, А. Сен, Ю. Ельстер). Одночасне поняття раціональності виводиться за межі максимізації корисності. Усяка послідовна (погоджене) дія інтерпретується як раціональна, і, наприклад, проходження примусу або соціальним нормам також підводить під раціональні схеми. Одночасно це служить непоганим способом розсування границь економічного підходу й виторгнення в раніше недоступні для нього області.

Проходження егоїстичному інтересу припускає, що людина має відому волю у виборі способів своєї поведінки. Але часто виникають ситуації, коли в людини ця воля суттєво обмежена або навіть повністю відсутня. Причому дії обмежуються не тільки прагненням інших агентів до реалізації власних інтересів. Особливим джерелом мотивації виступають соціальні норми — ідеальні форми поведінки, що пропонують певні способи дій. Виділяють три типи соціальних норм:

- типова дія;
- конвенція;
- правило.

Типова дія є способом дії, яка широко поширена в даному співтоваристві й відбувається людьми без безпосередньої взаємодії, узгодження й досягнення угод (наприклад, ранком багато з людей п'ють каву, а ввечері дивляться телевизор). Воно виражається формулою «Так роблять усі (або багато)».

Конвенція виступає типовою дією, яка припускає наявність добровільної угоди між людьми про те, що робити потрібно саме так (наприклад, підмінювати колегу на його робочому місці у випадку тимчасової відсутності).

У свою чергу, правило являє собою конвенціональну угоду, яка підкріплена існуванням позитивних і негативних санкцій (наприклад, режим праці й функціональні обов'язки працівників). На відміну від простої типової дії й необов'язкових конвенцій як менш розвинених форм нормативного регулювання, правило є нормою в справжньому змісті слова.

Соціальні норми не є для господарського агента зводом чисто зовнішніх обмежень. Вони успішно освоюються і стають внутрішніми елементами його особистих спонукань.

Можна виділити щонайменше чотири форми примусу до господарської діяльності:

- правове;
- силове;
- економічне;
- ідеологічне.

Перша форма — правовий примус виражає відносини підпорядкування закону (тут примус тісний замикається з формальними інституціональними обмеженнями). Як ми вже говорили, незалежно від того, чи відповідає закон економічним інтересам або прийнятим нормам, він є формальним приписанням, обов'язковим для виконання. І хоча дотримання закону найчастіше підтримується лише вибірковими перевірками, учасники ринку не можуть виключити можливість того, що, наприклад, їхнє підприємство буде закрито через недотримання якихось тяжких стандартів, що машини з товаром затримують для тривалої перевірки або що керівникові висунуть проти обвинувачення в ухилянні від сплати податків. І щоб не породжувати зайвих ризиків, багато законів доводиться дотримувати без усякої альтернативи.

Друга форма — силовий примус, під яким розуміється погроза насильницьких дій (у тому числі прямого фізичного насильства). Воно перетинається із правовим примусом, але нерідко вислизає за його межі. Наприклад, в офіс того або іншого учасника ринку може зненацька ввірватися збройний спецпідрозділ людей і припинити роботу. Під час таких рейдів, опираючись формально на силу закону, вони нерідко використовують його як дрюк, постійно порушуючи процедурні норми й виходячи за нормативні рамки. Втім, подібні застрашливі акції — лише вершина айсберга. Силкові структури (легальні й нелегальні) глибоко утягнені в діяльність багатьох учасників ринку. Вони представляють широкий спектр послуг безпеки, які можуть сполучатися з відкритим або схованим вимаганням.

Третя форма економічний примус — зв'язана не із прямим насильством, але з необхідністю забезпечення мінімуму засобів існування родин або виживання підприємства в критичних господарських ситуаціях. Скажемо, якщо родина виявляється під погрозою голоду, проблема вибору стає неактуальною, і людям доводиться погоджуватися на перший більш-менш прийнятний варіант заробітку. Подібні ситуації, коли людина втрачає значну частину свободи вибору й керується скоріше логікою примусу, можуть складатися й на рівні підприємства. Наприклад, ринкову нішу займає новий, могутніший гравець, змушуючи колишнього гравця продавати свій бізнес або йти в інші сегменти ринку, щоб не втратити все. Назвати це реалізацією економічного інтересу можна лише з великою натяжкою. Звичайно, у будь-якій кризовій ситуації зберігаються якісь альтернативи, але часто це нагадує «вибір» з одного варіанта.

Нарешті, четверта форма — ідеологічний примус — найбільш тонка з перерахованих форм зовнішнього впливу. Вона виникає як продукт символічної боротьби — маніпулювання уявленнями про те, що є належна або успішна ділова стратегія. Тут зберігається видимість вільного вибору, який на перевірку виявляється ілюзорним, хоча учасники ринку «добровільно» впливають заданим ззовні параметрам. Реалізується такого роду вплив за до-

помогою концепцій контролю, що панують у даній сфері господарства.

Отже, учасників ринку спонукають до господарської дії комплексами мотивів, які черпаються із трьох основних джерел: інтересів, соціальних норм і примусу. Границі між ними досить умовні: проходження економічному інтересу може відповідати правовій нормі, остання по визначенню має примусову силу, а примусовий варіант нерідко наділяється в одяги економічного інтересу.

Сукупність господарських стимулів виводиться тим самим за межі одержання матеріальної винагороди. Тут можна виявити прагнення до поліпшення умов роботи (безпеки, комфорту) і збагаченню змісту праці (різноманітності операцій і творчому характеру діяльності), до професійного росту й досягненню відносної автономії в праці. Більше того, ці стимули виходять далеко за межі власно економічних благ. Людина тягнеться до спілкування й змагальності, прагне до влади й соціального престижу, здатний підкоряти себе моральним, релігійним і ідейно-патріотичним канонам. І весь цей складний мотиваційний комплекс привноситься їм у сферу господарських відносин.

10.4 Економічний і соціологічний підходи до раціональності

Економічний підхід до раціональності. Проблема раціональної дії має особливу важливість для пояснення економічних і соціологічних підходів до мотивації господарської діяльності. На наш погляд, різні підходи до трактування раціональності визначають принциповий водорозділ між позиціями економсоціолога й традиційного економіста. Тому даній проблемі ми приділимо особливу увагу. Насамперед дамо вихідне визначення раціональності — у дусі теоретиків соціального вибору — як послідовного відбору кращих варіантів на шляху до досягнення поставленої мети.

