

Соціологія економіки

Лукашевич М.П.

Підручник. — К.: Каравела, 2009. — 280 с.
Формат 60x84/16. Тв. обкл.

У підручнику розглядаються основні категорії, об'єкт і предмет соціології економіки як галузевої соціологічної теорії, обґрунтувань її місця і ролі в системі соціологічного знання, розкриваються особливості використання соціологічних методів у дослідженні економічної діяльності. Здійснено ретроспективний аналіз становлення і розвитку соціології економіки в світі та в українській науці. Людина "соціально-економічна", як головний суб'єкт економіки, характеризується через її соціально-економічну поведінку і діяльність в соціально-економічних спільнотах і організаціях під впливом основних соціально-економічних інститутів: виробництва, підприємства ринку, споживання, домашнього господарства, економічної культури та глобального впливу світу господарства.
Для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів.

Зміст

ПЕРЕДМОВА

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

- 1.1. Соціологія економіки чи економічна соціологія?
- 1.2. Об'єкт, предмет і функції соціології економіки
- 1.3. Закони та категорії соціології економіки
- 1.4. Головні напрями розвитку соціології економіки

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

- 2.1. Підходи до періодизації розвитку соціології економіки
- 2.2. Донауковий етап: зародження соціології економіки
- 2.3. Науковий етап розвитку соціології економіки: початковий період
- 2.4. Класичний період наукового етапу
- 2.5. Сучасний період розвитку соціології економіки
- 2.6. Соціологія економіки в Росії
- 2.7. Становлення і розвиток соціології економіки в Україні

Глава 3. Людина як суб'єкт економічного життя

- 3.1. Підходи щодо розуміння людини в соціології економіки
- 3.2. Людина як жива біопсихосоціальна багаторівнева система
- 3.3. Соціальні статуси, ролі і типи особистості
- 3.4. Модель соціально-економічної людини

Глава 4. Господарча поведінка людини

- 4.1. Моністичні підходи та їх обмеженість щодо дослідження поведінки людини
- 4.2. Плюралістичний підхід до розуміння поведінки людини (за П. Сорокіним)
- 4.3. Системно-структурний підхід до поведінки людини
- 4.4. Соціологічна модель господарчої поведінки
- 4.5. Соціальне управління господарчою поведінкою

Глава 5. Господарчі спільноти

- 5.1. Визначення та диференціація господарчих спільнот
- 5.2. Соціально-економічні групи та їх типологія
- 5.3. Класи і страти в економічній сфері

Глава 6. Господарчі організації

- 6.1. Господарчий вид соціальної організації: родові ознаки
- 6.2. Теорії господарчих організацій
- 6.3. Характеристики господарчої організації
- 6.4. Механізми побудови господарчих організацій
- 6.5. Типологія господарчих організацій

Глава 7. Соціальні інститути економіки

- 7.1. Соціальні інститути в економіці: родові ознаки
- 7.2. Господарчі соціальні інститути (автор розділу - соціолог О.Г. Марушевська)

Глава 8. Ринок праці у соціологічному дискурсі

- 8.1. Ринок праці: соціальний контекст
- 8.2. Зайнятість і безробіття як соціально-економічні характеристики ринку праці

Глава 9. Інститут домашнього господарства

- 9.1. Інституціональні ознаки домашнього господарства
- 9.2. Інституціональні трансформації та історична сталість домашнього господарства
- 9.3. Сім'я як суб'єкт домашнього господарювання

Глава 10. Підприємництво як соціально-економічний феномен

- 10.1. Виникнення і розвиток підприємництва
- 10.2. Сутнісні характеристики феномену підприємництва

10.3. Управління підприємництвом

Глава 11. Економічна культура

11.1. Економічний аспект культури

11.2. Сутність та особливості економічної культури

11.3. Економічна культура як регулятор економічної поведінки

11.4. Радянська та пострадянська економічні культури

Глава 12. Світ господарства: сутність і моделі розвитку

12.1. Світосистемний підхід дослідження економік

12.2. Моделі однолінійного розвитку світу господарства

12.3. Модель паралельного розвитку світу господарства

12.4. Цивілізаційні моделі розвитку світу господарства

Посилання в тексті

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

Засвоївши цю главу, Ви зможете:

- Охарактеризувати зміст соціології економіки як науки і визначити її об'єкт, предметну сферу і функції.
- Розкрити сутність законів та основних методів і категорій соціології економіки.
- Продемонструвати знання змісту головних напрямів соціології економіки.
- Показати місце і роль соціології економіки у розвитку соціологічних теорій середнього рівня та системи соціологічного знання в цілому.

1.1. Соціологія економіки чи економічна соціологія?

Питання, поставлене у заголовку цього підрозділу, декому може здатись, якщо не зайвим, то врешті-решт - дивним. Адже назва "економічна соціологія" набула широкого вжитку в соціологічній термінології, зафіксована у назвах статей, монографій, навчальних посібників і підручниках із соціології, в соціологічних словниках і довідниках. Отже, саме за такою назвою ця наукова галузь набула легітимності в соціологічному просторі України і країн СНД. Крім того, чи така вже велика різниця у назвах, які, на перший погляд, мало чим відрізняються? У деяких навчальних словниках-довідниках читача, який хоче ознайомитися зі статтею "соціологія економіки" (як вказано у алфавітному покажчику статей), відсилають: "Див.: Економічна соціологія"¹

Незважаючи на те, що відповідь на це питання є простою і очевидною, на перший погляд, воно, на нашу думку, не є ані простим, ані однозначним і вимагає поглибленого дослідження. Адже назва наукової дисципліни, як відомо, має відображати її сутнісні характеристики: об'єкт, предмет, методи, функції, понятійно-категоріальний апарат і напрями дослідження. Через те за зміною назви дисципліни простежуються і зміни у цих характеристиках. При цьому слід враховувати, що в соціологічному просторі використовується ще одна назва цієї дисципліни - "Соціологія економічного життя"², яка з легкої руки засновників на наших соціологічних теренах, вельмишановних Т. І. Заславської та Р. В. Ривкіної вживається іншими авторами як синонім до "економічної соціології"³

Щоб розібратися у цій ситуації невизначеності, варто звернутися до першоджерел - загальноновизнаних фундаторів цієї соціологічної науки - Я. Смелзера та Т. Парсонса. Саме їхня спільна робота⁴ стала свідченням її інституалізації як окремої галузі соціологічних знань. У назві цієї статті "Економіка і суспільство" (1956) ще не було зафіксовано назви нової соціологічної науки. Підстави для цього не з'явилися і після появи роботи Я. Смелзера "Соціологія економічного життя"

(1965)⁵. Як бачимо, умов для визначення цієї науки як саме "економічної соціології" поки що не спостерігається. Разом з тим, уточнення сенсу цієї науки і, відповідно, - її назви здійснено у більш пізній роботі Я. Смелзера "Соціологія економічного життя" (1968), яка, звернемо увагу, була опублікована в російському перекладі і вийшла у світ в Росії у 1972 р.⁶ У ній автор дає чітку і однозначну відповідь: соціологія економічного життя - це і є соціологія економіки. Про це свідчить назва головного, теоретичного підрозділу роботи "Економічна наука і соціологія економіки"⁷. Застерігаючи, що соціологія економіки ще не до кінця визначена, формально організована та впроваджена в навчальні заклади, автор наголошує: "...Соціологія економіки послідовно проводить лінію на використання соціологічної теорії і соціологічних досліджень щодо комплексу діяльності, пов'язаної із виробництвом, розподілом, обміном і споживанням економічних товарів і послуг"⁸.

Цитата засвідчує чітке визначення основних ознак соціології економіки - її об'єктного та предметного поля. Дійсно, об'єктом виступає економіка у сукупності її основних складових: виробництва, розподілу, обміну та споживання. А предметне поле опосередковано окреслено лінією на використання соціологічної теорії (яка власне розкриває та обґрунтовує свій предмет та сукупність методів, які надають "соці-ологічності" науковим дослідженням). Ще одне підтвердження такому розумінню ми знаходимо в тексті цієї статті, де автор "соціологічний аналіз економічного життя" безпосередньо пов'язує з дослідженням економічної поведінки як такої, що зумовлена не тільки економічними, але й соціальними факторами, з розумінням економічної поведінки і діяльності як форми "соціальної дії". Правомірність такого розуміння підтверджується позицією співавтора Я. Смелзера у згаданій вище статті - Т. Парсонса, зафіксованою в його роботі "Мотивація економічної діяльності" (1948). Економічна мотивація, на його думку, - це скоріше вузол перетину множини різних мотивів, не результат природного егоїзму або гедонізму, а "наслідок певних особливостей структури соціальних систем дії, що, однак, не є абсолютно постійними, а підвладні інституціональним змінам"⁹. Саме у дослідженнях цієї проблематики в сфері економіки (економічного життя) вбачає автор роль соціолога, що на той час ще не інституціоналізувалась в окрему галузь соціологічних знань. Пізніше таке розуміння трансформувалося в уже згаданій статті Я. Смелзера "Соціологія економічного життя", що видана у збірнику за редакцією його вчителя - Т. Парсонса.

Таким чином, автори інституціоналізації нової соціологічної дисципліни, що має досліджувати економіку, зафіксували її у соціологічних джерелах як "соціологію економічного життя" (тобто економіки в динаміці - М. Л.), роз'яснивши дещо пізніше, що це і є не що інше як "соціологія економіки". А розуміння "соціології економічного життя" як "економічної соціології", що тиражується у вітчизняних соціологічних джерелах, не має підґрунтя як таке, що не збігається з розумінням цієї наукової дисципліни її "авторами-інституалізаторами" - Я. Смелзером та Т. Парсонсом.

Наступним кроком, що випливає з цього висновку, має бути переосмислення, а за потреби - уточнення сутнісних характеристик цієї наукової дисципліни, і передусім - віднесення її до певного типу соціологічних теорій середнього рівня.

Аналіз представлених в соціологічних джерелах точок зору щодо статусного визначення цієї дисципліни засвідчує, що йому бракує чіткості. Дійсно, одні автори відносять економічну соціологію до міждисциплінарної науки, потреба в якій викликана необхідністю вирішувати проблеми "не доступні для вирішення дисциплінарно обмеженим знанням"¹⁰ (в розумінні дисциплін економіки і соціології). Ці автори підтримують позицію Т. І. Заславської та Р. В. Ривкіної, викладену у роботі "Соціологія економічного життя". "Економічна соціологія, на їхню думку, належить до тієї групи наук, які називають "стиковими" або "міждисциплінарними"¹¹.

Поряд з цим в літературі виділяється група дослідників соціології економіки, які приписують їй статус галузевої соціологічної теорії¹². Такої думки дотримуються Р. Штольбург, Дж. Тернер та ін.¹³

Підкреслимо теоретичну значущість адекватного визначення місця будь-якої науки, і соціології економіки - зокрема, в системі наукових знань. Від цього залежить як предметне поле науки, так і її взаємозв'язки з іншими науками. Проілюструємо цю тезу на прикладі навчального посібника А. В. Доріна "Економічна соціологія" (1997), в якому автор запропонував своє "ексклюзивне" розуміння місця економічної соціології в системі наукових знань. Не звернувши достатньої уваги на те, що розглядається власне соціологія, хоча й економічна (ось до чого може призвести недостатньо виважена назва нової дисципліни), автор без будь-яких сумнівів із перших рядків передмови категорично заявляє: "Посібник присвячено економічній соціології - науці, що є важливою, але своєрідною галуззю економічного знання" (курсив наш - М. Л.). Далі автор намагається уточнити розуміння економічної соціології і дає їй визначення як "науки, що вивчає соціальні аспекти економіки". З таким визначенням можна було б погодитися, але в науки економіки, до якої віднесена економічна соціологія, нема ані теорій, ані методів вивчення соціальних аспектів. Та й категорія "соціальне" належить до наукового апарату науки соціології.

Намагання автора "втиснути" економічну соціологію до предметного поля економіки не могло не відбитися на нечіткому, розмитому визначенні предмета економічної соціології, хоча автор дає йому означення "конкретний". Отже, "конкретний її предмет" становлять:

- соціальне і економічне як окремі і самостійні явища суспільства і суспільного життя;
- збіг соціального та економічного;
- протилежності соціального економічному, суперечності між ними;
- вплив соціального на економічне, тобто соціальних факторів на економічні явища;
- вплив економічного на соціальне, тобто економічних факторів на соціальні явища¹⁴.

Як бачимо, нечітке або неправильне визначення назви науки та її належності до певної галузі наукових знань може дезорієнтувати дослідників щодо того, що саме і в якому аспекті необхідно досліджувати.

Щоб уникнути цього, уточнімо об'єкт та предметне поле соціології економіки.

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

1.2. Об'єкт, предмет і функції соціології економіки

У деяких визначеннях об'єкта економічної соціології наголошується на виділенні в його структурі закономірностей взаємодії економічних і соціальних сфер суспільного життя, економічних і соціальних процесів. При цьому зазначено, що специфічним об'єктом економічної соціології виступають не стільки ряди взаємопов'язаних економічних і соціальних явищ, скільки механізм зв'язку економічного і соціального розвитку¹⁵.

Як бачимо, уже у самому об'єкті досліджень відмічається специфічність, закладено особливості цієї науки як міждисциплінарної.

Слід звернути увагу на надмірну складність та практичну неможливість виокремлення та інструменталізації визначеного у такий спосіб об'єкта. Адже кожна із суспільних сфер - економіка та соціальна сфера - надзвичайно складна система. А при виділенні об'єктом дослідження їхньої взаємодії складність системи навіть не подвоюється, а множитья одна на одну.

Докладнішим є визначення об'єкта економічної соціології, запропоноване Т. І. Заславською та Р. В. Ривкіною. Основу об'єкта, на їхню думку, становлять соціальні групи в економічній сфері, їхня економічна культура, норми і цінності, соціально-економічна поведінка, становище у суспільстві. "Об'єкт дослідження тут, - зазначають вони, - закономірності функціонування соціальних груп у

системі економічних відносин і відповідно розвиток економіки як соціальний процес"¹⁶.

Ми погоджуємося з думкою В. В. Радаєва, що межі об'єктів дослідження економіки та економічної соціології вкрай умовні і розмиті, і тому все частіше економісти і соціологи звертаються до дослідження тих самих об'єктів, "грають на одному проблемному полі"¹⁷. Таким проблемним полем є економічне життя, а об'єктом соціології економіки є люди - учасники економічного життя суспільства, об'єднані в групи, організації з відповідними економічними інститутами.

Отже, економічна соціологія досліджує економічні явища і процеси як результат соціальної діяльності людей, а розвиток економіки - як соціальний процес.

Переходячи до уточнення предметного поля соціології економіки, слід зазначити наявність різних поглядів щодо його розуміння залежно від визначення місця і статусу цієї науки.

Передусім виключимо з нашого розгляду предмет економічної соціології в статусі "галузі економічного знання", який ми вище (с. 7) наводили як ілюстративний матеріал. Адже ми розглядаємо і аналізуємо соціологічну дисципліну, залишивши економічну представникам економічної галузі.

Серед тих, хто визнає економічну соціологію міждисциплінарною наукою, переважає розуміння її предмета дослідження як соціальних механізмів регуляції протікання економічних процесів: їхньої природи та специфічних можливостей¹⁸. Хоча деякі дослідники окреслюють предмет економічної соціології як закони, категорії, методи, що формуються за принципом взаємодоповнення на основі певної парадигми¹⁹. Існує варіант поєднання обох підходів. Предмет економічної соціології при цьому - соціальні механізми регуляції економічних відносин, закони і категорії, які формуються за принципом взаємодоповнення²⁰.