З позиції зовнішнього спостерігача може видатися, що господарські агенти поведуться вкрай нераціонально. Ті, хто вибирають логіку «об'єктивної раціональності», зізнаються в тому, що не знають, чи раціональна поведінка господарюючих суб'єктів у дійсності, але оцінюють його так, начебто воно раціонально. Головне, щоб спостережувані результати дій людини відповідали канонам стійкого вибору й можна було представити їхню діяльність як раціональну. А прихильники логіки «суб'єктивної раціональності» намагаються, навпаки, поставити раціональність самим господарським агентам.

Соціологічний підхід до раціональності. Економсоціологи зовсім інакше використовують поняття раціональності. Їхній підхід розкривається в наступних припущеннях:

- раціональна дія ширше егоїстичного інтересу;
- раціональна дія не має відомого пріоритету, воно дорівнює нераціональній дії;
- раціональність є варіативною ознакою господарської дії;
- раціональність не має універсального змісту, існує безліч типів раціональної дії.

Про те, що господарська мотивація не зводиться до егоїстичного інтересу. Проходження соціальним нормам або примусовому впливу за певних умов також може вважатися раціональним. Раціональна дія, таким чином, виявляється ширше економічної дії у вузькому сенсі слова.

На відміну від традиційних економістів, для яких раціональність дії виступає постійною ознакою, для економсоціологів вона є варіативною, змінною величиною. Для них сама ступінь раціональності дії повинна ставати об'єктом дослідження, не будучи апріорною передумовою.

Вебер представив чотири «ідеальні типи» соціальної дії їх, що різняться по способу, мотивації:

- целераціональна дія — продумане використання умов і засобів для досягнення поставленої мети;
- цінностно-раціональна дія — заснована на вірі в самодостатні цінності (релігійні, естетичні);
- афективна дія — обумовлене емоційним станом індивіда, його безпосередніми почуттями, відчуттями;
- традиційна дія — заснована на тривалій звичці або звичаї.

Поняття раціональності для економсоціолога не має універсального змісту. Для пояснення даної тези знову пошлемося на М. Вебера, який уводить принциповий поділ двох типів раціональності:

- формальної (інструментальної) раціональності, пов'язаної з вибором способів досягнення фіксованих інструментальних цілей шляхом кількісної калькуляції витрат і вигід;
- субстантивної (змістовної) раціональності, пов'язаної з орієнтацією на кінцеві цінності, що не зводиться до простої калькуляції й сполученої з вибором самих цілей.

Прийняття передумови про існування субстантивної раціональності надзвичайно важливо для економіко-соціологічного підходу. Воно означає перехід від поняття «економічної» дії до поняття «господарської» дії, у рамках якого саме існування формальної раціональності ставиться в залежність від діючих у даному співтоваристві культурно-нормативних схем.

Формальна раціональність припускає стійкість переваг. Уведення цієї передумови значно збіднює соціальний мир господарюючої людини й виражає невисоку думку про його здатності. Адже крім ранжирування своїх переваг людина здатна й на більш складний вибір — між різними ієрархіями або, говорячи словами А. Сена, на «ранжирування ранжирування», тобто на перемикання між різними режимами оцінювання. Ця здатність і враховується поняттям субстантивної раціональності, у яке включаються «неекономічні» елементи: цінностно-нормативні, когнітивні, естетичні. У свою чергу, це припускає наявність безлічі ціннісних шкал (способів оцінювання), які тісними узами пов'язані з конкретним соціокультурним контекстом.

Логіка в цьому випадку така. Щоб поводитися раціонально, індивід змушений враховувати можливу реакцію на свої дії з боку інших індивідів. Але характер цієї відповідної реакції багато в чому залежить від соціальних умов (уявлень, традицій, норм), специфічних для даного конкретного співто-

вариства. І те, що виглядає раціональним в одному середовищі, в інших обставинах може виявитися безглуздістю. Сама границя між раціональною й нераціональною дією є структурно, інституціональною й культурно обумовленою. Таким чином, прийняття значимості історичної й соціальної обумовленості невблаганно підштовхує нас до визнання не одного, а цілого безлічі способів раціональності.

Позиція соціолога, що виходить зі специфічності культур, повинна принципово відрізнятися. Для нього поділ раціональної й нераціональної дії відносно, границі між ними рухливі й здатні згодом радикально змінюватися в рамках однієї культури. Господарська дія виступає в підсумку як складна комбінація раціональності й нераціональності, при цьому й та, і інша мають специфічний соціально обумовлений характер.

Обмежена раціональність соціологічної людини виходить із того, що:

1. Людина має, як правило, досить приблизні (далекі від ідеального) уявлення про благо як мету свого пошуку.

2. Інформація, що збирається, найчастіше не повна й не систематична. Вона з'являється з тісних мережних зв'язків (від родичів, друзів, колег) і доповнюється відносно випадковими джерелами.

3. Багато актуальних альтернатив людиною не розглядаються зовсім, наприклад, по статусних або естетичним міркуванням («ця брудна робота не для мене», «я не можу носити настільки вигадливі речі», і т.п.), тобто набір варіантів якщо й не визначений, те серйозним образом обмежений як економічними, так і соціальними обставинами.

4. Нарешті, головне: людина схильна погоджуватися на перший прийнятний варіант. Крім нестачі часу, надійної інформації й обмежених здатностей до її аналізу, людина підпадає під сильні впливи — близьких друзів - порадників, відомих брендів. У результаті здійснений вибір часто виявляється далеким від оптимального варіанта.

Таким чином, для економічної соціології важливо не тільки визнання наявності різних мотивів і безлічі типів раціональності, але й здатності людини перемикатися з одного режиму дії на іншій. Економіко-соціологічна людина вміє розраховувати свою вигоду, але відмовитися від цієї вигоди й зробити «як прийнято» він теж уміє. Він здатний після нетривалого перельоту в іншу країну, опираючись на досвідчене практичне знання, додержуватися інших правил, що відрізняються від прийнятих у своїй власній країні. При цьому, міняючи режими дії, людина не має повну волю. Його дії інституціонально оформлені й укорінені в складених відносинах.

Проблемні питання

1. На що опирається людина при виборі моделі економічної поведінки?
2. Яка структура елементів економічної дії ?
3. Яка характеристика «соціологічної людини» і чому він відрізня-

ється від «економічної людини»?

4. Які існують форми примусу господарської діяльності?
5. У чому відмінність соціологічного підходу до раціональності від економічного?
6. Які існують ідеальні типи соціальної дії?
7. Чим субстантивна раціональність відрізняється від формальної?

Програмні вимоги до теми 10

Соціологічне визначення економічної поведінки. Елементи економічної дії. Мета економічної дії.

Логіка економічно орієнтованої дії. Логіка соціально орієнтованої дії. Модель економіко-соціологічної дії.

Еволюція мотивації економічної людини. Еволюція мотивації соціологічної людини. Форми примусу до господарської діяльності.