Окремі представники цієї групи окреслюють предмет економічної соціології як соціальні закономірності економічного розвитку суспільства і соціальну ефективність економічних рішень²¹.

Погоджуючись з авторами, які дотримуються подібної точки зору, слід зазначити, що будучи одним (хоча і дуже важливим) з елементів предмета дослідження, соціальний механізм не вичерпує всього обсягу дослідження економічної соціології.

Нам ближче підхід до визначення предмета економічної соціології В. В. Радаєва, здійснений, за його словами, "в дусі Вебера"²². При цьому економічна соціологія вивчає економічну дію як форму соціальної дії. "Економічна дія" - це здійснення контролю над обмеженими ресурсами ненасильницькими методами з метою задоволення своїх потреб. А "соціальна дія" - це форма діяльності, що, по-перше, містить у собі внутрішню суб'єктивну значеннєву єдність; по-друге, за цією ознакою співвідноситься з діями інших людей і орієнтується на ці дії. Інакше кажучи, із соціальною дією ми маємо справу тоді (і тільки тоді), коли вона внутрішньо мотивована, а її суб'єкт очікує від інших людей визначеної відповідної реакції. Соціальна дія в цьому трактуванні є підставою й одночасно внутрішнім елементом економічної дії.

Такий підхід до визначення предмета економічної соціології корелює з економосоціологічним підходом, що склався в межах нової економічної соціології²³. Він окреслюється сукупністю трьох взаємопов'язаних положень:

- економічна дія є формою соціальної дії;
- економічна дія укорінена в соціальних структурах;
- господарчі структури є соціальними конструкціями.

Переконливу інтерпретацію залучення цього підходу до визначення предметного поля здійснив В.

В. Радаєв через розкриття методологічних можливостей кожного з положень.

Перше положення означає, з одного боку, що економічну соціологію цікавить не поведінка, що тільки спостерігається, але і суб'єктивна позиція господарського агента - його мотиви, визначення ситуації, вироблені людьми концепції контролю (conceptions of control) - сукупність значень і змістів, що дозволяють інтерпретувати те, що відбувається, і пояснювати свої власні вчинки. А з іншого боку - це означає, що мотиви господарського агента виходять за межі суто економічних цілей. І принциповими джерелами господарської мотивації, поряд з економічним інтересом, є соціальні норми і примус.

Подібне розуміння означає включення економічної дії в соціальні контексти і визнання її соціального укорінення (вбудованості). Економічна дія припускає існування відносин - повторюваних і передбачуваних зв'язків між господарськими агентами. - серед яких важливу роль грають культурні і владні відносини. Далі, люди вступають у ці відносини не на пустому місці, вони спираються на інституціональні пристрої у вигляді загальнозначущих норм і правил, що регулюють господарські взаємодії. І будь-який ринковий контракт передбачає наявність таких правил, що реалізують владні залежності і мають культурний контекст. Крім цього, дії господарських агентів багато в чому визначаються існуванням різних соціальних структур. До їх основних типів належать: мережі міжіндивідуальної взаємодії; організаційні структури; соціальні групи; локальні і національні співтовариства.

Таким чином, економічна дія інституціонально оформлена і здійснюється в рамках інституціональних обмежень, а способи дії є продуктом функціонування соціальних структур, а не переваг ізольованого індивіда. При цьому ступінь і способи укорінення економічних дій у різних співтовариствах можуть бути принципово різними, вони визначаються складними констеляціями факторів економічного, технологічного, політичного і культурного походження.

Нарешті, господарські інститути розглядаються як соціальні конструкції. Інститути і структури не тільки є як щось наперед задане діям людини, що обмежує і стимулює ці дії. Вони самі є як конфігурації систем дії, конструюються акторами, здатними до мобілізації ресурсів і подолання історично сформованих обмежень.

Завдання економічної соціології, таким чином, не обмежується розробкою власне теорії дії. А визначення предмета економічної соціології через теорію соціальної дії, зрозуміло, не означає, що її дослідження обмежуються мікрорівнем. Мова йде лише про вибір вихідної точки, з якої починається аналітичний рух - від дії людини до відносин між людьми, далі до формування інститутів і структур, що оформляють і стимулюють соціальні дії. Сукупності інститутів і структур визначають локальні порядки, а взаємозв'язки останніх, у свою чергу, відкривають шлях до аналізу порядків на макрорівні.

Не суперечить викладеному ще один методологічний підхід, що логічно випливає з назви соціології економіки, визначення її об'єкта та статусу в системі соціологічних знань і ґрунтується на єдності, цілісності цієї системи.

На нашу думку, у визначенні предмета дослідження слід виходити з розуміння предмета загальної науки - соціології та інтерпретації його до галузевої соціологічної науки. Тобто - з орієнтації на спільний предмет всякої соціологічної науки - соціальні відносини - та вносити до нього специфіку тієї сфери, спільноти, або процесу, в яких ці відносини проявляються.

Отже, предметом соціології економіки є соціально-економічні відносини, які виникають у економічній сфері суспільного життя і відображають неоднакові соціальні позиції в ньому людей різних соціальних груп та класів, соціальних організацій та інститутів.

Підходи до визначення об'єкта і предмета розвивались разом із розвитком соціології економіки.

Відповідно до об'єкта і предмета дослідження соціологія економіки визначає своє місце серед інших соціально-гуманітарних наук і в суспільстві в цілому.

Місце і роль соціології економіки в суспільстві визначається її функціями.

Теоретично-пізнавальна функція - реалізується через дослідження соціально-економічних закономірностей економічного життя, прирощення нових знань у цій сфері.

Прогнозуюча функція - полягає у визначенні найбільш ймовірних тенденцій та перспектив розвитку соціально-економічної діяльності, виходячи з пізнаних закономірностей їх розвитку.

Управлінська функція - полягає в забезпеченні системи управління економічною сферою адекватними і достовірними даними щодо стану вирішення соціально-економічних проблем та відомостей щодо ефективності процесу управління.

Ідеологічна функція - полягає в формуванні соціально-економічного світогляду у всіх учасників економічного життя, орієнтації на сучасний соціологічний погляд щодо ролі людини в соціально-економічних відносинах.

Соціальна функція - інформаційне забезпечення процесу економічної соціалізації індивіда в суспільно-економічній відносині, допомога у формуванні і розвитку соціально-економічної структури, суспільства, здійснення моніторингу соціально-економічної напруги в суспільстві.

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

1.3. Закони та категорії соціології економіки

Для реалізації названих функцій соціологія економіки спирається на категоріальний апарат та на загальносоціологічні і специфічні методи дослідження.

Серед основних категорій соціології економіки визначаються: людина, соціальна група, господарчі організації, соціально-економічні інститути, соціально-економічні відносини, поведінка, діяльність, свідомість, економічна культура, соціально-економічна структура, соціально-економічний статус, рівень життя та якість життя, потреби, мотиви, цінності і соціальні норми.

Навіть неповний перелік категорій свідчить про їх запозичення з інших наук: зокрема - зі соціальної філософії, соціальної психології, політичної економії, правознавства, загальної соціології тощо.

Такий термінологічний зв'язок з категоріями інших наук пояснюється, перш за все, тим, що соціологія економіки виділилась в окрему галузь науки в той час, коли інші науки вже були сформовані і мали свій категоріальний апарат, дія якого охоплювала спільні або споріднені явища, процеси, соціальні феномени. Зрозуміло, що багато з цих категорій стали використовуватись і в соціології економіки. Однак слід зазначити, що при однаковій назві ці категорії отримують дещо новий зміст та інтерпретацію в рамках соціології економіки. Так, наприклад, поняття "соціальна структура" отримує специфічний зміст суб'єкта розвитку економіки, до складу якого входять групи, що функціонують на різних рівнях системи управління нею. А термін "мотивація поведінки" корелюється з такими її видами, які вивчаються соціологією економіки, - управлінсько- і сімейно-господарча поведінка.

Структура основних категорій соціології економіки має багаторівневу ієрархію²⁴:

Перший рівень утворюють категорії - економічна і соціальна сфера. Вони відображають зміст процесів, що відбуваються "на стику" економіки і суспільства в цілому.

До другого рівня належать категорія соціальний механізм розвитку економіки та соціальні механізми регулювання окремих соціально-економічних процесів.

Третій рівень об'єднує категорії, які конкретизують зміст соціальних механізмів, - економічна свідомість, економічне мислення, економічна культура, соціально-економічні стереотипи, економічні інтереси, економічна діяльність і економічна поведінка та ін.

Система категорій утворює методологічну основу дослідження соціально-економічних процесів, визначення найбільш стійких взаємозв'язків між ними, виявлення закономірностей їх протікання. До основних соціально-економічних законів належать: Закон розподілу праці. Цей закон визначає динаміку розподілу праці на її різновиди і одночасно розподілу суспільства на соціальні групи, зайняті зазначеними видами праці, та співвідношення між групами залежно від їх соціального статусу та престижу праці.

Закон зміни праці. Цей закон відображає об'єктивний і суттєвий зв'язок між змінами в технічному базисі виробництва та функціями робітників і суспільними комбінаціями процесу праці.

Закон конкуренції. Цей закон відображає джерело саморозвитку виробництва - безперервне виникнення та вирішення суперечності між необхідністю максимальної самореалізації людини в ім'я її та супротивом цьому прояву з боку інших людей (конкурентів), соціального середовища в цілому. Це змушує людину (виробника, бізнесмена) безперервно покращувати якість, збільшувати кількість та зменшувати вартість товарів і послуг для підвищення своєї конкурентоздатності.

Як і всяка соціологічна наука, соціологія економіки визначає методи дослідження, опираючись при цьому як на загальносоціологічні методи, так і на методи прикладного соціологічного аналізу, які ми коротко розглянемо.

До загальносоціологічних методів, що використовуються в соціології економіки, належать опитування, спостереження, експеримент, аналіз документів та маркетингові дослідження. Зберігаючи загальний методологічний потенціал, соціологічні методи мають деяку специфіку, зумовлену особливостями економіки як специфічної сфери суспільного життя. З позицій розуміння соціології економіки як галузевої соціологічної теорії ці особливості потребують ще подальшого вивчення.

Більше уваги приділялось вивченню іншої групи методів - так званих методів прикладного соціологічного аналізу, які відображають методологію економічної соціології як міждисциплінарної науки на стику економіки і соціології.²⁵

Перший з них - проблемний (діагностичний) метод. Велику роль у соціальній інженерії в сфері економіки відіграє так зване проблемне бачення реальності. Для цього насамперед необхідно визнати самому і довести іншим, що певне явище є проблемою.

Організатор і управлінець повинен:

- а) досягти певного розуміння людьми самої проблеми, необхідності саме цих заходів на її вирішення;
- б) дозволити людям бути певною мірою свідомими учасниками "процесу";
- в) зробити так, щоб у результаті вирішення проблеми люди отримали досвід, здатний виховати, вплинути на майбутню поведінку.

Соціально-економічні проблеми - це або негативний вплив людини на економічну організацію, або негативний вплив економічної організації на людину, відповідно до чого можуть обиратися різні стратегії вирішення проблеми і зміни людини, її обов'язків і відповідальності чи потреб і здібностей та зміни економічної організації. Кожна із стратегій має переваги і недоліки в кожному конкретному випадку, свої межі можливостей; вони можуть також компенсувати одна одну.

Оскільки соціально-економічні проблеми найчастіше пов'язані з конфліктністю між керуючим і керованими, то вкрай важливо розділити і практично реалізувати ролі, можливості тих та інших у вирішенні цих проблем; важливо розглядати розв'язання проблем як випадок партнерства, спільної дії керуючого і керованих.

Технологічний метод. У практиці організації і управління часто виникає необхідність визначити можливість і конкретні шляхи впливу на людину чи групу людей, тобто мається на увазі, що якісь завдання, плани, програми можуть виконуватися лише за умови, що люди поведуться так, а не інакше. Шляхи впливу на людину чи групу людей у такому випадку - це і є технологія плану, завдання, програми.

Кінцева мета всякого соціального впливу - певна поведінка. Вона може бути досягнута такими основними засобами, як:

- а) стимулювання у формі примусу або залучення;
- б) створення відповідного настрою;
- в) досягнення розуміння, знання;
- г) формування і розвиток здібностей.

Використання цих засобів у свою чергу передбачає їх подальшу конкретизацію: фінансування і матеріальне забезпечення; організаційні інновації; зміна правових умов; адміністративна влада і команди; авторитет лідерства, приклад; відповідний соціальний клімат, суспільна думка; діалог і договір; навчання; інформування; пропаганда.

Отже, мета, методи і засоби соціального впливу утворюють структуру соціальної технології.

Структурний метод. Суть методу полягає у виділенні соціальних груп, тобто соціальних категорій і типів, значущих в якомусь співвідношенні.

Різні соціальні групи вимагають і різних соціальних методів організації і керівництва, різної "мови спілкування" у трудових стосунках, різних програм у плані реалізації їхніх вимог. У багатьох випадках ділових конфліктів, кадрових призначень, оплати праці і фінансування виявляється, що в якомусь частковому питанні відображаються складні групові інтереси, при цьому саме питання набуває зовсім іншого характеру. В той же час, не орієнтуючись у світі групових інтересів, навряд чи можна повноцінно і остаточно врегулювати взаємостосунки між двома працівниками, двома трудовими колективами, двома суб'єктами складних господарських угод.

Інституціональний метод. Суть методу полягає в аналізі впливу соціально-економічних інститутів на економічну поведінку людей та корекції взаємодії інститутів та суб'єктів соціально-економічної діяльності, і, як відомо, не існує такого соціально-економічного інституту, який був би абсолютним, однаково визнавався всіма і слугував інтересу всіх. Попередньо задані, офіційно заплановані функції будь-якої настанови з часом більш-менш змінюються внаслідок того, що різні категорії і типи людей неоднаково здатні впливати на ці настанови, пристосовуватися до них, використовувати їх. Тому, формуючи інститути, в той же час необхідно передбачати конкретні механізми соціального контролю їх функціонування.

Можна виділити два основні види соціальних інститутів:

- а) ті, що вдосконалюють працю, поліпшують її умови;
- б) ті, що гарантують прибуток, захищають майнові права.

Оскільки працівники і трудові колективи не завжди усвідомлюють свої інтереси, то багато з інститутів можуть формуватися і скасовуватися адміністративним шляхом.

Генетичний метод. Будь-який об'єкт необхідно розглядати у його розвитку. І окремій людині, і колективу властиво змінюватися в процесі життєдіяльності.

Глибше пізнаючи конкретну трудову діяльність, колектив виробляє правильніші самооцінку й оцінку складності праці, знає свої недоліки і помилки, а це не може не вплинути на організацію праці і заробітної плати, на поведінку працівників під час вирішення цих питань. Тривала невирішеність якихось проблем чи відсутність очікуваних досягнень створюють ситуацію розгубленості, в якій ентузіазм неможливий, а очікування ентузіазму - необґрунтоване.

Зміни колективу, його психології іноді можуть відбуватися досить наочно. Завдання організатора й управлінця полягає в тому, щоб точно і правильно визначити власне психологічний чи економіко-організаційний фактор такої події, попередити негативне і підтримати гарне в колективі, якщо це необхідно і можливо, одним словом, якимось "впливати на тенденцію".

Оціночний метод. Оцінка якостей людини природна і широко розповсюджена на всіх рівнях і у всіх сферах соціально-економічного життя, відіграє вона важливу роль і в організації та управлінні.

Насамперед оцінюються первинні і вторинні функціонально-рольові якості. Перші зводяться до готовності працівника чи колективу в цілому "функціонувати" в цих умовах, працювати у визначеному режимі, виготовляти продукцію певної якості, дотримуватись дисципліни і культури праці, виконувати адміністративні команди тощо.

Другі відображають їхню схильність до виконання завдань невиробничого характеру зараз чи в майбутньому, у випадку необхідності. Об'єктом соціальної оцінки можуть бути не тільки здібності, але й запити.

Оцінці підлягають і якості людей, значущі для самого процесу організації і управління, які полегшують чи ускладнюють здійснення процесу, впливають на нього і спрямовують його протікання.

Важлива також оцінка соціальної репрезентативності. Один працівник виражає панівний менталітет своїх колег, висловлює завжди тільки загальну оцінку, працює на рівні середніх здібностей своєї трудової групи. Інший працівник більш оригінальний, індивідуальний, схильний до самостійних рішень. Це корисно враховувати в інтерпретації мотивів їхніх дій, настанові на офіційний чи колегіальний тон взаємовідносин з ними, сприйняття їхніх думок як спільних чи суто особистих.

На завершення зауважимо, що прикладний соціологічний аналіз має різні аспекти застосування. В одних випадках він застосовується для вироблення довгострокової соціально-економічної політики великого підприємства, в інших - для визначення особистої соціально-психологічної програми роботи, кар'єри, ділових взаємовідносин спеціаліста. Він може проводитись як всередині організації, так і в більш широкому середовищі в інтересах організації.

Найкращі методи не будуть ефективними, якщо під час аналізу не використовується достатня соціальна інформація, яка, в свою чергу, може бути отримана шляхом спеціального соціологічного дослідження, що базується на загальносоціологічних методах: опитуванні, спостереженні, експерименті, аналізі документів та маркетингових дослідженнях. Проведення такого дослідження

повинно бути невід'ємним елементом практики організації і управління, принаймні, коли мова йде про прості й стандартизовані варіанти соціологічного вивчення економічної, виробничої і трудової ситуацій.

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

1.4. Головні напрями розвитку соціології економіки

Сучасний рівень розвитку соціології економіки характеризується пріоритетністю вивчення такого кола проблем:

- вивчення складу і якісних особливостей тих суспільних груп, взаємодія яких становить основу соціального механізму розвитку економіки. Слід з'ясувати, які це групи (виділити їхні основні види), оцінити їхній якісний склад, кількісну наповнюваність, динаміку, зміст здійснюваних ними функцій, соціальні форми їхньої взаємодії в економічній сфері;
- дослідження економічних закономірностей, форм і способів економічної поведінки суспільних груп, включаючи ведення приватного підсобного і домашнього господарства, а також епізодичні форми зайнятості;
- аналіз умов, від яких залежить економічна поведінка груп, їхнє соціально-економічне становище, можливість участі в управлінні господарством і її реалізація, управління економічною діяльністю з боку державних органів і в системі самоуправління тощо;
- вивчення соціально-економічної свідомості людей і соціальних груп, їхніх інтересів, запитів, ціннісних орієнтирів, громадської думки, життєвих планів, уявлень про шляхи вдосконалення суспільних відносин, у т. ч. розвитку демократії, самоствердження і соціальної ініціативи тощо;
- розроблення системи соціально-економічного управління господарством, яка забезпечує інтеграцію інтересів різних груп; обґрунтування конкретних шляхів ефективного використання трудового, виробничого та соціального потенціалу особистості і колективів, експериментальна перевірка цих шляхів практикою;
- забезпечення зворотного зв'язку господарського і соціального механізмів у стані їхнього розвитку, соціологічне забезпечення підвищення ефективності їхнього функціонування. Названі напрями відбивають загальну логіку дослідження проблем соціології економіки від описування окремих груп до вивчення взаємодії між ними і державою, а далі - соціального механізму розвитку економіки в цілому; від аналізу того, що має місце на сучасному етапі, до розроблення більш удосконалених форм соціально-економічних стосунків, їхньої експериментальної перевірки та впровадження.

РЕЗЮМЕ

1. Соціологія економіки - це галузева соціологічна теорія, яка досліджує закономірності економічного життя за допомогою соціологічних категорій і методів.
2. Об'єктом досліджень соціології економіки виступають люди - учасники економічного життя, об'єднані в групи, організації з відповідними соціальними інститутами.
3. Предметом досліджень економічної соціології є соціально-економічні відносини, які виникають у економічній сфері життя і відображають неоднакові соціальні позиції в ньому людей різних соціальних груп та класів, соціальних організацій та інститутів.
4. Місце і роль соціології економіки в суспільстві визначається функціями: теоретично-пізнавальною, прогнозуючою, управлінською, ідеологічною, соціальною.
5. Соціологія економіки спирається на соціально-економічні закони, основними з яких є: закон розподілу праці і закон зміни праці, закон конкуренції. Категорії соціології економіки групуються за трьома рівнями:
 - 1) економічна і соціальна сфери;
 - 2) соціальні механізми розвитку економіки та регулювання окремих соціально-економічних процесів;

3) ті, що характеризують зміст соціальних механізмів - економічна культура, економічна свідомість, економічне мислення, економічні стереотипи, економічні інтереси, економічна діяльність і поведінка.

6. Соціологія економіки оперує як загальносоціологічними методами - маркетингові дослідження, аналіз документів, опитування, соціальний експеримент, спостереження, так і методами прикладного соціологічного аналізу - проблемний, технологічний, структурний, інституціональний, генетичний та оціночний.

7. Основними напрямками дослідження сучасної соціології економіки є: соціально-економічні відносини, економічна поведінка, економічна культура, соціально-економічні механізми управління економікою та регулювання соціально-економічних процесів.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Описати основні підходи до періодизації виникнення й розвитку соціології економіки.
- Визначити характерні ознаки донаукового етапу в розвитку знань про економіку.
- Охарактеризувати ознаки наукового етапу історії соціології економіки та основні ідеї щодо економічної діяльності, представлені на цьому етапі.
- Розкрити, якими ідеями та концепціями щодо соціології економіки представлений класичний етап її розвитку.
- Охарактеризувати основні напрями досліджень у галузі соціології економіки на сучасному етапі розвитку цієї науки.
- Визначити особливості розвитку російської та української соціології економіки.

2.1. Підходи до періодизації розвитку соціології економіки

У сучасній вітчизняній соціологічній думці ще не склалось загальновизнаної позиції щодо визначення історичних періодів розвитку соціології економіки. Тому логічним буде розглянути основні з них, проаналізувавши їхні переваги й обмеження.

Першопрохідники "соціології економічного життя" у радянському соціологічному просторі - Т. І. Заславська і Р. В. Ривкіна - виділяють п'ять етапів її становлення¹.

Перший етап (сер. - поч. 20-х рр. XX ст.), представлений роботами К. Маркса, Т. Веблена і М. Вебера, був етапом становлення економічної соціології. Вперше були поставлені і теоретично проаналізовані найважливіші проблеми "на стику" економіки й суспільства, розроблена альтернатива чистому "економізму" щодо розвитку економіки. На цьому етапі було здійснено теоретичну підготовку економічної соціології: формування базової методології цієї науки - принципів аналізу реальних процесів під кутом зору взаємозв'язку економіки й суспільства, розробки категорій, необхідних для опису цих взаємозв'язків.

Другий етап (поч. 20 - сер. 50-х рр. XX ст.) проходить під знаком бурхливого розвитку емпіричних соціологічних досліджень: 1) індустріальної (промислової) соціології; 2) соціології організацій; 3) теорії соціальної стратифікації і соціальної мобільності. На цьому етапі відбулось накопичення фактологічної бази для формування цієї науки.

Третій етап (50-60-ті рр. XX ст.) пов'язують із домінуванням структурно-функціонального напрямку теоретичної соціології (Г. Пирсонс, Н. Смелзер, К. Девіс, Д. Мур та ін) і спробами зв'язати економіку з іншими підсистемами суспільного життя. Розробляється соціальний контекст таких підсистем, як бізнес, ринок, таких процесів, як конкуренція, інфляція та ін. На цьому етапі відбулась інституалізація економічної соціології як одного з напрямів соціологічної науки.

Четвертий етап (кін. 60 - кін. 70-х рр. XX ст.) оцінюється як кризовий, зумовлений критикою методології структурного функціоналізму. Попри деякі невдачі щодо створення ідеальної концепції синтезу економічного і соціального аналізу, було розроблено орієнтовну парадигму для соціологічного аналізу зв'язків економіки й суспільства.

П'ятий етап (із кін. 70-х до сьогодення). Визначається як етап "нової економічної соціології", яка, за Р. Сведбергом, набуває характеру "порівняльної макросоціології". На цьому етапі вона набуває характеру не стільки цілісної мононауки, як наукового руху, спрямованого на дослідження "стикових" економіко-соціальних проблем, притаманних розвинутим капіталістичним країнам.

Схожого підходу до періодизації розвитку економічної соціології дотримується білоруський соціолог Г. Соколова². Історія західної економічної думки, вважає вона, здійснюється шляхом поступового розширення соціального фону, на якому розглядається розвиток економіки. При цьому виділяється три етапи:

Перший етап (20-50-ті рр. XX ст.) - пошук шляхів ефективного управління людським фактором економіки: концепція "людських стосунків" (Мейо); теорія формальних та неформальних груп (Кулі); концепція лідерства (Дантон, Мітчелс).

Другий етап (50-70-ті рр. XX ст.) пов'язують із розвитком теоретичної соціології: теорія соціальної стратифікації та соціальної мобільності (Сорокін); теорія структурно-функціонального аналізу (Парсонс); розвиток принципів функціоналізму (Мертон).

Третій етап (70-90-ті рр. XX ст.) - етап нової економічної соціології, її головні риси - орієнтація на порівняльні дослідження між країнами, аналіз цілісних соціальних систем, проблеми світової екології, розвиток технологій, організація економічних зв'язків, демографії.

Як бачимо, від попередньої періодизації ця відрізняється відсутністю двох етапів - етапу становлення (сер. XIX - поч. 20-х рр. XX ст.) та кризового (кін. 60 - кін. 70-х рр. XX ст.).

Ще один білоруський дослідник А. В. Дорін виділяє лише два періоди розвитку економічної соціології³:

Перший (від епохи Відродження до XVIII ст.) - філософсько-економічний.

Другий (від ХУІІІ ст. до сьогодення) - власне "соціологічний" період у розвитку економічної соціології.

Звичайно, можливість виділення таких періодів не викликає сумнівів. Однак за такої укрупненої періодизації важко уявити розвиток науки протягом усіх великих, як за віковими рамками (перший період), так і за кількістю й розмаїттям авторів і теорій (другий період).

Цікаву й плідну модель періодизації розвитку економічної соціології обґрунтував російський соціолог В. В. Радаєв. В основу періодизації покладено внутрішній цикл будь-якої наукової дисципліни, який умовно можна розбити на шість етапів.⁴

Докласичний етап, коли відбувається заснування дисципліни, визначаються її вихідні поняття та вводяться ключові терміни.

Класичний етап, коли утворюється загальний дисциплінарний підхід, розробляються перші системи понять.

Неокласичний етап, або етап професіоналізації, в ході якого чітко формулюються системи

передумов, що становлять "методологічне ядро", йде детальна розробка категоріального апарату, створюються робочі моделі та інструментарій. Одночасно спостерігається інтеграція дисципліни та її відокремлення від інших галузей знань.

Етап професіональної зрілості, коли відбувається порівняно відособлений розвиток дисципліни, її добудова та заповнення "білих плям". У цей же період формуються її основні дослідницькі напрями, що з'ясовують між собою методологічні стосунки.

Етап кризи та експансії, коли здійснюються коригування передумов та перевизначення власних кордонів, здійснюються спроби вторгнення в суміжні галузі та активного використання міждисциплінарних підходів.

Етап фрагментації та переоформлення, коли виникає декілька відносно самостійних галузей знання, які часто перемішуються із суміжними дисциплінами.

Перевагою такого підходу до періодизації є можливість провести аналіз взаємодії двох наук, представлених в економічній соціології - економіки й соціології, прослідкувати розвиток і взаємовпливи двох науково-теоретичних течій щодо сутності головного суб'єкта соціально-економічних відносин: моделі "людини економічної" та "людини соціологічної".

Певні підходи до періодизації розвитку економічної соціології склались серед українських соціологів. Так, Н. Черниш у розвитку економічної соціології у західній науковій думці вирізняє чотири етапи⁵:

I етап (1776-1820) представлений іменами А. Сміта, Д. Рикардо, Р. Мальтуса;

II етап (1820-1893) - переважно теорією К. Маркса;

III етап (1893-1956) - ученнями М. Вебера й Е. Дюркгейма;

IV етап (з 1956 р. до сьогодні) - ученнями Т. Парсона, Н. Смелзера, Р. Крона, У. Ростоу, Дж. Гелбрейта, Д. Белла та їхніх послідовників.

Як бачимо, до першого етапу включено авторів-економістів, у роботах яких простежується соціальний контекст економічних теорій та концепцій. Це дає підстави відносити цей етап до протосоціології, коли соціально-економічні ідеї визрівали в рамках інших наук, а не соціології⁶.

Звернемо увагу, що тенденція аналізувати виникнення та розвиток галузевих соціологій "економічного спрямування", зокрема, соціології праці, набула поширення також у сучасній російській соціології⁷. На нашу думку, такий підхід цілком доречно використати і до періодизації соціології економіки. Адже економічна сфера суспільства розвивається завдяки нероздільній взаємодії всіх складових економіки: виробництва, розподілу, обміну й споживання. Таким чином, етапи виникнення й розвитку всіх складових економіки багато в чому збігаються і обумовлюють відповідні етапи економіки в цілому. Отже, є підстави стверджувати, що ця тенденція знаходить своє відображення і у сфері знань, у тому числі і соціологічних, щодо цих галузей.

При такому підході, у дослідженнях історії розвитку соціологічних знань про економіку залежно від переваги тих чи інших ідей, наукових шкіл чи напрямів, методів і цілей дослідження, нарешті, часової протяжності можна виокремити два основні етапи: донауковий (III тис. до н. е. - XIV ст.) і науковий (XV ст. - теперішній час).

У свою чергу, в науковому етапі розрізняють три періоди: початковий (XV-XVIII ст.), класичний (XVIII - поч. XX ст.) і сучасний (поч. XX - теперішній час).

До переваг подібного підходу слід також віднести його методологічну узгодженість як із методологією всесвітньої історії, так і з методологічними підходами історії соціології України та

Росії.

Розгляньмо коротко розвиток соціології економіки на кожному з етапів.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

2.2. Донауковий етап: зародження соціології економіки

Перші зафіксовані в історичних документах прояви соціального й економічного в житті людей належать до найдавніх форм організації спільної життєдіяльності людей. Про це свідчать писемні документи Давнього Сходу (III - II тис. до н. е.) - клинописні, папірологічні, епіграфічні й наративні джерела. Збереглися численні документи з храмових архівів (орендні контракти про ділянки землі, листи чиновників, записи про видачу продуктів і постачання зерна, переписи жителів поселень, договори про купівлю-продаж рабів, матеріали судових процесів, наряди на роботи тощо), настінні розписи гробниць. Храмові чиновники й державні службовці періодично влаштовували ревізії худоби і посівного зерна, майна і робочої сили.