Об'єктивна й суб'єктивна раціональність. Соціологічний підхід до раціональності. Ідеальні типи соціальної дії.

План практичного заняття

1. Економічна поведінка й економічна дія.
2. Еволюція «соціологічної людини».
3. Мотивація «економіко-соціологічної людини».
4. Економічний і соціологічний підходи до раціональності.

Реферати

1. Моделі економічної поведінки.
2. Історико-еволюційні підходи до економічного примусу.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.421-435.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.187-208.
5. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.415-443.
6. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.189-211.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Дайте визначення економічній поведінці.

2. Що не є елементами економічної дії:
- а) обмеженість ресурсів;
 - б) можливість їх альтернативного вживання;
 - в) насильницький характер контролю над ресурсами;
 - г) націленість на забезпечення життєдіяльності людей;
 - д) кількісна визначеність цілей і засобів.

3. Виберіть складові моделі «економічної людини»?
- а) незалежність;
 - б) альтруїстичність;
 - в) суперечливість;
 - г) компетентність;
 - д) раціональність;
 - е) непослідовність;
 - ж) егоїстичний.

4. Дайте характеристику моделі «соціологічної людини».

5. Виберіть складові моделі економіко-соціологічної дії:
- а) людина інформована;
 - б) людина вольова;
 - в) людина рефлексивна;
 - г) людина гнучка;
 - д) людина оцінююча.

6. Як ви вважаєте, про яку модель господарської поведінки мова йде в наступній витримці: «Із усього сказаного нами випливає, що віддавати своє співчуття іншим і забувати самого себе, обмежувати, наскільки можливо, особистий егоїзм і віддаватися поблажливій симпатії до інших представляє вищий ступінь моральної досконалості, до якої тільки здатна людська природа».

7. Чому із усього різноманіття мотивів господарюючого суб'єкта економістами вибирається егоїзм?

8. Який напрямок економічної думки поставив раціональність головним принципом?
- а) класичний;
 - б) неокласичний;
 - в) кейнсіанській;
 - г) інституціональний;
 - д) неінституціональний.

9. У чому відмінність соціологічного підходу до раціональності від економічного?

10. Виберіть типи соціальних норм:

- а) типова дія;
- б) спонтанна дія;
- в) правило;
- г) конвенція;
- д) афективна дія.

11. Які існують ідеальні типи соціальної дії?

12. Виберіть форми примусу до господарської діяльності:

- а) правовий;
- б) моральний;
- в) економічний;
- г) ідеологічний;
- д) силовий.

13. У чому особливості соціологічного підходу до раціональності.

14. До якого типу відносять дія, засноване на тривалій звичці або звичаї:

- а) цілераціональна дія;
- б) ціннісно-раціональна дія;
- в) афективна дія;
- г) традиційна дія.

15. До якого типу відносять продумане використання умов і засобів для досягнення поставленої мети:

- а) цілераціональна дія;
- б) ціннісно-раціональна дія;
- в) афективна дія;
- г) традиційна дія.

16. До якого типу відносять дія, обумовлена емоційним станом індивіда, його безпосередніми почуттями, відчуттями :

- а) цілераціональна дія;
- б) ціннісно-раціональна дія;
- в) афективна дія;
- г) традиційна дія.

17. До якого типу відносять дія, засноване на вірі в самодостатні цінності (релігійні, естетичні):

- а) цілераціональна дія;
- б) ціннісно-раціональна дія;
- в) афективна дія;
- г) традиційна дія.

18. Чим субстантивна раціональність відрізняється від формальної?

Тема 11 Глобалізація економіки й соціальна мобільність населення

11.1 Соціологічні аспекти глобалізації економіки

11.2 Сучасні глобальні проблеми

11.3 Види соціальної мобільності

11.1 Соціологічні аспекти глобалізації економіки

Поняття глобалізації стало широко використовуватися в соціології з кінця 80-х років. При цьому під глобалізацією розумівся процес розширення взаємозв'язків і посилення взаємовпливу між різними вилученими друг від друга регіонами миру. Глобалізація — це процес, у ході якого мир перетворюється в єдину глобальну систему. Питання про глобалізацію став досить актуальним в 1990-е роки, хоча різні аспекти цього процесу серйозно обговорювалися вченими, уже починаючи з 1970-х років. Цей процес проявлявся в різних сферах суспільного життя: в економічній, політичній, культурній.

Глобалізація світової економіки - це перетворення світового простору в єдину зону, де вільно переміщаються інформація, товари й послуги, капітал, де невимушено поширюються ідеї й безперешкодно пересуваються їхні носії, стимулюючи розвиток сучасних інститутів і налагоджуючи механізми їх взаємодії. Глобалізація має на увазі утворення єдиного (загального) міжнародного економічного, правового й культурно-інформаційного простору. Іншими словами, феномен глобалізації виходить за чисто економічні рамки й впливає на всі основні сфери суспільної діяльності — політику, ідеологію, культуру.

Спочатку ряд соціологів звернули основну увагу на економічні аспекти глобалізації. Ще в 70-е роки американський соціолог І. Валлерстайн сформулював теорію «мир-система». Він виділяв два основні типи системи: мир-імперія й мир-економіка. Світова імперія ґрунтується на політичному пануванні над підлеглими народами й основним історичним прикладом виступає Римська імперія. Спроби відтворення єдиної імперії тривали в Європі протягом багатьох сторіч, але не привели до успіху. З 16 століття починається розвиток нового типу мир-системи - світової капіталістичної економіки. У рамках цієї системи Валлерстайн виділяє ядро, що полягає з найбільше економічно розвинених країн і периферію, яка зазнає експлуатації з боку ядра системи.

Розглядаючи розвиток даної системи, виділяють такі процеси, як колоніальна експансія держав Європи, розширення міжнародного поділу праці, зміна в характері міждержавних відносин у рамках ядра миру-системи. Одна із країн, що входять у це ядро, може перебувати в положенні гегемонії, тобто мати явну економічну й військову перевагу над державами, що суперничають.

Наприклад, у середині 19 століття в такому положенні перебувала Великобританія, а в середині 20 століття - США. Разом з тим, як підкреслює Валлерстайн, із часом настає занепад гегемонії, насамперед у силу еконо-

мічних причин. На думку цього соціолога, початок занепаду американської гегемонії в миро системі припадає на 70-е роки. Одним зі свідчень цього з'явився ріст активності різних анти системних соціальних рухів на рубежі 60-70 років.

Політичні наслідки цього процесу досліджував зокрема британський соціолог Е. Гідденс. У своїх роботах 80–90 років він аналізував соціальні зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві або суспільстві модерну. Згідно Гідденсу, епоха модерну охоплює приблизно останні 200 років історії країн Заходу, тобто вона починається на рубежі 18-19 століть.

У період модерну значно зростає швидкість соціальних змін і міняється характер основних соціальних інститутів. На думку Гідденса, у більшості соціальних теорій, що описують суспільство, виділявся якийсь один основний соціальний інститут, що домінує. Таке суспільство розглядалося як капіталістичне або як індустріальне, але з погляду Гідденса капіталізм і індустріалізм являли собою дві різні, хоча й взаємозалежні характеристики суспільства модерну.

Ще однієї відмітною рисою такого суспільства є виникнення сучасної національної держави, яка створює систему адміністративного контролю на певній території. Капіталістична ринкова економіка, пов'язана з індустріальним виробництвом дозволяє добитися найбільшої ступені економічної ефективності, а національна держава контролює власну територію більш ефективно, ніж попередні йому типи держави. І в результаті відбувається процес поширення капіталістичної економіки й системи національних держав по усьому світу, що й утворює суть процесу глобалізації.

Фактори світового розвитку:

По-перше, поглиблення міжнародного поділу праці, науково-технічний прогрес у галузі транспорту й засобів зв'язку, що скорочує так зване економічну відстань між країнами. Дозволяючи одержувати необхідну інформацію з будь-якої точки планети в реальному режимі часу й швидко ухвалювати рішення, сучасні системи телекомунікацій безпрецедентно полегшують організацію міжнародного інвестування капіталів, кооперацію виробництва і маркетинга. В умовах інформаційного інтегрування миру набагато прискорюється передача технологій і запозичення іноземного досвіду господарювання. Складаються передумови для глобалізації таких процесів, які дотепер залишалися локальними по самій своїй природі, наприклад, одержання вищої освіти вдалині від кращих навчальних центрів миру.

Друге джерело глобалізації — лібералізація торгівлі і інші форми економічної лібералізації, що викликали обмеження політики протекціонізму, що й зробило мирову торгівлю більш вільною. У результаті були суттєво знижені тарифи, усунуто багато інших бар'єрів в торгівлі товарами й послугами. Інші лібералізаційні заходи привели до посилення руху капіталу і інших факторів виробництва.

Третім джерелом ітернаціоналізаційного процесу й одним з основних джерел глобалізації став феномен транснаціоналізації, у рамках якої певна частка виробництва, споживання, експорту, імпорту й доходу країни зале-

жить від розв'язків міжнародних центрів за межами даного держави. У якості провідних сил тут виступають транснаціональні компанії (ТНК), які самі є одночасно й результатом, і головними діючими особами інтернаціоналізації.

Глобалізація позначається на економіці всіх країн. Вона торкається виробництва товарів і послуг, використання робочої сили, інвестицій, технологій і їх поширення з одних країн в інші. Усе це в остаточному підсумку відбивається на ефективності виробництва, продуктивності труда і конкурентоспроможності. Саме глобалізація викликала загострення міжнародної конкуренції.

Процес глобалізації економіки прискорився в останні десятиліття, коли різні ринки, зокрема, капіталу, технологій й товарів, а певною мірою й праці, ставали усе більш взаємозалежними й інтегрованими в багатопланову мережу ТНК. Хоча певна кількість ТНК оперує в традиційному торговельному секторі, у цілому міжнародні фірми виступають за промислову реструктуризацію багатьох країн, що розвиваються, шляхом створення нових галузей, зокрема, автомобільної, нафтохімічної, машинобудівної, електронної й ін., і модернізації традиційних, включаючи текстильну й харчову.

Сучасні транснаціональні корпорації (їх ще прийнято називати глобальними корпораціями), на відміну від колишніх ТНК виробничого типу, діють переважно на інформаційних і фінансових ринках. Відбувається планетарне об'єднання цих ринків, формується єдиний світовий фінансово-інформаційний простір. Відповідно зростає роль ТНК і тісно з ними зв'язаних наднаціональних економічних структур і організацій (таких, як Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація й ін.).

Сьогодні 80% новітніх технологій створюються ТНК, доходи яких у ряді випадків перевищують валовий національний дохід окремих, досить великих країн. Досить сказати, що в списку 100 найбільших економік миру 51 позицію займають ТНК. Причому сфера діяльності значної частини з них пов'язана з розробкою гіпертехнологій (або метатехнологій), до яких можна віднести мережні комп'ютери, новітні комп'ютерні програми, організаційні технології, технології формування суспільної думки й масової свідомості й ін. Саме розроблювачі й власники подібних технологій контролюють сьогодні фінансові ринки й визначають вигляд світової економіки.

Більш широкі перспективи відкрилися й перед неурядовими організаціями, які вишли, як і у випадку із глобальними фірмами, на багатонаціональний або світовий рівень. Нову глобальну роль стали відіграти навіть такі міжнародні організації, як ООН, МВФ, Всесвітній банк, СОТ. Таким чином, багатонаціональні підприємства й інші організації, як приватні, так і державні, перетворилися в основних діючих осіб глобальної економіки.

У якості четвертого джерела глобалізації можна відзначити досягнення глобальної односторонності в оцінці ринкової економіки й системи вільної торгівлі. Початок цьому було покладено оголошеної в 1978 р. реформою в Китаї, за якою пішли політичні й економічні перетворення в державах Центральної й Східної Європи й розпад СРСР. Цей процес привів до ідеологічної конвер-

генції — на зміну недавніх протиріч між ринковою економікою Заходу й соціалістичною економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему господарства. Основним результатом такої конвергенції став перехід колишніх соціалістичних країн до ринкової економіки. Однак спроби такого переходу, особливо в колишньому СРСР і країнах Центральної й Східної Європи, удалися лише частково.

Уряди цих країн і підтримуючі їхні сили в міжнародних організаціях і країнах Заходу з розвиненою ринковою економікою сконцентрували свою увагу на трьох умовах переходу до ринку: стабілізації макроекономіки, лібералізації цін і приватизації державних підприємств. При цьому, на жаль, недооцінювали важливість формування ринкових інститутів, необхідність створення умов для розвитку конкуренції, ігнорувалася особлива роль уряду в сучасній змішаній економіці.

П'яте джерело криється в особливостях культурного розвитку. Мова йде про тенденцію формування глобалізованих однорідних засобів масової інформації, мистецтва, попкультури, повсюдного використання англійської мови в якості загального засобу спілкування.