Особливо цінну інформацію про соціально-економічні проблеми давнього суспільства містили письмові свідчення про проведення обліку населення - його соціального й демографічного складу, причетності до військової служби й можливості участі в державному управлінні, рівня економічного добробуту та ін. - уже в III тисячолітті до н. е. Насамперед вони були пов'язані з установами чисельності населення, здатного носити зброю і платити податки. У давньому Єгипті і Римі переписи населення мали регулярний характер і проводилися раз на два роки. Кожен житель зобов'язаний був з'явитися до спеціального чиновника й повідомити про свої заняття, засоби існування та доходи.

Державне регулювання економічних відносин у централізованих суспільствах Давнього Сходу ґрунтувалося на систематичному обліку та опитуваннях зайнятості населення. Певною мірою можна говорити про наявність в той час елементів "планової" економіки, що враховувала міру праці й міру споживання (відповідно до соціально-майнового статусу), засновану на чіткому поділі праці і примітивній кооперації, централізованому розподілі робочої сили залежного населення (рабів) за видами праці (вільному оргнаборі), примусовій регламентації праці і професійному закріпленні працівників. Як бачимо, дані переписів забезпечували вирішення не тільки фінансово-економічних і військових завдань (оподаткування, облік воїнів), а й політичних, оскільки певний рівень забезпеченості давав право на участь в органах управління.

Ознайомлення з давньосхідними документами дає змогу скласти уявлення про соціальну стратифікацію суспільства, професійно-кваліфікаційну структуру населення, форми соціальної організації праці, норми виробітку, розподіл робочої сили, механізми стимулювання праці та її оплати, структуру і тривалість робочого дня. Вивчення першоджерел надало можливість зруйнувати міф про примітивну організацію давньосхідного суспільства й переконати у різноманітності форм соціально-економічних відносин. Документи свідчать, що провідним сектором економіки близькосхідних суспільств була праця залежних людей (іккару, шушану, гарда - три основні категорії), лише незначну частину яких становили власне раби. Значним досягненням давньосхідної економічної думки було принципове (з погляду соціології економіки) відкриття непродуктивності рабської праці і властивих їй (як й іншим формам примусової праці) патологічних явищ, наприклад, свідомого обмеження норми виробітку, що в наш час дістало назву рестрикціонізму.

Саме давньосхідна цивілізація заклала основи тієї складної системи суспільного поділу праці, що існує донині. Ідеться насамперед про відділення розумової праці від фізичної. Сам по собі цей процес є суто організаційним і до соціології має менший стосунок, ніж його конкретний різновид - відокремлення розумової праці. Перед нами - власне соціально-економічний процес. Частина

професій стала соціально привілейованими, а частина - почала вважатися другосортними. Відокремлення професій набуло інституціонального закріплення (через законодавство й судову практику) й послужило основою виникнення, мабуть, найдавнішого інституту мотивації праці - пониження в посаді. Якби не соціальна диференціація професій, неможливо було б використовувати менш престижні види праці як негативний мотиватор для підтримки дисципліни й підвищення продуктивності праці. Чиновників, які чимось провинилися, могли понизити до категорії залежних, хліборобів перетворити на рабів, рабів заслати на галери тощо. Використання фізичної і малопrestiжної праці як засобу соціального покарання відтоді міцно затвердилося в людському суспільстві як альтернатива (або доповнення) економічних санкцій.

Поступово формувався механізм соціальної організації праці. Його елементи - державно-планомірний розподіл робочої сили, юридичне та організаційне оформлення кола обов'язків за кожною посадою, налагоджена система трудової мобілізації. Остання містила не тільки пониження в посаді, а й симетричний йому процес - підвищення по службі (позитивний мотив), тобто перехід до соціально престижнішого виду діяльності.

Як бачимо, мотивація праці того часу поєднувала не тільки (і не стільки) елементи економічного, але й соціального й примусового характеру, які певною мірою притаманні й сучасним системам мотивації економічної діяльності.

Значний внесок у розвиток соціально-економічних ідей пов'язаний із процесами в Античній Греції й відображенням їх великими мислителями того часу. Загальним досягненням філософської думки стало усвідомлення прогресивної функції поділу праці, завдяки якому суспільство одержує соціальну стратифікацію, різноманітність видів праці й занять, добре професіоналізовану працю, систему економічного обміну товарами й послугами. Саме в результаті поділу праці відбувається спеціалізація людей на виготовленні тих чи інших видів продукції, завдяки чому остання здешевлюється й підвищується її якість. Люди здобувають можливість обрати сферу діяльності відповідно до своїх здібностей.

Серед ідей цього періоду суттєве значення мають перші спроби розгляду соціально-економічного явища поділу праці на двох рівнях - макросоціальному й мікросоціальному. На мікросоціальному рівні (в результаті докладного вивчення поділу праці в ергастеріях (античних майстернях) виокремлюються (уперше в історії європейської думки) проблеми редукції праці, тобто зведення складної праці до простої (Ксенофонт). На макросоціальному рівні (у масштабах усієї країни) також уперше було встановлено закон "гармонійної розмаїтості" праці (Платон, 428/427 - 347 рр. до н. е.). Суть його полягає в тому, що розмаїтості потреб людей відповідає розмаїтість здібностей до праці та розмаїтість видів праці. Саме перший тип розмаїтості (у потребах) є могутнім імпульсом розвитку соціально-економічного життя, виникнення різноманітності його організаційних форм. Одна з таких форм - міське життя.

Потреби людей у їжі, житлі, одязі, тобто в продуктах праці, спричинили до виникнення античних міст-полісів (звернемо увагу, що не потреба взагалі, не потреба в будь-яких товарах, а високорозвинена потреба вже розвинених людей). Сільські жителі задовольняються "малим і примітивним". І навпаки, естетично розвинуті почуття й потреби городян стимулюють і породжують високопрофесійні ремесла. Середовищем існування останніх і стає античне місто. Отож, уперше простежується зародження професійної і соціально-економічної нерівності міської й сільської праці. Тоді ж було запропоновано (уперше в історії) теоретичне обґрунтування інституту професійного закріплення (Платон). Ідея ця народилася з розгляду спеціалізації праці як необхідної умови поліпшення якості продукції, збільшення її кількості й зменшення вартості. Ці параметри економічно необхідні суспільству, і чим довше хто-небудь спеціалізується у своєму ремеслі, тим більших успіхів досягає. Ідея професійного закріплення наклала відбиток на розвиток соціально-економічних уявлень на всіх наступних етапах розвитку людства.

Слід наголосити також на виникненні відмінностей у розумінні цінкової і споживчої вартості й уведення їх до наукового вжитку (Аристотель, 384-322 рр. до н. е.).

Серед мислителів Давнього Риму привертають увагу уявлення про творчу працю як про причину прогресу й розвитку людського суспільства (Лукрецій Кар, 99-55 рр. до н. е.). Розвиток суспільства при цьому розглядається як безупинний процес. Людина своїм способом життя починає відрізнятися від тварин тільки тоді, коли робить знаряддя праці, що забезпечують їй перевагу над природою. Як знаряддя праці люди використовували спочатку свої руки, потім - палиці, пізніше почали виготовляти знаряддя й зброю, і відтоді починається розвиток людської цивілізації⁸.

Для середньовіччя характерна відсутність принципово нових ідей у розумінні соціально-економічної діяльності. Християнство, що виникло в період розпаду рабовласництва, спочатку знаходило своїх послідовників серед рабів і бідноти, яким обіцялося вічне життя після смерті як компенсація за земні страждання. Однак пізніше, коли християнство стало безпечним для класового ладу і приватної власності, воно знайшло підтримку у представників правлячих класів. Тому й погляди на працю як соціально-економічну діяльність християн відрізняються від уявлень про неї більш пізнього християнства.

Перші християни, живучи в малих церковних громадах за рахунок милостині, усю свою увагу концентрували на тому, щоб заслужити вічне життя в раю. Якогось особливого ставлення до соціально-економічної діяльності вони не виробили. Та пізніше, коли християнство значно поширилося, ця діяльність стає предметом досліджень релігійних учень і теорій. У цей час певного розвитку одержало аксіологічне вчення про працю, якій почали надавати християнського звучання (Августин, 354-430; Фома Аквінський, 1225-1274). Якщо в античності фізична праця найчастіше вважалася негідним для вільної людини заняттям, рабською діяльністю, то християнство, не змінивши нічого по суті, додало етичні мотиви. Праця - кара божа, працею людина спокутує первородний гріх, праця забезпечує лише біологічне існування, а духовне дається через "непрацю", тобто відсторонене споглядання (хоча чернецтво та аскеза завжди вважалися важкою працею й подвижництвом).

На відміну від християнського середньовічного розуміння, соціально-економічну діяльність в арабському світі розуміли як джерело всіх багатств (Ібн Хальдун; 1332-1406) без колишніх негативних її оцінок. Категорія праці розглядалася як передумова економічних пошуків: вона переносилася зі сфери етико-теологічних оцінок у реальне життя. Праця ставала бажаною не заради самої себе, а заради цінностей, які вона створює. У такий спосіб праці вперше надавалося значення людської діяльної, соціально-економічної практики, а зневага до неї розцінювалася як причина деградації як у політиці, так і в економіці.

На завершення зазначимо, що аналіз започаткування соціально економічної діяльності та низки трактувань соціально-економічних проблем, властивих цьому історичному періодові, засвідчує, що вони не завжди об'єктивні, іноді вони виникали у вигляді геніальних здогадів і припущень. Тобто вони не мають наукового характеру. Проте важко переоцінити їхню роль і внесок у подальший розвиток соціології економіки. Без них було б неможливим виникнення наступного наукового етапу.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

2.3. Науковий етап розвитку соціології економіки: початковий період

Початковий період наукового етапу зумовлений першими проблисками капіталістичного виробництва в європейській Реформації. На основі оновлення змісту християнського вчення виник протестантизм, у якому обґрунтоване особливе значення праці як соціально-економічної діяльності. Якщо раніше праця виводилася із системи пріоритетних цінностей як щось нецінне, то

протестантизм уперше підносить повсякденну економічно-трудова діяльність мирянина до рівня найвищих релігійних цінностей (Мартин Лютер, 1483-1546; Жан Кальвін, 1509-1564). Праця наповнюється релігійно-моральним змістом. Напружена активність, дисципліна, працьовитість, чесна робота і праведно накопичений капітал - от ціннісна шкала капіталізму. Вона лежить в основі того, що західні соціологи називають "трудова суспільство". Це новий тип людської цивілізації, що ґрунтується на протестантській трудовій етиці, вільній конкуренції й підприємництві. Протягом декількох століть - із XV по XX - "трудова суспільство" визначало шляхи соціально-економічного розвитку західної цивілізації.

Як бачимо, протестантизм вніс радикальні корективи в релігійні погляди християнства на роль соціально-економічної діяльності в житті людини й суспільства. Проте наступний крок на шляху еволюції цих поглядів заторкнув як християнське її розуміння, так певною мірою й протестантське. Цей крок був зроблений соціалістами-утопістами. Загальним для них було розуміння праці як суспільної категорії, позбавленої економічного розуміння, оскільки останнє призводило, на їх думку, до експлуатації людини людиною. Акценти у мотивації праці зміщувались із соціально-економічних у сферу соціальну й моральну. Так, Томас Мор (1428-1535) розглядав працю не тільки як обов'язок, але і як честь для всіх членів суспільства. Поряд із землеробством кожен член суспільства, на його думку, повинен опанувати ще якесь одне ремесло. Від праці як загального обов'язку звільняються тільки вчені, які мають присвятити себе науці. Передбачалося встановити 6-годинний робочий день, а вільний час використовувати для всебічного розвитку особистості⁹.

Інша позиція, не відрізняючись за суттю, уточнювала деякі аспекти, її прихильники (Томмазо Кампанелла, 1568-1639) також трактують працю як загальний обов'язок для всіх членів суспільства. Велике значення надається землеробству. Але й будь-яка інша праця вважається корисною і шляхетною, а найбільш небезпечні й важкі види діяльності - найпочеснішими. На відміну від попередньої позиції, пропонувалося присвячувати праці 4 години на день, а решта часу мала належати відпочинку, навчанню й розвагам¹⁰.

Погляд на працю як на джерело всіх чеснот і критерій розподілу благ за працею, що унеможливить експлуатацію, - ще один погляд із позиції соціалістичного утопізму (Сен-Симон, 1760-1825). При цьому людина розглядалася як єдність духовних і фізичних сил (оскільки в праці застосовуються інтелектуальні, фізичні, емоційні здібності і творчі задатки, тому виробництво одночасно має економічний, інтелектуальний і моральний характер). А тому працю розуміли як значне суспільне явище, що є обов'язком усіх людей, а неробство вважалося неприродним, аморальним і шкідливим явищем.

Ще один підхід утілювався у твердженні, що праця має приносити людині найбільше задоволення і тому мусить бути для неї привабливою (Шарль Фур'є, 1772-1837). Називаються умови, за яких праця може задовольняти людину: це ліквідація системи найманої праці, матеріальна забезпеченість працівників, нетривалість робочих змін, усупільнення виробництва, охорона праці, організація "нового порядку" і право усіх на працю. Без права на працю всі інші права зводяться нанівець. Також пропонувалася оплата за працею, а робочий час зводився до двох годин щоденно. Ідеї перетворення праці в першу життєву необхідність і знищення протилежностей між розумовою й фізичною працею поряд із принципом зміни праці завершують цей підхід.

Плідною є ідея про необхідність відповідності між трудовим середовищем і природою людини (Роберт Оуен, 1771-1858). Такий висновок був зроблений на основі зв'язку між умовами життя поза сферою праці й відносинами в процесі праці та продуктивності праці. Виявилось, що людина реалізує свою трудову активність, спираючись на весь потенціал особистості. Слушним був висновок не тільки про необхідність регулювання й збереження робочого часу, а й про введення засобів безпеки праці.

Даючи загальну оцінку ролі соціалістів-утопістів у виникненні економічної соціології, В. В. Радаєв

вважає їх серйозними противниками ліберальних побудов класичної політичної економіки століття. Саме вони закликають вивчати стан людей, а не абстрактні чинники виробництва. При цьому акцент переноситься з індивіда на суспільні класи, які розглядаються не просто як "статистичні" групи, а як реальні соціальні суб'єкти. На думку спеціалістів, в людині закладено інстинктивне почуття прагнення до загального інтересу, лише за допомогою якого можна досягти особистого щастя. Приєднуючись до Ж. Сисмонді (1773-1842), соціалісти вважають неможливою спонтанну гармонію економічних інтересів. Приголомшені конкуренцією, що розгорнулась, та жорстокістю перших підприємців, вони вказують на біди пролетаризації та принципову конфліктність інтересів, які ведуть до неминучої класової боротьби. Людина, на їхню думку, є продуктом руйнівного економічного середовища. Отже, змінити людину можна, лише перетворюючи це середовище.¹¹

Окремо на цьому етапі стоїть фігура німецького економіста Ф. Ліста (1789-1846), який протиставив "космополітичній", за його висловом, економічній теорії А. Сміта та Ж. Б. Сея свою національну систему політичної економії. Як самостійний суб'єкт у нього виступає нація, що підкорює собі дії індивідів¹². Якщо окремий індивід керується особистою вигодою та схильністю до обміну, то цілі нації полягають у забезпеченні безпеки та розвитку її продуктивних сил.

Важливе місце в критиці ліберальної політичної економії посідає німецька історична школа, представлена такими іменами, як В. Рошер (1817-1894), Б. Гільдебранд (1812-1878), К. Кніс (1821-1898). Її кредо можна виразити п'ятьма принципами.

1. Історизм: господарське життя на різних історичних етапах і у різних народів має свою специфіку¹³.
2. Антиіндивідуалізм: особливим суб'єктом виступає народ із притаманними йому звичаями, смаками, способом життя і навіть фізичними особливостями; важлива складова природи людини визначається її приналежністю до специфічної цілісності, що історично розвивається.
3. Антиекономізм: заклик "у кожному явищі народного господарства - мати на увазі не лише його самого, але й усе народне життя, в його цілісності"¹⁴.
4. Емпіризм: народне господарство варто вивчати не на рівні загальних законів, а конкретно, шляхом дослідження фактів, за допомогою статистичних документів.
5. Нормативізм: спроба утвердити політичну економію не як "природне вчення людського егоїзму", а як "науку моральну".¹⁵ Оцінюючи роль цього періоду, слід погодитись з думкою В. В. Радаєва, що в його межах елементи майбутнього економічно-соціологічного підходу формуються в середовищі самих економістів альтернативного (неліберального) напрямку. Соціологія ще занадто слабка, а перші соціологи мало цікавляться економічними питаннями.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

2.4. Класичний період наукового етапу

Початок XIX століття, з позицій соціології характерний тим, що проблеми, які стосуються розвитку продуктивних сил при капіталізмі та організації виробництва в нових умовах розвитку продуктивних сил, тобто з розвитком промисловості, спочатку досліджувалися загальною соціологією. Вона відкрила і проклала шлях промисловій соціології у сфері вивчення промисловості як суспільного феномену, і відповідних йому соціально-економічних відносин. Нова соціологічна дисципліна, що виникла на основі попередніх результатів, мала спеціальну теорію і специфічні методи дослідження промисловості. У такий спосіб промислова соціологія як попередниця соціології економіки виникає із загальної соціології і не випадково її "батьком" у певному розумінні можна вважати родоначальника наукової соціології О. Конта (1798-1857). Завдяки йому позитивний метод міцно ввійшов у методологію соціології економіки. Це означало спірання теоретичного аналізу на сукупність емпіричних даних, зібраних у спостереженні, експерименті й порівняльному дослідженні, даних перевірених, надійних і обґрунтованих.

Позитивізм полягає також у відмові від абстрактних понять і категорій як метафізичних.

Опора на позитивний метод дала можливість розпочати поглиблене вивчення характерних рис індустріального суспільства, сформулювати закони його функціонування й розвитку. Один із них - закон трьох стадій - поділяв всесвітню епоху на:

- теологічну (давнина і раннє середньовіччя);
- метафізичну (1300-1800);
- позитивну (епоха, що настає).

Остання характеризується перетворенням науки у виробничу силу, заміною військового ладу промисловим, перемогою альтруїзму над егоїзмом, інтеграції над роз'єднанням.

Наступний - закон поділу й кооперації праці. Завдяки йому з'являються соціальні й професійні групи, відбувається диференціація у суспільстві й підвищується матеріальний добробут людей. Але саме поділ праці призводить до концентрації та експлуатації, однобокої професіоналізації, що спотворює людську особистість. А найголовніше - веде до руйнування фундаментальних засад суспільства - солідарності й консенсусу. Поділ праці й конкуренція немовби вивертають соціальні відносини навиворіт: вони розвивають тільки професійну, а не суспільну солідарність (консенсус). Соціальні почуття єднають осіб тільки однакової професії, змушують ставитися до інших ворожо. Виникають корпорації і внутрішньокорпоративна (егоїстична) мораль, які за певного потурання можуть зруйнувати єдність суспільства. Відновити соціальну солідарність, зруйновану спочатку професійною, а потім корпоративною мораллю, може держава. Тільки вона виступає гарантом цілісності. Чіткий поділ влади між церквою (сфера моралі) і державою (сфера політики) - єдиний засіб утримати суспільство від сваволі й терору (до яких неминуче вдається всякий уряд, коли розвиток моральності ставиться у залежність від політичної вигоди).

Разом із тим, О. Конт применшує значення економіки і політики у порівнянні з наукою й мораллю. В його класифікації наук політичній економії навіть не знаходиться окремого місця (передбачається, що це лише одна з галузей соціології). Конт звинувачує економістів у схоластичній грі простими поняттями, які все більш наближаються до метафізичних сутностей; критикує їх за відрив економічних явищ від соціального цілого.

У самого Конта людина чуттєва, дієва та розумна. До того ж, спонуки до дії у неї йдуть передусім від почуттів, а розум виконує контрольні функції. Людина егоїстична, але егоїзм не вичерпує її природи, яка є незмінною. Виходячи з пріоритету цілого над частиною, Конт уявляє суспільство як самостійну силу, що утримується на згоді умів, на "консенсусі" думок.

Позитивістська методологія знайшла подальший розвиток у теорії соціальної солідарності (Е. Дюркгейм, 1858-1917), до досягнення якої людство просувається відповідно до чинності закону поділу праці. Однак соціальній солідарності передують на перших етапах історії людства механічна солідарність - первісний стан, у якому панують примусовий колективізм, подібність індивідів і виконуваних ними трудових функцій. Саме подальше поглиблення поділу праці завдає нищівного удару по такій колективній свідомості, що до останку регламентує життя людей, панує над ними і пригноблює їх.

Мірою ускладнення соціальної організації суспільної праці промисловість дедалі більше визначає економічні успіхи суспільства, Причиною поділу праці є значне зростання народонаселення в Європі, що підвищує інтенсивність контактів, обміну діяльністю, соціальних зв'язків. Зі збільшенням населення посилюється боротьба за існування. За цих умов поділ праці є істотним засобом дотримання суспільного порядку, створення соціальної солідарності нового типу. Поділ праці є мирним способом вирішення найгостріших проблем. Але є й немирні шляхи - це репатріація, фізичне усунення слабкого, громадянська війна. Вони теж скорочують чисельність

населення і тимчасово знімають соціальну напруженість. Однак тут ідеться про екстремальні форми, які припускають кардинальну переорієнтацію цінностей, руйнування підвалин і традицій, зачіпають спільну систему цінностей і колективних вірувань. Тільки професіоналізація й спеціалізація функцій посилюють ціннісну орієнтацію людей на збереження суспільства.

Таким чином Е. Дюркгейм продовжує жорстку критику політичної економії у дусі О. Конта, концентруючись на чотирьох напрямках¹⁶. По-перше, він заперечує економізм у поясненні соціальних явищ. Так, розглядаючи функції поділу праці, він показує, як економічні результати останнього підкоряються процесу формування соціального й морального порядку, солідарності, що цементує співтовариство і яку неможливо вивести з економічного інтересу. По-друге, у роботах Е. Дюркгейма ми бачимо різке заперечення індивідуалістських передумов. Суспільство, на його думку, є чимось більшим за сукупність атомів, воно самостійне й первинне стосовно індивіда, який багато в чому є продуктом колективного життя. По-третє, він критикує обмеженість утилітаристського підходу до людських мотивів. Альтруїзм у поведінці людини, на думку Е. Дюркгейма, укорінений не менш ніж егоїзм, а індивідуальне прагнення щастя (і тим більше власної користі) обмежене. По-четверте, Е. Дюркгейм відмовляється від психологізму, що процвітав на початку століття (у тому числі в економічній теорії), закликаючи шукати причини тих чи інших соціальних фактів в інших соціальних фактах. У запропонованій ним схемі поведінка людини дійсно втрачає утилітаристський характер, але в той же час сама людина як індивід замінюється соціальною функцією.

Заслугою Е. Дюркгейма є обґрунтування методології соціологічного аналізу соціально-економічних проблем суспільства і реформістського шляху їхнього вирішення. Проблеми економіки реалістично аналізувалися в контексті соціальних проблем суспільства й вирішувалися шляхом реформування тих чи інших сфер суспільства й досягнення ще більшої солідарності. Такої методології дотримувалась фактично вся західноєвропейська соціологія. Мирний шлях вирішення економічних проблем і трудових конфліктів ставав науково обґрунтованим методом еволюційного розвитку суспільства класів із протилежними інтересами.

Однак у той період виникла марксистська школа соціології (Карл Маркс, 1818-1883; Фрідріх Енгельс, 1820-1895), що заклала інші підходи, її основоположники постулювали радикальний розрив з усіма теоретичними традиціями, проголосили необхідність створення нового - комуністичного - суспільства, ще не маючи розгорнутого й емпірично доведеного аналізу існуючого суспільства. Як видно, цільова заданість - необхідність усунення старого й побудови нового суспільства - позначилася на методології дослідження, змісті теоретичних висновків і спрямованості практичних рекомендацій.

Економічні закони, відповідно до поглядів Маркса, не є універсальними, і людина виступає як продукт історичних умов, як "сукупність усіх суспільних відносин". Маркс вважає робінзонами політико-економів, а їхні погляди - "естетичною ілюзією" і замість цього як вихідний пункт висуває "суспільно визначене виробництво індивідуумів". Це означає також, що буття людини як *homo oeconomicus* - стан минулий. Сьогодні людина задавлена нестатком і поневолена поділом праці. Але її призначення ("родова сутність") полягає в тому, щоб бути цілісною ("гармонійно розвиненою") особистістю. Досягнення матеріального достатку й звільнення від репродуктивної праці забезпечать той стрибок у "царство волі", що буде означати самопоходання "економічної людини".

Важливо також те, що К. Маркс, залишаючись утилітаристом, виходить за межі індивідуальної дії у сферу класових відносин. Місце індивідуальних егоїстів у нього, таким чином, займають егоїсти колективні: класи експлуататорів і експлуатованих, котрі досить послідовно прагнуть реалізації своїх (насамперед матеріальних) інтересів.

У цей період традиції німецьких істориків у дослідженні соціально-економічних проблем переймають представники молодшої німецької історичної школи. Її лідер Г. Шмоллер (1838-1917)

підкреслює, що народне господарство належить світу культури і об'єднується спільністю мови, історії, звичаїв народу, ідей, що панують у цьому середовищі. Г. Шмоллер вважає, що і лібералізм, і соціалізм занадто акцентують увагу на матеріальних інтересах, на зовнішньому щасті людини. На його думку, учення про егоїзм охоплює лише поверхневий пласт відносин. Головне ж питання полягає в наступному: "Яким чином у визначений час і у визначених колах це (егоїстичне) прагнення видозмінюється під впливом культурної роботи століть, як і якою мірою воно переймається й просочується моральними і юридичними уявленнями"¹⁷.

З цієї школи в подальшому вийшов В. Зомбарт (1863-1941). У праці "Сучасний капіталізм" він характеризує господарську систему як організацію, якій властивий не тільки визначений рівень використовуваної техніки, але і характерний господарський хід думки. В. Зомбарт ставить завдання відшукування "духу господарської епохи", чи укладу господарського мислення. На відміну від якоїсь абстрактної "людської натури", цей "дух" є щось укорінене в соціальних підвалинах, вдачах і звичаях народу, причому характерне для конкретного ступеня господарського розвитку¹⁸. У багатьох працях В. Зомбарт показує, як капіталістичний господарський уклад виростає, за його висловом, "із надр західноєвропейської душі", з фаустівського духу - духу занепокоєння, заповзятливості, що з'єднується, у свою чергу, зі жагою наживи. В. Зомбарт також підкреслює, що капіталізм є специфічним для кожного національно-державного устрою: у Німеччині він один, а в Китаї - зовсім інший. І немає ніяких "загальних моделей" капіталізму чи будь-яких інших господарських укладів¹⁹.

Іншої думки щодо національної специфічності капіталізму дотримується автор "формальної соціології" Георг Зіммель (1858-1918). Така назва відбиває орієнтацію на основний предмет вивчення наукової соціології - "чисту форму", яка фіксує в соціальних явищах найбільш стійкі, універсальні риси, а не емпіричну різноманітність соціальних фактів. Чиста форма є відносинами між індивідами, розглянутими окремо від тих об'єктів, що виступають предметом їхніх бажань. Такий формально-геометричний метод надав можливість вирізнити суспільство взагалі, інститути взагалі й побудувати систему, у якій соціологічні змінні звільняються від моралізаторських, оцінних суджень. Застосування цього методу дало змогу запропонувати соціально-економічну модель сфери праці, центральною категорією в якій була категорія грошей.

Завдяки цій категорії вдалося краще розглянути приховані механізми соціального життя, суспільну працю в її нормальних і патологічних формах. Гроші - "чиста форма" економічних відносин та економічна цінність одночасно. Під цінністю слід розуміти те, що привертає наш інтерес до конкретної речі, створеної людиною. Сама по собі цінність виступає фундаментальним відношенням, яке визначає всі інші. Над світом конкретного буття підноситься світ ідеальних цінностей, який вибудовує зовсім іншу ієрархію речей і відносин, ніж та, що існує в матеріальному світі. З цих позицій переосмислюється категорія "продукт праці", розглядається властива йому природна двоякість. Справді, продукт праці зароджується в матеріальному світі, тому що створюється фізичними зусиллями, але належить і набуває свого дійсного значення в іншому, ідеальному, світі, де функціонує як товар, згусток економічних відносин.

Аналіз взаємозв'язків категорій "праця", "відчуження" і "цінності" виводить на феноменологію капіталізму. Виникнення грошей руйнує особистісний характер відносин між людьми, вони стають безособовими, анонімними. Раціональність, що проникла зі сфери ділового підприємництва, формує новий тип людини - принципово відкритої для відчуження й грошового розрахунку, її суб'єктивний світ незахищений перед невблаганною логікою об'єктивації. Гроші - символічна міра рівності людей перед небуттям, вони в чистому вигляді відображають ціннісне відношення речей (чи товарів), але потім поширюються на світ людських відносин. Гроші урівнюють людей (негативна рівність) як виробників чи споживачів речей, створених людською працею. У міру того як річ із мети перетворюється в засіб досягнення чогось, працівник чимраз більше відчужується від продукту й засобів соціально-економічної діяльності.

Застосування в такий спосіб як інструменту пізнання абстрактної конструкції "чистої форми" дало змогу розробити принципово нову методологію соціального пізнання, яку порівнюють із "коперниківським переворотом-у соціології"²⁰.

Інструментом соціального пізнання в такому "перевороті" слугувала категорія "ідеальний тип" (М. Вебер). Соціологія розглядалася, головним чином, як соціологія економічної поведінки людей. Економічна дія є різновидом раціональної поведінки, яка орієнтована на одержання вигоди. Вона являє собою мирний (на відміну від військового, наприклад, насильницького, захоплення) спосіб контролювання індивідом ресурсів (засобів), за допомогою яких він має намір досягти своїх цілей. Економічні процеси та об'єкти (підприємство, сировина, ринок) стосовно економічної дії виступають у ролі цілей, засобів, перешкод чи результатів. У більш вузькому формулюванні економічна дія містить операції у сфері сучасного ділового підприємництва, спрямованого на одержання прибутку. Конкретно-історичний аналіз типів економічної дії виводить на поділ і спеціалізацію праці, що відчужують працівника від продукту й засобів праці, типи панування й підпорядкування, механізм адміністрування і бюрократичної влади в організації, відносини між підприємцем і робітниками.

Власне в працях М. Вебера соціологія економіки вперше одержує дійсно системний виклад. В "Szialoekonomik" він намагається знайти вихід із складних методологічних дебатів між неокласиками й істориками. М. Вебер розгортає систему соціологічних категорій економічної дії. Останню він подає як форму соціальної дії, що вбирає в себе владні й соціокультурні елементи. У результаті таким економічним категоріям, як ринковий обмін і господарська організація, гроші й прибуток, надається якісно інше звучання.