Шостим фактором є бурхливий розвиток фінансових ринків в останні роки ХХ в. Нова роль фінансових ринків (валютних, фондових, кредитних) за останні роки різко змінила архітектуру світової економіки. Ще кілька десятиліть тому основною метою фінансових ринків було забезпечення функціонування реального сектору економіки. В останні роки світовий фінансовий ринок став проявляти самодостатність. У результаті сьогодні ми бачимо ріст обсягу цього ринку в рази, що стало результатом широкого спектра спекулятивних операцій, викликаних лібералізацією економічних відносин.

Одним словом, процес одержання грошей із грошей значно спростився завдяки виключенню з нього властиво самого виробництва якого-небудь товару або послуг. Виробництво замінили спекулятивні операції з різними похідними фінансовими інструментами, такими, як ф'ючерси й опціони, а також гра на різниці курсів світових валют. Процес фінансової глобалізації сконцентрований насамперед у трьох основних центрах мирової економіки: США, Західній Європі і Японії. Фінансова ж спекуляція виходить далеко за межі цієї тріади. Глобальний оборот на ринку валют щодоби досягає 0,9-1,1 трлн. доларів. Приплив спекулятивного капіталу може не тільки перевищити потреби тієї або іншої країни, але й дестабілізувати її положення. Швидка глобалізація фінансів як і раніше залишається найважливішою причиною уразливості світової економіки. Інтеграція фінансових ринків підвищує ризик системних збоїв.

До позитивних ефектів інтеграції можна віднести:

- глобалізація викликала загострення міжнародної конкуренції. Конкуренція і розширення ринку ведуть до поглиблення спеціалізації й міжнародного поділу праці виробництва, що стимулюють у свою чергу ріст, не тільки на національному, але й на світовому рівні;

- ще одна перевага глобалізації — економія на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат і зниженню цін, а отже,

до стійкого економічного росту;

- переваги глобалізації зв'язані також з вигодою від торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони, у якості яких можуть виступати окремі особи, фірми й інші організації, країни, торговельні союзи й навіть цілі континенти;

- глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні й поширення передової технології, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

У цілому переваги глобалізації дозволяють поліпшити своє положення всім партнерам, що одержують можливість, збільшивши виробництво, підвищити рівень заробітної плати й життєві стандарти.

11.2 Сучасні глобальні проблеми

До сучасних глобальних проблем відносять:

1. Нестабільність у суспільному житті. У результаті цього процесу зростає залежність людей від соціальних інститутів, що перебувають на все більшому видаленні від них і все меншою мірою, що піддаються контролю з їхнього боку. Зростає ризик, пов'язаний з функціонуванням різних економічних інститутів: ринку й біржі. А крім того виникають принципово нові джерела ризику, що практично не піддаються прогнозуванню, як наприклад екологічні катастрофи.

2. Проблема екологічного ризику. У сучасну епоху цю проблему досліджував німецький соціолог Ульріх Бек, який сформулював концепцію суспільства ризику. Як відзначає Бек, розвиток сучасної промисловості неминуче пов'язане з ризиком забруднення навколишнього середовища, зокрема шкідливими хімічними речовинами й радіацією. У своїх роботах Бек вивчав соціальні й політичні та екологічні погрози. Екологічний ризик не рівномірно розподілений між різними соціальними стратами. Найбільшою мірою впливу шкідливих речовин зазнають ті, хто зайнятий у відповідних галузях промисловості або проживає поблизу великих промислових центрів. У той же час більш високий рівень доходу й освіти створює додаткові можливості уникати екологічного ризику. Екологічні проблеми є сьогодні настільки гострими, що в принципі неможливо повністю відгородити себе від впливу несприятливого природного середовища й відмінності між соціальними шарами стають усе більш відносними, якщо говорити про ступінь їх схильності екологічному ризику. Крім того існує міжнародна нерівність у розподілі ризику. Економічно розвинені країни Заходу все більшою мірою переводять найнебезпечніші промислові виробництва в бідні країни, що розвиваються. Але в умовах світової економічної інтеграції виникає так званий ефект бумеранга, тобто країни Заходу виявляються не в змозі повністю відгородити себе від наслідків екологічних катастроф в інших регіонах миру.

3. Принципово нова роль у соціальних змінах сучасних інформаційних

технологіях. Дану проблему розглядав іспанський соціолог М. Кастельс, який сформулював наприкінці 90-х років свою концепцію «мережного суспільства». У своїх роботах він розглядав процеси змін, що відбуваються одночасно в економіці, політиці і культурі сучасного суспільства. Як відзначав Кастельс, нові інформаційні технології є необхідним інструментом таких змін, але не повинні вважатися їхньою єдиною причиною. Кастельс виділяє три різні процеси, що вплинули на формування мережного суспільства.

По-перше, це інформаційно-технологічна революція, по-друге, формування нових соціальних рухів кінця 60-70 років, у третіх, криза, з якою зіштовхнулися дві існуючі тоді соціальні економічні системи капіталізму й соціалізму. Соціалістична система виявилася не здатною адаптуватися до вимог інформаційної епохи й розпалася. Тоді як система капіталізму продовжила свій розвиток, але тепер це новий різновид інформаційного й глобального капіталізму. Найважливішими джерелами продуктивності й конкурентоспроможності в рамках цієї економічної системи стають знання й інформація. Ця система не має єдиного центру, але складається з декількох основних вузлів, постійно взаємодіючих між собою.

4. Посилення нерівності й поляризації соціальних груп у глобальних масштабах. Це багато в чому обумовлене поділом робочої сили на висококваліфікованих фахівців у сфері нових технологій і основну масу працівників, не пов'язаних з новими технологіями, а також з ростом безробіття серед останніх. Це викликане тим, що конкуренція з боку трудомістких товарів, випущених у країнах з низьким рівнем заробітної плати й невисокою кваліфікацією працівників, спричиняє зниження цін на аналогічну продукцію європейських фірм і скорочення їх прибутків. У подібних умовах європейські компанії припиняють випуск збиткової продукції й переходять до виробництва товарів, що вимагають використання висококваліфікованого персоналу. У результаті робітники з більш низькою кваліфікацією залишаються незатребуваними, їх доходи падають.