При цьому М. Вебер не лише виводить економічну дію в ширшу сферу владних і ціннісно-культурних орієнтацій. Він демонструє конкретно-історичний характер формування самого економічного інтересу. Хрестоматійною щодо цього стала робота "Протестантська етика й дух капіталізму", у якій М. Вебер показує визрівання західного підприємницького духу в надрах протестантизму. На відміну від Е. Дюркгейма, М. Вебер стоїть на позиціях методологічного індивідуалізму, соціальний порядок у нього не утворюється зовнішніми нормативними обмеженнями, а виявляється проекцією індивідуальної осмисленої дії і не далекий від внутрішніх ціннісних конфліктів.

Своєрідну позицію щодо предмета та методів соціологічного дослідження соціально-економічних явищ займали представники американської соціологічної школи інституціоналізму (Торстейн Веблен, 1857-1929). Замість вивчення статичного стану реальності, що припускає невідомість соціальних явищ, було запропоновано генетичний метод. Предметом економічної науки мали стати мотиви поведінки споживачів, спосіб життя й стосунки між споживачами. Учення про інститути, теорія експлуатації, концепція дозвоільного класу, нарешті, історичний аналіз промисловості базувалися на вивченні трудової діяльності людини, її мотивів і поведінки. Історія людської цивілізації - це зміна домінуючих у певні періоди історії різних соціальних інститутів (наприклад, інститут приватної власності, класів, грошової конкуренції, демонстративного споживання), що трактуються як загальноприйняті зразки поведінки й навичок майстерності. Це вчення називають також технократичною теорією, через те що головну роль в економічному й культурному розвитку суспільства тут приділяють технократії - менеджерам і науково-технічній інтелігенції.

До економістів нетрадиційної орієнтації, які тяжіли до розширення розуміння економіки через акценти на її соціальних характеристиках, належав І. Шумпетер (1883-1950). Він закликав вийти за межі суто економічного аналізу та розглядати економічну соціологію як елемент економічної науки поряд з економічною історією та статистикою. На його думку, "економічний аналіз досліджує, як люди поведуть себе завжди і до яких економічних наслідків це приводить; економічна соціологія вивчає питання, як вони прийшли саме до такого способу поведінки". В останньому випадку мова йде про вивчення не лише мотивів і схильностей, а й суспільних інститутів і соціальних класів²¹.

Завершимо розгляд основних соціологічних теорій економічного життя, які в оцінці їхньої ролі в розвитку цієї науки відносять до класичних, таких, що складають ядро, теоретичну основу розвитку соціології економіки на сучасному етапі.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

2.5. Сучасний період розвитку соціології економіки

Соціологія економіки на сучасному періоді її розвитку найбільш повно представлена у роботах В. В. Радаєва, який характеризує цей період як час утвердження економічної соціології як розвинутої теоретичної та емпіричної дисципліни, що еволюціонує на незалежних від економічних теорій джерелах²².

Одним із таких джерел стала індустріальна соціологія, насамперед американська, що витекла з руслу прикладної психології та займалась вивченням основ господарської організації та трудових відносин. Згодом із неї виростає і соціологія організацій.

Ще одним джерелом вважається антропологія, зокрема, книга "Велика трансформація" антрополога- "субстантивіста" К. Поланьї (1886-1954), написана із зовсім протилежних позицій. Поланьї показує історичну обмеженість системи конкурентних ринків, стверджуючи, що такі ринки в більшості примітивних і середньовічних суспільств відіграють допоміжну роль і розвиваються багато в чому неринковими методами (перш за все, за допомогою державного регулювання). Ринковий обмін, що постає, і товарне господарство, на його думку, регулюються багатьма засобами: відносинами взаємності (reciprocity), що пов'язані з підтримкою соціального стану; способами насильницького й адміністративного перерозподілу; патерналістськими відносинами; і лише на останнє, егоїстичним інтересом і прагненням добування прибутку. Обмеження ринкової економіки також пов'язуються з тим, що основні елементи виробництва (праця, земля й гроші) є не більш ніж "фіктивними товарами"²³.

Поступово провідним напрямом соціології економіки стає американський функціоналізм на чолі з Т. Парсонсом (1902-1979). Останній двічі звертається до аналізу економічних відносин. Спочатку він підходить до нього з позицій теорії дії, показуючи, як з утилітаристського позитивізму економістів (А. Маршалл, В. Парето) і органіцистського позитивізму Е. Дюркгейма виникає волюнтаристична теорія дії М. Вебера. У позитивістських підходах суб'єктивний елемент притаманний дійовій особі лише в тих формах, що емпірично встановлені науковими методами. У волюнтаристичній концепції суб'єктивний елемент дії збагачується нормативним елементом. У самого Т. Парсонса людина як суб'єкт дії (актор) постає як елемент більш загальних структур, чи систем дії, серед яких вирішальну роль відіграють нормативні структури.

Важливою є спроба Т. Парсонса разом із Н. Смелзером (1930) проаналізувати природу меж між економікою й соціологією з позицій теорії систем. "Економіка, - пишуть вони, - є підсистемою суспільства, виокремленою насамперед на основі адаптивної функції суспільства як цілого"²⁴. Відповідно, економічна теорія стає особливим випадком у загальній теорії соціальних систем, а основні економічні категорії фактично реінтерпретуються за допомогою категорій соціальної системи. Що ж до індивіда, то в лабіринтах абстрактних побудов структурного функціоналізму він утрачається майже повністю.

Підсумком розвитку напряму, що отримав назву перспективи "господарства й суспільства", стає видання на початку 60-х років спеціальної книги Н. Смелзера "Соціологія економічного життя". Автор визначає економічну соціологію як дисципліну, що вивчає "відносини між економічними й неекономічними аспектами соціального життя"²⁵. Відмітна риса цього напряму полягає в прагненні субординувати економічну теорію, не порушуючи цілісності економічних передумов, що беруться

соціологами в тому вигляді, як їх пропонують самі економісти.

Спробою відродження індивідуалізму в соціології економіки стає теорія соціального обміну Дж. Хоманса (1910-1989) і П. Блау (1918), витоки якої лежать у біхевіористичній психології. У цій теорії увага залучається до "елементарної соціальної поведінки", яка виступає у вигляді обмінних відносин. "Соціальна поведінка являє собою обмін благами, не лише матеріальними, а й нематеріальними, такими, як символи схвалення та престижу. Той, хто багато віддає, намагається натомість отримати більше, а той, хто багато отримує, змушений і давати більше. Процес подібного взаємовпливу веде кінець кінцем до встановлення рівноваги в обмінному балансі"²⁶. При цьому людина стежить за тим, щоб відносна винагорода інших не перевищувала його власну, і таким чином формується структура малих груп²⁷. У цілому правомірно розцінити цей підхід як спробу соціологічними засобами врятувати "економічну людину" для соціальної теорії.

Працями вищезгаданих авторів В. В. Радаєв завершує неокласичний етап і розпочинає етап "професійної зрілості". Зміст останнього: на хвилі критики загальної функціоналістської теорії у 60-х роках ХХ століття відбулося формування багатьох самостійних напрямів економічної соціології; виникла традиція європейської індустріальної соціології, що розвивається в подальшому через суперництво неомарксистського й неовеберіанського напрямів²⁸. Кожен із напрямів характеризується появою нових течій.

Зокрема, із інституціоналізму К. Поланьї виростає теорія так званої моральної економіки ("moral economy"). Вона сформувалася на основі досліджень традиційних господарств "третього світу", а також історії становлення буржуазних відносин у Західній Європі. У цих дослідженнях звертається увага на ту роль, що виконували в минулому і продовжують виконувати сьогодні традиційні ("нераціональні") мотиви, пов'язані з поняттями справедливості, безоплатної допомоги, етики колективного виживання, характерні для культури масових соціальних верств населення²⁹.

З неомарксизму вийшла так звана екологічна течія соціології економіки, представлена А. Стінчкомбом (1933). Він зосереджує увагу на множинності способів виробництва, що містять у собі сукупність природних ресурсів і технологій, що впливають на структуру господарської організації і соціально-демографічні параметри суспільства³⁰.

Спираючись на теорію соціального обміну Дж. Хоманса й економічні теорії раціонального вибору, формується теорія раціональної соціальної дії Дж. Коулмена (1926-1995). "Основна ознака соціологічної теорії раціонального вибору, - вважає він, - укладена у комбінації передумови раціональності індивідів і заміщенні передумови ідеального ринку аналізом соціальної структури"³¹. Коулмен послідовно дотримується принципу методологічного індивідуалізму.

Предметом особливої турботи Дж. Коулмена є пошук "мікропідстав" для макротеорії. Він звертає увагу на нездатність економістів пояснити такі господарські явища, як виникнення паніки на біржі чи відносин довіри в асоціаціях безкоштовного взаємного кредиту. У підсумку проблему переходу з мікро- на макрорівень він вирішує шляхом перенесення принципів методологічного індивідуалізму на рівень корпоративних суб'єктів-акторів. При цьому включення теорії організації не дискримінує концепцію раціональної дії індивідів. Навпаки, останній Коулмен пропонує роль методологічного ядра для всіх соціальних наук (крім психології). Тим самим розширюється поняття раціональності, і багато альтруїстичних дій виявляються цілком раціональними.

Як бачимо, у Дж. Коулмена стає очевидною спроба відродження утилітаризму в соціології, що розглядає людину як максимізатора корисності.

Важливою подією сучасного періоду розвитку соціології економіки стала поява американської " нової економічної соціології", біля джерел якої стоїть Х. Уайт, що запропонував соціологічний варіант теорії виробничих ринків, а найзначнішою постаттю є М. Грановеттер (1943). Останній

намагається знайти середній шлях між моделями "пересоціалізованої" і "недосоціалізованої" людини в концепції структурного "укорінення" економічної дії (embeddedness - термін К. Поланьї). На думку Грановеттера, у сучасному суспільстві усе пронизано "мережами" (networks) соціальних відносин - стійкими системами зв'язків і контактів між індивідами, які неможливо втиснути в рамки традиційної дихотомії "ринок - ієрархія". У сучасному суспільстві ці мережі неформальних відносин дозволяють знаходити роботу, обмінюватися інформацією, вирішувати більшість усіх проблем і конфліктів, минаючи суддів і адвокатів. "Ділові стосунки, - відзначає М. Грановеттер, - переміщуються із соціальними"³². Передумову структурного укорінення він доповнює другою вихідною передумовою - про економічні інститути як соціальні конструкції.

Нова економічна соціологія, на думку В. В. Радаєва, виникає багато в чому як реакція-відповідь на явище "економічного імперіалізму". Соціологи роблять випадки-відповіді, намагаючись переформулювати аксіоми, "розщепити ядро" економічної теорії (у цьому полягає принципова відмінність нової економічної соціології від більш миролубної "старої" соціології економічного життя Парсонса-Смелзера).

Паралельно з новою економічною соціологією розвивається близький їй за духом напрям "соціо-економіки", що вводить особливий моральний вимір в економічну поведінку людини. Його проголосив А. Етціоні (1929)³³.

Цей напрям принципово міждисциплінарний і, крім соціологічних, виступає за застосування методів психології і політичних наук. Він також більш спрямований на питання економічної політики.

80-ті й особливо 90-ті роки минулого століття ознаменовані процесами активної інституціоналізації економічної соціології. Її напрями, що розвивалися найбільш інтенсивно, спираються на різноманітні джерела:

- теорію організацій (М. Мізручі, Б. Мінц, М. Шварц);
- мережний підхід (Р. Бурт, У. Пауелл);
- соціологію культури (П. Дімаггіо, В. Зелізер);
- течію постмодернізму (С. Леш, Дж. Уррі).

Розпочиналися небезуспішні спроби створення соціології ринку праці (М. Грановеттер, А. Каллеберг, А. Соренсен) і соціології міжнародних господарських відносин (А. Мартинеллі). Піднялася ціла хвиля досліджень тендерних і етнічних аспектів господарських відносин. Цілком склалася своя історія економічної соціології, викладена в роботах Н. Смелзера, Р. Холтона і лідера даного напрямку - шведа Р. Сведберга.

Таким чином, сучасний період наукового етапу розвитку соціології економіки характерний, перш за все, відсутністю єдиної моделі, а крім того, підсиленням аргументації щодо прояву нераціональності людини - суб'єкта економічної діяльності. Дійсно, нераціональність виникає не тільки через природну ліню чи нестачу інформації. Люди виявляють "непослідовність", підкоряючись силі звичаю чи звички, емоційному захопленню чи почуттю обов'язку. Нарешті, людина є незалежною зовсім не так сильно, як це бажано економістам. Її знання і накопичений "людський капітал" не є її виключною власністю, що, подібно особистому багажу, можна переносити з місця на місце. Людина, по-перше, зав'язана у мережі персональних стосунків (родинних, дружніх і партнерських), а, по-друге, включена у систему загальнішого соціального порядку, за яким стоять етнічні, релігійні, політичні структури.

Глава 1. Соціологія економіки як наукова дисципліна

2.6. Соціологія економіки в Росії

Вивчення соціологічних джерел засвідчують, що Росія також не стояла осторонь від цього світового процесу становлення економічної соціології. Так, вже в 1904 році у Москві виходить переклад першої монографії з економічної соціології Г. де Греефа "Соціальна економія" у російському викладі ("La sociologie economique"). До ідей де Греефа приєднується М. М. Ковалевський, що співпрацював із ним у Новому Брюссельському університеті. Він пише: "...Господарські явища, досліджувані в політичній економії, отримують належне висвітлення тільки від соціології". Активно розробляв він у своїй фундаментальній тритомній роботі "Економічне зростання Європи до виникнення капіталістичного господарства" ідею про зумовленість економічного розвитку соціальними факторами, головним чином - зростанням населення. Хоча Ковалевський ніде не підкреслював цього, але за своєю природою ця ідея має економіко-соціологічний характер.

Існували деякі цікаві паралелі в розвитку економічної соціології у Росії та за кордоном. Наприклад, Дюркгейм і Ковалевський практично однаково визначали головний фактор економічного розвитку - зростання фізичної й моральної щільності населення. Дослідження дарообміну М. Мосса в деяких аспектах випереджаються працею Н. І. Зібера "Нариси первісної економічної культури", що вийшла ще в 1883 році. Ідеї німецької історичної школи підтримувалися й розвивалися А. І. Тюленевим і іншими представниками економістів-істориків, а соціальна теорія господарства Р. Штаммлера перекликається із соціальною теорією розподілу М. І. Туган-Барановського і С. І. Солнцева. Якщо в США концепція "Економіка і суспільство" ("Economy and society") створюється Г. Парсонсом і Н. Смелзером у 1950-ті роки, то в Росії ця традиція з'являється на початку століття: в роботі П. Б. Струве "Господарство й ціна" (1913) розділ перший так і називається "Господарство й суспільство". Ця традиція розвивається далі М. Д. Кондратьєвим у праці "Основні проблеми економічної статистики й динаміки", написаній в 1931 році і опублікованій лише в 1991 році у серії "Соціологічна спадщина".

* Поняття "Росія" в цьому контексті охоплює Російську імперію в дореволюційний період і Радянський Союз.

Були унікальні зразки вивчення господарства, аналогії яким навряд чи знайдуться, - мова йде про працю С. Н. Булгакова "Філософія господарства" (1912). Нарешті, не можна забувати, що питання про співвідношення економічного й соціального було поставлено в історичній суперечці народників (В. П. Воронцова, Н. Ф. Данієльсона й ін.) і марксистів (В. І. Леніна й ін.) про долі капіталізму в Росії: якщо перші обирали соціальний розвиток замість економічного, то марксиста наполягали на єдності економічного й соціального.