5. Нерівномірність економічних переваг. У короткостроковій перспективі зміни в обробній промисловості, сфері послуг приводять до того, що галузі, що одержують вигоди від зовнішньої торгівлі, і галузі, пов'язані з експортом, мають більший приплив капіталу й кваліфікованої робочої сили. У той же час ряд галузей значно програє від глобалізаційних процесів, втрачаючи свої конкурентні переваги через більшу відкритість ринку. Такі галузі змушені докладати додаткових зусиль, щоб пристосуватися до змін, які не на їхню користь. Це означає можливість відтоку капіталів і робочої сили із цих галузей, що послужили головною причиною для вживання адаптаційних заходів. Адаптаційні заходи чреваті для людей втратою роботи, необхідністю пошуку іншого робочого місця, перекваліфікації, і т.д. В остаточному підсумку відбудеться перерозподіл робочої сили, але спочатку соціальні витрати будуть дуже великі. Це відноситься не тільки до галузей, які в Європі були суттєво трансформовані в останні тридцять років. Подібні зміни тягнуть у собі серйозну погрозу господарським структурам, уряд повинен взяти на себе важкий тягар соціальних витрат, пов'язаних з виплатою компенсацій, перепід-

готовкою, виплатою допомог у зв'язку з безробіттям, наданням підтримки малозабезпеченим родинам.

6. Мобільність робочої сили. Сьогодні багато говориться про вільний обмін товарами, послугами й капіталом і значно менше — про свободу переміщення робочої сили. У зв'язку із цим піднімається питання про вплив глобалізації на зайнятість. Під час відсутності адекватних заходів проблема безробіття може стати потенційним джерелом глобальної нестабільності. Неефективне використання людських ресурсів у вигляді безробіття або часткової зайнятості — головна втрата світового співтовариства в цілому, і особливо деяких країн, які витрачали більші засоби на освіту. Високий рівень безробіття в середині 90-х рр. XX століття сигналізував про наявність великих структурних проблем і політичних помилок у рамках світової економіки. Ці фактори свідчать про необхідність ефективного управління змінами на всіх рівнях, особливо в сферах, які безпосередньо впливають на умови життя людей. Зокрема, спірне питання про те, чи може міжнародна міграція сприяти вирішенню проблем зайнятості й бідності. Сьогодні ринки праці інтернаціоналізовані в значно меншому ступені, чому ринки товарів або капіталу.

7. Масова урбанізація, пов'язана із глобальними демографічними, технологічними й структурними змінами. Міста вже стають ключовими елементами суспільства в масштабі країн і миру в цілому, а також основними каналами поширення впливу глобалізації з ряду причин. По-перше, постачання міст продовольством і енергією залежить у багатьох країнах не від місцевих джерел, а від імпорتنих ресурсів. Далі, міста є основними центрами глобальної стандартизації споживання, культур. У них же транснаціональні компанії діють найбільше активно. Урбанізація підсилює процес глобалізації, а кооперація між великими містами в політичному й інституціональному плані стане новою областю міжнародних відносин.

Таким чином, глобалізація поглиблює, розширює й прискорює всесвітні взаємозв'язки й взаємозалежності у всіх сферах сьогодиньшого суспільного життя. Як бачимо, глобалізація у світовому масштабі має як позитивні, так і негативні сторони, але це об'єктивний процес, до якого треба пристосовуватися всім суб'єктам міжнародного життя.

11.3 Види соціальної мобільності

Поняття «соціальна мобільність» увів у соціологію відомий російсько-американський соціолог П. Сорокін. Під соціальною мобільністю розуміють сукупність соціальних переміщень людей між різними позиціями в ієрархії соціальної стратифікації. В індустріальному суспільстві структура народного господарства визначає мобільність. Іншими словами, професійна мобільність у США, Великобританії, Росії або Японії залежить не стільки від індивідуальних здатностей людей, скільки від структурних особливостей економіки, відносини галузей, що й відбуваються тут зрушень. Соціальна мобільність відбиває ступінь реалізації різними суспільствами ідеалу рівних можливостей. Основні процеси, що впливають на ступінь соціальної мобільності в су-

часному суспільстві в основному носять структурний характер, пов'язаний з темпами економічного розвитку, а не з політичною або економічною системою. Існує два основні види й два типи соціальної мобільності.

До основних видів соціальної мобільності відносять:

Міжпоколінну мобільність, яка припускає, що діти стосовно своїх батьків займають більш низьку або більш високу статусну позицію.

Внутрішньопоколінну мобільність, яка має на увазі, що один індивід протягом усього свого життя кілька раз міняє статусні позиції. У внутрішньопоколінній мобільності є друга назва - соціальна кар'єра.

До основних типів соціальної мобільності відносять:

Вертикальну мобільність, яка має на увазі переміщення з однієї страти в іншу. Залежно від напрямку переміщення вертикальна мобільність може бути висхідної (рух нагору, приклад: підвищення на посаді) і спадної (рух униз, приклад: розжалування). Вертикальна мобільність завжди припускає зміну статусу індивіда. Але високий рівень вертикальної мобільності приводить до індивідуальної й суспільної аномії. У період аномії індивід почуває себе ізольованим від суспільства й відчуває занепокоєння; у контексті ж усього суспільства спостерігається ослаблення або зникнення загальноприйнятих переконань і стандартів поведінки.

Багато вчених переконані, що класова система західних індустріальних суспільств перетерпіла корінні зміни завдяки створенню в роки після завершення Другої світової війни ефективної системи соціального забезпечення. Нові вакансії у вертикальній мобільності відкриває індустріалізація. Розвиток промисловості три сторіччя назад привело до розшарування селянства й перетворенню його частини в пролетаріат. На більш пізній стадії індустріалізації робітничий клас став самою численною частиною зайнятого населення. При цьому основним каналом вертикальної мобільності служила система освіти.

Горизонтальну мобільність, яка має на увазі перехід індивіда з однієї соціальної групи в іншу, розташовано на тому ж рівні. При горизонтальній мобільності не відбувається зміна статусу індивіда.

Різновидом горизонтальної мобільності є мобільність географічна.

Географічна мобільність припускає переміщення індивіда або групи з одного місця в інше при збереженні колишнього статусу. Вона може перетворитися в міграцію, якщо до зміни місця проживання індивіда додасться зміна статусу.

Можна класифікувати соціальну мобільність за іншими критеріями. Розрізняють також:

Індивідуальну мобільність, коли соціальні переміщення (нагору, униз по горизонталі) відбуваються в індивіда незалежно від інших.

На індивідуальну мобільність впливають такі фактори як:

- соціальний статус родини;
- рівень одержання освіти;
- раціональність;
- стать;

- фізичні й розумові здатності;
- зовнішні дані;
- місце проживання;
- вигідний шлюб і ін.

Саме вони є причинами того, що одна людина досягає більших успіхів, чому інша. Мобільний індивід починає соціалізацію в одному класі, а закінчує в іншому.

Групова мобільність - зміна положення соціальної групи в системі соціальної стратифікації.

Причинами групової мобільності, на думку П. Сорокіна, є наступні фактори:

- соціальні революції;
- військові перевороти;
- зміна політичних режимів;
- заміна старої конституції на нову.

Групова мобільність відбувається тоді, коли підвищується або знижується суспільна значимість цілого класу, стану, касты, рангу, категорії. І має місце там, де відбувається зміна самої системи стратифікації. На соціальну мобільність можуть також виявляти вплив більш повільні і менш помітні зміни, наприклад переміщення індивідів або груп з бідних аграрних регіонів у більш багаті, міські. У масштабі історії людства важливим фактором вертикальної мобільності служила міжнародна міграція, наприклад міграція в ХІХ в. представників робітничого класу й селянства з Європи в Сполучені Штати; західноєвропейська колоніальна експансія, яка принесла вигоду деяким верствам населення й поневолення іншим.

Між стратами немає непрохідних границь, а існують різні «ліфти», по яких індивіди переміщуються нагору або вниз, так уважав П.Сорокін.

У якості каналів соціальної циркуляції використовуються соціальні інститути. Армія як соціальний інститут функціонує як канал вертикальної циркуляції більшою мірою у воєнний час. Школа, під якою розуміються інститути освіти й виховання. В усі століття вона служила потужним поштовхом для соціального підйому індивідів. Власність, що проявляється у вигляді багатства й грошей — саме вони одні з найпростіших і діючих способів соціального просування. Родина й шлюб стає каналом вертикальної мобільності в тому випадку, якщо в союз вступають представники різних соціальних шарів.

Маргінальність є особливим явищем соціальної стратифікації. Це поняття описує положення більших соціальних груп людей, що займають положення «на границях» між стратами. Маргінали — це люди, що покинули одну страту, що й не адаптувалися до іншої. Вони перебувають на границі двох культур, мають деяку ідентифікацію з кожною з них.

У ХХ столітті Парк (засновник чиказької соціологічної школи США) висунув теорію маргіналів і маргінальних груп. На думку вітчизняних соціологів, причиною виникнення маргінальних груп є перехід суспільства від однієї соціально-економічної системи до іншої. У сучасній Україні маргіналізація охоплює величезні маси населення. Особлива заклопотаність викликана

збільшенням кількості стійких маргінальних соціальних груп («бомжі», біженці, безпритульні і т.д.) Але маргіналами можуть бути цілком благополучні люди, що не визначилися в нинішній соціальній структурі суспільства.

Проблемні питання

1. Дайте визначення глобалізації світової економіки?
2. У чому полягає суть теорії «мир-система»?
3. Яка специфіка епохи модерну?
4. Перечисліть фактори світового розвитку?
5. Що відноситься до позитивних ефектів інтеграції ?
6. Яка специфіка сучасних глобальних проблем?
7. Які основні види й типи соціальної мобільності?
8. У чому полягає географічна мобільність?
9. У чому полягає особливість явища «маргінальність»?

Програмні вимоги до теми 11

Два основні типи миру-системи. Суть процесу глобалізації. Фактори світового розвитку. Позитивні ефекти інтеграції. Негативні ефекти інтеграції.

Сучасні глобальні проблеми. Соціальна мобільність. Основні види соціальної мобільності. Фактори соціальної мобільності. Канали соціальної мобільності. Види міграції.

План практичного заняття

1. Соціологічні аспекти глобалізації економіки.
2. Сучасні глобальні проблеми.
3. Види соціальної мобільності.

Реферати

1. Причини й фактори глобалізації світової економіки.
2. Проблеми сучасного глобалізованого миру.

Література

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. - С.302-313.
2. Радаев В. В.: Экономическая социология: Курс лекций: Учебное пособие - М., 1997.- С.185-218.
7. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. - С.415-443.
8. Соколова Г. Н. Экономическая социология: Учебник для вузов. - Минск, 1998. - С.166-201.

Контрольні питання, тести, вправи для аудиторної роботи

1. Глобалізація – це:
 - а) процес розширення взаємозв'язків і посилення взаємовпливу між різними вилученими друг від друга регіонами миру;
 - б) процес, у ході якого мир перетвориться в єдину глобальну систему;
 - в) перетворення світового простору в єдину зону, де вільно переміщаються інформація, товари й послуги, капітал;
 - г) утвір єдиного міжнародного економічного, правового й культурно-інформаційного простору;
 - д) правильна відповідь відсутня.

2. На чому ґрунтується мир-імперія:
 - а) на виділенні ядра, що складається з найбільш економічно розвинених країн і периферію, яка зазнає експлуатації з боку ядра системи;
 - б) ґрунтується на політичному пануванні над підлеглими народами.

3. На чому ґрунтується мир-система:
 - а) на виділенні ядра, що складається з найбільш економічно розвинених країн і периферію, яка зазнає експлуатації з боку ядра системи;
 - б) ґрунтується на політичному пануванні над підлеглими народами.

4. Приведіть приклади країн, що історично перебували в положенні гегемонії. Чим була викликана така можливість?

5. Чи вірні висловлення?
 - а) поглиблення міжнародного поділу праці, науково-технічний прогрес у галузі транспорту й засобів зв'язку збільшують економічну відстань між країнами;
 - б) лібералізація торгівлі й інші форми економічної лібералізації зробили світову торгівлю більш вільною;
 - в) транснаціоналізація є одночасно й результатом, і головною діючою особою інтернаціоналізації;
 - г) досягнення глобальної одностайності в оцінці ринкової економіки й системи вільної торгівлі сприяли глобалізації;
 - д) використання англійської мови в якості загального засобу спілкування утруднило процес глобалізації.

6. Чи можна віднести до позитивних ефектів інтеграції:
 - а) загострення міжнародної конкуренції;
 - б) економію на масштабах виробництва;
 - в) процеси змін, що відбуваються одночасно в економіці, політиці й культурі сучасного суспільства;
 - г) раціоналізації виробництва на глобальному рівні.

7. Перелічите нові джерела ризику, пов'язані із процесом глобалізації.

8. Відомо, що економічно розвинені країни Заходу все частіше переводять найнебезпечніші промислові виробництва в бідні країни, що розвиваються. Чи можуть вони тим самим повністю відгородити себе від наслідків екологічних катастроф? Відповідь аргументуйте.

9. Визначите процеси, що вплинули на формування мережного суспільства:

- а) інформаційно-технологічна революція;
- б) формування нових соціальних рухів кінця 60-70 років;
- в) погроза екологічної кризи;
- г) криза, з якою зіштовхнулися дві існуючі тоді соціальні економічні системи капіталізму й соціалізму.

10. Чим викликане посилення нерівності й поляризації соціальних груп у глобальних масштабах?

11. Яким чином проблема безробіття може стати потенційним джерелом глобальної нестабільності?

12. Що таке соціальна мобільність?

13. Що визначає мобільність в індустріальному суспільстві?