Навіть такий короткий ретроспективний аналіз паралелі в розвитку соціології економіки дозволяє дійти висновку, що в Росії виникнення соціології економіки співвідносять із виникненням соціології і датують серединою XIX століття. В її еволюції розрізняють три історичні періоди, кожний із яких позначений внутрішньою своєрідністю, тенденціями й логікою руху теоретичної думки, а також об'єктивними суперечностями, спадами й піднесеннями: перший період - із сер. XIX ст. до 1917 року; другий період - від поч. 20 до сер. 50-х років XX ст.; третій період - із сер. 50-х років XX ст. дотепер.

Перший період характеризується розвитком промисловості, значним збільшенням міського населення і капіталізації відносин у селі (починаючи із сер. XIX ст.). І як результат - ускладнення соціальної структури суспільства, розшарування населення, зростання соціальної напруженості, поява в Росії зачатків промислового капіталізму і найманої робочої сили.

У цей час дослідження соціально-економічних проблем зароджувалося в різних галузях знань. При цьому вчені розрізнялися не тільки за напрямом і предметом наукових пошуків (економісти, правознавці, історики та ін.), а й за відмінністю ідейних і політичних переконань. Спектр наукових пошуків окремих учених був дуже широкий: наприклад, від етнографії та історії до соціології і

філософії (М. М. Ковалевський) чи від хімії до економіки {Д. І. Менделєєв}. Чималий внесок в економічну соціологію зробили літератори й публіцисти М. М. Салтиков-Шедрін, Г. Успенський, Максим Горький, А. Енгельгард та ін. Тому головним для цього періоду було завдання синтезувати розпорошені знання суспільствознавчих дисциплін в одне ціле. Одним із перших узявся за його виконання представник суб'єктивної соціології В. В. Берві-Флеровський. На основі узагальнення статистичного матеріалу та особистих спостережень, що стосуються соціального й економічного становища робітників і селян у різних губерніях, він зробив аналіз поміщицького, фермерського, куркульського й селянсько-общинного типів господарств із залученням як економічних, так і соціальних категорій - опису умов праці й побуту людей, їхнього способу й рівня життя. При цьому руйнівному впливові бюрократії й зростанню капіталізму протиставляється деяка "соціальна організація народу", під якою малася на увазі насамперед земельна громада. Він не погоджувався з тими, хто бачив у колективній праці історично вичерпану, малоефективну форму роботи. Правильно відзначаючи сильні аспекти артільної праці - самоврядування, взаємодопомога і соціальний контроль, він, проте, підмінює аналіз загальноекономічної ситуації моральними деклараціями.

Серед російських економістів-статистиків значний вклад у розвиток економічної соціології внесли О. О. Чупров, О. А. Кауфман і Ю. Е. Янсон. Так, О. О. Чупров вирізняв "соціальну техніку" як систему прийомів планомірного використання робочої сили в суспільному виробництві та методів раціональної організації праці з метою досягнення максимальної ефективності.

Завдяки працям Ю. Е. Янсона було досліджено тенденції зміни в співвідношенні темпів розвитку селянського, куркульського і дворянського землеволодіння, спричинені реформою 1861 року. В емпіричному дослідженні робітничого класу, що зароджувався, виокремилися деякі тематичні напрями: робітники поза виробництвом; демографічний склад, чисельність, структура родини; житлові умови, освіта; участь у просвітницьких товариствах, політичних партіях, духовні запити робітників і членів їхніх родин. Згодом широко почало досліджуватися становище робітника на виробництві: зміст та умови праці, професійна й внутрішньокласова диференціація, професійні захворювання, гігієна, а також організація праці. Ці дослідження служили емпіричною базою для розвитку теорії класів, появи в ній різних течій.

Так, "розподільна" теорія (М. І. Туган-Барановський, Ю. Делевський, В. Чернов) як класоутворювальні ознаки визнавала види й розміри доходів. "Марксистська" (Г. В. Плеханов, В. І. Ленін) виділяла як головне - відношення до засобів виробництва. "Організаційна" (О. О. Богданов, В. Шулятиков) - роль в організації виробництва. "Стратифікаційна" (П. О. Сорокін, К. Тахтарев) - статусні ознаки: основні - професійні, майнові і правові, а також побічні - подібність смаків, переконань і способу життя.

Праці цих та інших авторів сприяли синтезуванню розрізнених соціологічних знань про економічну соціологію до початку ХХ століття.

Другий період розвитку соціології економіки припадає на час проведення в Росії двох великих експериментів - військового комунізму і нової економічної політики. Цим зумовлювався і зміст основного завдання у сфері соціології. В теоретичному плані воно полягало у виробленні нової концепції суспільної праці на основі перебудови всього господарського життя. У практичному плані постало питання, як організувати ефективну виробничу працю за цих умов. У вирішенні теоретичних проблем праці зіткнулися різні погляди. Деяким із них був притаманний техніцизм. Так, М. І. Бухарін заперечував дію об'єктивних законів, оскільки соціалізм на відміну від капіталізму, що розвивається стихійно, мав будуватися нібито свідомо, за планом. Згодом його погляди істотно змінилися, стали більш гнучкими й реальніше відбивали дійсність. З новою економічною політикою М. І. Бухарін пов'язував використання в народному господарстві економічних методів управління, виступав проти проведення індустріалізації за рахунок пограбування народу.

Елементи механістичного підходу характеризували погляди О. О. Богданова, що знайшли своє відображення в його "загальній організаційній науці" - тектології. Він досить жорстко пов'язував свідомість людей з їхніми професійними обов'язками. Наявність таких "метафізичних", на його думку, понять, як "буття" і "свідомість", "дух" і "матерія", пояснюється поділом праці на фізичну й розумову. Утопічні елементи його системи пов'язані з універсалізацією принципу "науково-організаційної праці". При цьому недооцінювалась повнота проявів людського життя, що особливо позначилося на деяких аспектах концепції "пролетарської культури". Споглядальній традиції філософії, починаючи з грецької, він протиставив тектологію - загальну природничу науку про способи вирішення безпосередніх життєво-практичних завдань техніки, господарства й побуту.

Вирішення прикладних завдань цього періоду вимагало відповіді на низку практичних питань:

- як забезпечити оплату за працею, тобто за її кількістю і якістю;
- як задовольнити розумні потреби й нівелювати "нерозумні";
- у яких одиницях вимірювати затрати праці, тобто забезпечити її облік і контроль.

За такими, здавалося б, частковими проблемами поставало головне питання - про характер виробничих відносин у нових умовах, про новий погляд на людину та її потреби.

На мікросоціологічному рівні (окремого працівника і трудового колективу) значна роль належить дослідженням С. Г. Струмліна. Він активно брав участь у дослідженні актуальних проблем соціології праці: стимулювання і мотивації праці, оптимального співвідношення між працею й відпочинком (раціональної тривалості робочого дня), професійної підготовки, умов побуту й відпочинку працівників. Певний внесок зробив С. Г. Струмлін і в теорію розподільних відносин при соціалізмі, хоча низка питань так і не знайшла позитивного вирішення, наприклад, редукція складної праці до простої та її оплата. Багатий емпіричний матеріал дав йому змогу виявити сукупність нетривіальних закономірностей. Зокрема, було встановлено: у тих родинах робітників-текстильників, де дружина працювала на фабриці, вона своїм приробітком менше додавала до сімейного бюджету, ніж у тих родинах, де вона цілком присвячувала свій час домашній роботі.

Одним із важливих напрямів стало дослідження проблем колективної праці в бригаді і на підприємстві. Саме в 1920-ті роки закладаються основи соціологічної теорії трудового колективу. Певний інтерес мають праці Я. А. Вітке, у яких він, розглядаючи підприємство як єдиний соціальний організм, наголошував на значенні соціально-організаторської функції керівника. Останній може поступатися своїм підлеглим у знанні тонкощів технології виробництва, але не в стратегії управління. Найважливіше для нього - здатність до лідерства. Чимало уваги при цьому приділялося механізму стабілізації персоналу, зокрема професійному добору новачків. У центрі досліджень Е. К. Дрезена були такі проблеми, як мотивація працівника в умовах спільної праці, організація апарату управління, прийом нових працівників, професійний добір і професійна оцінка (зокрема, адміністративна, психологічна і службова оцінки, оцінки технічних умінь). Він наполягав на участі в доборі кадрів фахівців-професіоналів, виступаючи водночас за розширення доступу рядових працівників до всієї соціально-економічної інформації, що було, на його погляд, радикальним засобом підвищення участі їх у управлінні й зміцненні солідарності з адміністрацією.

У цей період у радянській соціології набули розвитку дослідження проблем на стику економічної соціології та соціології праці. Зокрема, були поширені дослідження умов життя і побуту робітничого класу, вивчення інтересів робітничої молоді, аналіз соціальних проблем колективізації села та соціальних проблем міста, народонаселення й міграції, психології технічного винахідництва, професійної орієнтації й професіоналізації школи, бюджетів робітничої родини, бюджетів часу робітників та службовців, трудових конфліктів та ін.

Проте загальний результат змін в економічній соціології за цей період, незважаючи на досить

могутній дослідницький потенціал і перспективність завдань розвитку, виявився невтішним. Зародки економічної соціології (разом з усією соціологією) практично були скасовані адміністративною системою, оскільки результати соціологічного дослідження проблем виробничо-економічної сфери не підтверджували абстрактно "прогнозованих" очікувань і результатів соціалістичного будівництва. Теоретичному обґрунтуванню подібного скасування послужило переміщення соціології у сферу абстрактної філософії. Як й інші складові соціології, економічна соціологія і її категоріальний апарат почали розглядатися тільки на філософському, тобто абстрактно-теоретичному, рівні. Методи конкретного дослідження були не тільки відірвані, але й протиставлені соціологічному знанню, через те що воно тепер вважалося знанням філософським, "сутнісним". Конкретне вивчення соціальних процесів у виробничо-економічній сфері було заборонено. Соціологія оголошувалась буржуазною псевдонаукою, не тільки несумісною з марксизмом, а й ворожою йому. Саме слово "соціологія" виявилось поза законом і було вилучено з наукового вжитку, поступово пішли в "небуття" соціологи-професіонали.

Статистика як джерело інформації зазнала на початку 1930-х років серйозних змін: по-перше, соціальна та економічна інформація для відкритого друкування піддавалася цензурі; по-друге, деякі найважливіші показники розвитку країни значно завищувалися. Урешті-решт статистику, як й інші сфери громадського життя, було поступово одержавлено. Тому економічна соціологія втратила можливість опори в дослідженнях на аналіз статистичних даних. Соціологія економіки, як і вся радянська соціологія, входила в третій період свого розвитку, будучи відкинута на десятиліття назад.

Третій період, зумовлений так званою "хрущовською відлигою", починається з відродження соціології економіки та праці в середині 1950-х років. Політичні передумови відродження пов'язані з розвінчанням культу особи й демократизацією суспільства, у тому числі й у соціально-економічній сфері. Відмова від адміністративних методів управління економікою зумовила підвищення потреби в активізації людського фактора, досліджень проблем впливу науково-технічного прогресу на соціальну й професійну структуру працівників і ставлення їх до праці.

У 1960-ті роки у Ленінграді В. Я. Єльмєєвим обґрунтовується концепція сполучення економічного і соціального розвитку, створюється теорія і практика соціального планування, із цього моменту термін "соціально-економічне" стає дуже поширеним. Саме після цього почали задумуватися про соціальні результати розвитку економіки, а в політекономію повернулася концепція людини. Соціологи починають активно займатися дослідженнями праці не лише в сфері промисловості, але й у галузі сільського господарства. Г. І. Заславською і Р. В. Ривкіною був організований проект "системного вивчення радянського села". Таким чином, у 1960-ті роки економіка стає об'єктом неослабного інтересу соціології, яка усе ще "твердо" стояла на марксистських позиціях. Іншого ще не було дозволено, але це не означає, що між соціологами не було розбіжностей і суперечностей: Саме в цьому нестачі не було. Так поступово закладалися основи майбутнього відродження економічної соціології, і не випадково ті із соціологів, хто займався економічною проблематикою в 1960-ті роки (Єльмєєв, Заславська, Ривкіна), будуть стояти біля її джерел у 1980-ті роки.

У 1970-ті роки великих новацій в галузі соціологічного дослідження економіки не було, хоча активно розвивалася промислова соціологія, з'явилась професія "заводський соціолог". Публікувалися теоретичні праці в цій галузі, зокрема, книга В. Подмаркова й А. Величко "Соціолог на підприємстві" (1976). Продовжувалися масштабні дослідження, розпочаті в 1960-ті роки, зокрема, Г. В. Осипов, В. А. Отрут, Т. І. Заславська повторили свої дослідження. У руслі концепції "людина і її робота" у 1970-х роках Л. А. Гордон і Є. В. Клопов розробляли проект "людина поза роботою", де аналізували проблеми вільного часу й побуту робітників. У Мінську Г. М. Соколовою, що також згодом буде виступати за створення економічної соціології, проводилися дослідження в галузі культури робітничого класу, вивчалися соціальні наслідки автоматизації. Завдяки ідеям В. Я. Єльмєєва в економічну науку активно впроваджувалася концепція людини. В. Т. Пуляев у 1979 році виступив з ідеєю про те, що головною продуктивною силою економіки є людина, що похитнуло

технократичне тлумачення економіки в радянській політекономії. І сьогодні тема людини в економічній науці має своє продовження, особливо завдяки роботам В. С. Автономова.

Однак у 1980-ті і 1990-ті роки соціальна тема, що вважалася офіційною в радянській політекономії, із науки зникає. Як у свій час після маржиналістської революції західна політекономія перетворилася в "economics", так і в Росії відбувся поворот від політичної (а значить і соціальної) економіки убик чистої економічної теорії. Намітилася подальша розбіжність соціології й економічної науки. Якщо порівнювати підручники політекономії 1950-х і 80-х років, то є помітним вилучення теорії суспільних формацій з економіки, а в підручниках економічної теорії 1990-х років соціального практично не лишилося. З правильної у цілому ідеї боротьби із засиллям марксистсько-ленінської теорії вийшов зовсім неправильний висновок - економіка повинна бути тільки економікою, усе політичне й соціальне з економічної теорії повинно бути вилучено. Якщо в західній економічній науці така позиція вже застаріла, там Й. Шумпетер ще в 1955 році увів в економічну теорію економічну соціологію як її складову частину, то російський економічний "mainstream" стоїть далеко осторонь від соціології. Увага до соціальних моментів економічного життя повертається скоріше завдяки поширенню неоінституціоналізму. Серед останніх досліджень російської економіки й реформ на базі інституціоналізму можна назвати книгу В. Т. Рязанова "Економічний розвиток Росії" (1998). Є, щоправда, й окремі кроки економіки назустріч соціології у сучасній практиці. Так, у 1990-ті роки в Інституті економіки РАН за підтримкою Л. І. Абалкіна створюється Центр економічної соціології, але це, скоріше, виняток, ніж правило. Роз'єднаність економістів і соціологів - це реальність сьогоднішнього дня, бо поки немає необхідного внутрішнього потенціалу з'єднання цих галузей знання.

У 1980-ті роки російська соціологія економіки вступає в етап своєї інституціоналізації. Тоді вперше ясно було заявлено, що така галузь соціологічного знання необхідна, і було дано перші уявлення про її предмет. У 1984 році у Новосибірську Т. І. Заславська і Р. В. Ривкіна виступили з програмною статтею "Про предмет економічної соціології". Звичайно, тоді економічна соціологія ще ніяк не претендувала на протиставлення себе економічній науці, дуже обережно йшла мова про прикладну соціологію господарства, що доповнювала б економічну теорію. Тоді ж у Новосибірському університеті став читатися курс економічної соціології і далі було створено кафедру економічної соціології. Усе це свідчило про те, що економічна соціологія здобуває статус наукової і навчальної дисципліни.