- а) структура народного господарства;
- б) індивідуальні здатності людей;
- в) політичне улаштування суспільства;
- г) процеси глобалізації.

14. Процес, коли діти стосовно своїх батьків займають більш низьку або більш високу статусну позицію, визначає:

- а) внутрішньопоколінну мобільність;
- б) вертикальну мобільність;
- в) горизонтальну мобільність;
- г) міжпоколінну мобільність;
- д) географічну мобільність.

15. Процес, коли відбувається переміщення індивіда або групи з одного місця в інше при збереженні колишнього статусу визначає:

- а) внутрішньопоколінну мобільність;
- б) вертикальну мобільність;
- в) горизонтальну мобільність;
- г) міжпоколінну мобільність;
- д) географічну мобільність.

16. Процес, коли відбувається перехід індивіда з однієї соціальної групи в іншу, розташовану на тому ж рівні визначає:

- а) внутрішньопоколінну мобільність;
- б) вертикальну мобільність;
- в) горизонтальну мобільність;
- г) міжпоколінну мобільність;
- д) географічну мобільність.

17. Процес, коли відбувається переміщення з однієї страти в іншу визначає:

- а) внутрішньопоколінну мобільність;
- б) вертикальну мобільність;
- в) горизонтальну мобільність;
- г) міжпоколінну мобільність;
- д) географічну мобільність.

18. Які соціальні інститути використовуються як канали соціальної циркуляції?

- а) армія;
- б) церква;
- в) школа;
- г) власність;
- д) усі перераховані.

19. Хто такі маргінали й чому викликана кількість стійких маргинальних соціальних груп в Україні?

Глосарій

Динамічні стереотипи - стійкі ланцюжки рефлексорних дій людини.

Закон зміни праці - прискорювана рухливість трудових функцій .

Економічна поведінка - ряд цілеспрямованих дій людину, орієнтованих у своїй сукупності на реалізацію певної моделі господарської активності.

Економічна соціологія – наука, що вивчає соціальні проблеми економіки.

Економічна сфера являє собою підсистему суспільства, у якій здійснюються виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг.

Економічний інтерес - оцінка й вибір благ, потенційну або реальну цінність яких людей може визначити для себе в економічній системі координат.

Ефект стереотипізації суспільної свідомості – це такий соціальний феномен, коли певні ідеї, погляди стають незаперечними й виводяться суспільством зі сфери критичного осмислення.

Зміна праці в просторі - керування комплексами автоматичних систем, що включають різноманітні види робіт.

Зміна праці в часі - повне перемикання з одного виду роботи на інший, здійснюване в більших інтервалах часу, і чергування різних видів діяльності.

Колектив – це відносно компактна соціальна спільність, що поєднує людей, зайнятих рішенням загальних конкретних завдань.

Людина економічна - образ незалежної, компетентної, егоїстичної істоти, що раціонально мислить, прагне до максимізації вигоди шляхом вибору економічних альтернатив на основі попередньої калькуляції вигід і витрат.

Міграція – територіальне переміщення людей, пов'язане зі зміною їх трудової діяльності і їх життєдіяльності.

Поведінка людини - результуючий компонент дій людину, що відбиває зовнішню спрямованість його активності.

Солідарність – це таке організаційне й соціально - психологічний стан груп людей, при якому вони усвідомлюють себе єдиним цілим, взаємозалежним і відповідальним колективом .

Соціальна стратифікація - сукупність соціально - економічних груп у суспільстві.

Соціальна сфера суспільства – це сукупність відносин між соціальними групами із приводу їх соціального стану в громадській організації праці й споживання матеріальних і духовних благ.

Соціальний механізм регулювання економіки – це система встановлених норм економічної поведінки індивідів і соціальних груп у трудовій діяльності, розподілі й споживанні матеріальних благ і послуг.

Соціальні стереотипи - режим роботи мислення пов'язаний з формуванням, збереженням і відтворенням програм (алгоритмів, шаблонів) сприй-

няття й оцінки соціальної інформації, що визначають поведінку індивіда в певних ситуаціях.

Праця – доцільна діяльність людей, у процесі якої за допомогою знарядь праці він впливає на природу, перетворюючи її з метою створення предметів, необхідних для задоволення матеріальних і духовних потреб.

Соціально-трудова мобільність – переміщення людей з одних соціально-професійних груп і сфер зайнятості в інші.

Трудова активність – це ступінь виконання трудових завдань колективом, заснована на потенціалі й реальному внеску членів колективу в здійснення цілей.

Трудові ресурси – трудові можливості й потенціал людей для реалізації трудових дій.

Устремління до праці – властивість свідомого й цілеспрямованого трудового процесу, що орієнтує людину на виконання трудових операцій.

Флексибілізація - здатність організації швидко й безупинно адаптувати своє виробництво до попиту на товари й сервісні послуги ринку з обліком їх якості й кількості й одночасно розбудовувати стратегії заміщення або втримання робочої сили для своїх потреб.

ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. - М.:РОССПЭН, 2002. -384с.
2. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. Учебн.пособие. – 258с.
3. Рывкина Р.В. Драма перемен. - М.:Дело, 2001. – 472с.
4. Соколова Г.Н. Экономическая социология: Монография – М.:ИИД «Филинь», 2000.-265с.

Додаткова:

1. Бабосов Е. М. Человек на пороге рынка.- Мн. ИП «Экоперспектива», 1992. – 405с.
2. Вебер М. Избранные произведения. – М.:Прогресс, 1990. – 704с.
3. Верховин В.И. Зубков В.И. Экономическая социология: Монография – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 315с.
4. Веселов Ю. В. Экономическая социология. История идей. - СПб., 1995. – 345с.
5. Дорин А.В. Экономическая социология: Учебн.пособие.- Мн.:ИП «Экоперспектива», 1997. - 254с.
6. Заславская Т., Рывкина Р. О предмете экономической социологии. – М.:Прогресс ,1994.- 243с.
7. Заславская Т., Рывкина Р. Социология экономической жизни. – Новосибирск. Наука, 1991.- 321с.
8. Лапин Н. Нововведение. Социология. – М.:Наука,1990. – 208с.
9. Пилипенко В.Е. Экономическая социология: Учеб.пособие/В.И.Пилипенко.- К.:МАУП, 2002.-296с.
10. Победа Н. Социология культуры. – Одесса. Политпросвет, 1999 -198с.
11. Социология для экономистов. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 288с.
12. Щеглова С. Я. Социальное партнерство в сфере трудовых отношений. - М. Прогресс, 1997.- 311с.
13. Хейне П. Экономический образ мышления. М.:Академия педагогических наук,1997-704с.