Але новосибірська школа була не єдиною, що виступила з ідеєю економічної соціології. У 1984 році у Ленінградському університеті було відкрито на економічному факультеті кафедру й відділення прикладної соціології. Сама присутність соціології на економічному факультеті змушувала займатися економічною соціологією. В. Я. Єльмеев тоді виступив із серією статей, пропонуючи своє тлумачення предмета економічної соціології, що різко відрізнялося від позиції новосибірської школи. Якщо новосибірська школа розуміла предмет економічної соціології як застосування системи координат соціології до дослідження економічних об'єктів (у руслі традиції Парсонса і Смілзера) і вважала економічну соціологію частиною соціологічного знання, то Єльмеев бачив економічну соціологію як застосування економічного методу до аналізу соціальних об'єктів і вважав, що вона повинна бути частиною економічного знання. Так відкривається перша у російській науці дискусія про предмет і метод економічної соціології, і хоча обидві сторони формально стояли на тих самих підставах - марксистській теорії, але накреслилось істотне розходження в розумінні проблеми. Дискусія не залишилася непоміченою і була продовжена вже на сторінках журналу "Соціологічні дослідження". У ній узяли участь А. Н. Комозін, М. В. Попов, В. Ю. Кондратьєв і ін. З одного боку, дискусія привернула увагу до проблеми економічної соціології, що було дуже важливо в той час, з іншого боку, дискусія породила роз'єднаність і навіть ворожість різних напрямків економічної соціології один до одного - те, що можна було зробити разом, не вдалось нікому окремо. І дотепер у російській економічній соціології бракує потенціалу інтеграції, за роз'єднаністю часто стоїть незнання й нерозуміння ідей один одного. Проте, підсумок 1980-х років - постановка питання про предмет економічної соціології і завдання створення відповідної

галузі соціологічного знання.

У 1990-ті роки настає, можна сказати, справжній триумф економічної соціології у Росії - навряд чи яка-небудь галузь соціології розвивалася більш успішно в той час. У геометричній прогресії росте число публікацій, багато журналів, соціологічні й економічні, виділяють спеціальні розділи з економічної соціології. Економічна соціологія стає повноправною галуззю соціології, крім того, тепер її визнають й економісти, проводяться конференції й семінари (з останніх, у червні 1998 року, семінар у СПбДУ й у листопаді - представницька конференція в МДУ). Про визнання економічної соціології офіційною наукою свідчить і той факт, що в багатьох університетах створюються профільні кафедри й відділення економічної соціології, а в інститутах академії наук - відповідні відділи.

У 1990-ті роки економічна соціологія виходить на рівень не тільки статей і збірок, але з'являються і великі монографії. У 1991 році виходить праця Г. І. Заславської і Р. В. Ривкіної "Соціологія економічного життя: нариси теорії", у 1995 році - монографія Г. Н. Соколовой "Економічна соціологія" (2-е, дод. вид. у 1998 р.). У 1998 році Р. В. Ривкіна видає роботу "Економічна соціологія перехідної Росії: люди й реформи". Але в 1990-ті роки звучать і нові імена: В. В. Радаєв після великої серії статей з економічної соціології в 1997 році публікує в Москві монографію "Економічна соціологія: курс лекцій" (на наш погляд, саме ця робота є кращою у своєму класі), у тому ж році А. В. Дорін видає в Мінську книгу "Економічна соціологія" (російською мовою), у 1998 році В. І. Верховін (МДУ) публікує монографію "Економічна соціологія". Крім того, у 1990-ті роки виходить і цілий ряд методичних посібників з економічної соціології для студентів.

Які проблеми найбільше хвилюють російських економ-соціологів? Аналіз публікацій у журналі "Соціологічні дослідження" показує, що однією з найпопулярніших тем є соціологія підприємництва. І якщо на початку 1990-х років мова йшла про підприємництво як особливий вид діяльності і про його соціальні функції, про підприємницьку поведінку й мотивацію, то зараз, після деякої перерви, інтерес до підприємництва виявляється в дослідженні тіньової економіки і силового підприємництва. Велика увага в економічній соціології приділяється соціології ринку і ринкових реформ, соціології виробництва і промислового підприємства, соціології обміну і грошей, соціології власності й соціології споживання.

Чи є перспективи розвитку економічної соціології у Росії? Висловлюються різні точки зору, В. В. Радаєв вважає, що економічна соціологія "приречена на успіх", інші поширюють думку про те, що економічна соціологія має здебільшого своїм предметом міф і малоймовірно, що вона буде успішно розвиватися. Навряд чи можна погодитися і з тими, і з іншими. Ясно одне - сьогодні економічна соціологія, як і будь-яка інша нова тема в соціології, переживає сплеск загального інтересу, незабаром тимчасовий інтерес пройде, і ця галузь стане звичайною в галузі соціологічного знання. Але вже сьогодні економічна соціологія по-новому пропонує вирішувати важливі наукові і практичні завдання, економ-соціологи істотно змінюють погляд економістів на процеси функціонування й розвитку економічної системи, і економіко-соціологічні дослідження мають солідні теоретичні і методологічні напрацювання.

Звичайно, в економічній соціології у Росії є багато проблем, серед істотних можна назвати роз'єднаність економ-соціологів, відсутність періодичних видань у галузі економічної соціології, малу зацікавленість учених практичними питаннями реформування господарства в країні, обмежену базу емпіричних досліджень. Немає і великих теоретичних робіт, які можна, наприклад, порівняти із соціальною теорією розподілу Туган-Барановського чи філософією господарства Булгакова. Поки що немає спільної роботи економістів і соціологів над дослідженням соціальності господарства, і роз'єднаність економіки й соціології сьогодні залишається реальністю, хоча докладається багато зусиль для її подолання. Поки що не вдається з'єднати економічну соціологію й соціологію праці: якщо на словах практично усі визнають, що соціологія праці є складовою частиною економічної соціології, то насправді обидві галузі розвиваються самі по собі. Немає і

необхідної інтеграції економічної соціології з економічною психологією, економічною історією й демографією. Для російської економічної соціології характерно і її слабе проникнення у світову економічну соціологію, практично немає жодного перекладу на російську мову класиків економічної соціології (за винятком скороченого перекладу книги Н. Смелзера "Соціологія економічного життя", що має обмежений наклад), відсутні хрестоматії для студентів з економічної соціології.

Але незважаючи на зазначені вище проблеми, російська економічна соціологія сьогодні - явище, що, безумовно, відбулося, є свої історичні традиції соціологічного дослідження господарства, є і нові праці в цій галузі, дослідження учених дають істотні теоретичні і практичні результати. Дуже важливо, що сучасна російська економ-соціологія відкрита для сприйняття різних методологічних концепцій і "прощання з марксизмом-ленінізмом" тут уже відбулося. На майбутнє економічної соціології сприятливо впливає і той факт, що вже почали спеціально готувати студентів у цій галузі (у Санкт-Петербурзькому державному університеті відділення економічної соціології було відкрито в 1997 році), тому є надія, що розвиток ідей економічної соціології буде продовжуватися, не втрачаючи своєї національної специфіки, російська економічна соціологія буде успішно розвиватися в руслі світової традиції, сприяючи підвищенню авторитету російської соціології у рамках світового соціологічного співтовариства.

Глава 2. Виникнення й розвиток соціології економіки

2.7. Становлення і розвиток соціології економіки в Україні

Соціологія економіки в Україні, як і вся українська соціологія, сформувалася під впливом і в єдиному процесі зі світовою, західною соціологією разом із російською соціологічною наукою.

Головною особливістю становлення й розвитку соціології економіки (як і всієї соціології в Україні) є її висока політизація, пов'язана з ідеями державної, національної і культурної незалежності. Саме в такому контексті розглядаються проблеми цієї науки на всіх етапах її розвитку. Зазначимо, що зародившись і розвиваючись разом із виникненням соціологічної думки в Україні, соціологія економіки проходить основні періоди її розвитку.

В історії української соціологічної думки виокремлюють два загальні періоди її розвитку: протосоціологія та академічна соціологія²¹.

Протосоціологія охоплює період від виникнення перших примітивних уявлень про світ людини до моменту появи соціології як самостійної науки (О. Конт).

Академічна соціологія охоплює період із моменту появи системи О. Конта до наших днів.

Кожний із цих періодів має кілька етапів. Протосоціологічний період (V - сер. XIX ст.) містить (залежно від впливу на формування соціологічних поглядів економічних, соціальних, політичних, ідеологічних і парадигмальних факторів) такі етапи:

- становлення, розвиток і розпад Київської Русі (V - кін. XV ст.);
- виникнення, розвиток і розвал козацтва (кін. XV - сер. XVIII ст.);
- відродження України (кін. XVIII - сер. XIX ст.).

Характерно, що насиченість уявлень і знань кожного періоду проблематикою соціології економіки була різною залежно від змісту історичного процесу в кожному періоді і на кожному етапі. Так, на першому етапі (V - кін. XV ст.) соціально-економічні проблеми ще не вирізняються із загального контексту теологічних знань. І тільки на другому етапі, із вирізненням соціальних проблем людини з теологічних знань, виникають передумови для виокремлення цієї проблематики.

Серед мислителів того часу ці проблеми досліджував Феофан Прокопович (1681-1736). Виходячи з розуміння людини як малого макрокосму чи особливого світу, він розкриває механізми й мету людської діяльності, пов'язуючи їх із потребами людини. Кожна людина діє тому, що "вона бажає чогось, заради чого це робить". Досягнення щастя пов'язано з діяльністю людини, із задоволенням її потреб. Такий підхід відкривав можливості для майбутніх досліджень соціально-економічної діяльності на основі розрізнення основних її спонукальних сил без жорсткої регламентації божественним провидінням. Заслуговує на увагу думка про необхідність з'ясування сутності добра й блаженства, до яких потрібно прагнути і що найбільшою мірою відповідає людині. На наш погляд, у його працях уперше згадується про взаємозв'язок економічних і соціальних мотивів трудової поведінки.

Продовження і розвиток ці ідеї знайшли у працях мислителів козацького часу, зокрема, Григорія Кониського (1717-1795). У його концепції людської активності людина спирається на власні рушійні сили й мотиви, а не тільки на божественне провидіння. Людська діяльність розглядається ним як усвідомлена, що містить мету, засоби її досягнення і "добро" як потребу, усвідомлену у вигляді первісної мети.

Віра у творчі можливості людини, які та реалізує в процесі досягнення людського блага, не суперечить вищому благу, що "приготував людині Бог". Людське благо, чи щастя, припускає наявність здоров'я, доблесті, задоволення потреб у продовженні роду, почуттєвих насолодах, відчутті добробуту і щасливої долі й вимагає занять як фізичною, так і розумовою діяльністю.

Як бачимо, в розумінні механізмів людської діяльності Г. Кониський не такий уже й далекий від сучасних соціологічних поглядів. Плідні також його ідеї про роль людської праці в досягненні щастя - "добра".

Подальшого розвитку ідеї про людську діяльність як шлях досягнення щастя набули у працях Григорія Савича Сковороди (1722-1794). У праці "Алфавіт, або Буквар світу" він відходить від розуміння джерела щастя в абстрактному початку добра. Такий початок, на його погляд, міститься в праці. Розвиваючи ідею про необхідність самопізнання як умови успішної діяльності людини, він збагачує їх ученням про "споріднену працю".

Суть цього вчення полягає у визнанні природних нахилів людини до праці й необхідності розпізнати та усвідомити, для чого ти народжений - лише в цьому ти "будеш для себе і для братія твоєї корисним". Роби те, для чого породжений, і тоді будеш щасливий не тільки результатами праці, а й самою працею: "...сама у деланії твоєму праця буде для тебе сладчайшею, ніж... самі праці твої плоди"³⁵.

Як бачимо, результат праці пов'язаний не лише із задоволенням матеріальних потреб. Досить чітко простежується орієнтація на суспільну користь, соціальний характер праці та її результатів.

За гуманістичною спрямованістю ці соціологічні ідеї про працю не втратили своєї актуальності й у наш час. Вони започаткували гуманістичні традиції в українській соціології економіки, що були продовжені на етапі відродження України (кін. XVIII - сер. XIX ст.). Тут доречно звернути увагу на те, що, незважаючи на певну самотність і специфічність, ідеї соціології економіки в Україні розвивалися не тільки в руслі західної і російської соціологічної думки, а й у безпосередньому контакті й взаємодії з видатними вченими того часу. Часто українські вчені реалізували свій творчий потенціал у науці інших держав. Так, видатний соціолог М. М. Ковалевський (1851-1916), який народився в Україні, навчався в Харківському університеті, Берліні, Парижі й Лондоні і відомий як послідовник позитивізму в його контівському варіанті, працював у різних країнах.

Одним із центральних понять його концепції була соціальна солідарність. У розширенні сфер

солідарності він убачав основу соціального прогресу, у тому числі й у виробничо-економічній, трудових сферах.

Важливим для дослідження соціально-економічних процесів у трудовій сфері є його виступи проти монізму в соціології, визнання впливу одного чи кількох факторів на соціальне життя. Такий підхід створював передумови для дослідження економічної дії як соціального явища, зумовленого взаємодією сукупності факторів і явищ. Відповідно і результати такої діяльності мали розцінюватись за сукупним соціальним ефектом.

Гуманістичні традиції української суспільної думки притаманні світоглядові Івана Яковича Франка (1856-1916). Соціально-економічну діяльність він розглядає в контексті й взаємозв'язку з усією людською діяльністю. Вважаючи працю основою існування людства і його соціального прогресу, в дослідженні "Про працю" він наголошує, що, будучи основою людського добробуту й щастя, праця не вичерпує всієї різноманітності людського життя. Плідною є думка про вплив поділу праці на життя людського суспільства. Поширюючи цей вплив на всі сфери життєдіяльності, автор вважає, що поділ праці разом із станом освіти та економічним господарюванням, складають основу політичної влади в державі³⁶.

Заслугою великого мислителя було віднесення в окрему галузь суспільних знань науки, що дістала в нього назву "суспільна економіка".

З критичних позицій сприймав марксистські погляди видатний український економіст і соціолог Михайло Іванович Туган-Барановський (1865-1919). Поділяючи погляди неокантіанства, він указував на однобічність визначення життя суспільства тільки за характером способу виробництва. На його думку, такою основою є господарська діяльність як сукупність людських дій щодо створення матеріальних умов для задоволення людських потреб.

Господарська діяльність виступає основою людської діяльності, оскільки цього вимагає задоволення всіх потреб людини. Тобто наука, політика, мистецтво мають свої матеріальні основи, що створюються господарюванням. Тому господарювання є основою всякої діяльності і посідає в ній центральне місце. Проте, застерігає вчений, соціальне життя не збігається з господарюванням. Частка останнього в діяльності тим менша, чим на задоволення більш високих потреб ця діяльність спрямована. Зі зростанням потреб у процесі історичного розвитку суспільства роль господарювання поступово зменшуватиметься при зростанні значення інших форм діяльності. При цьому інші види діяльності - духовна, інтелектуальна тощо - не є жорстко залежними від господарської діяльності, а мають своє самостійне значення в суспільстві.

Проти монополізації ролі виробничо-економічної діяльності в соціальному житті суспільства виступав також видатний український соціолог, філософ і суспільний діяч Богдан Олександрович Кістянівський (1868-1920). На його погляд, економічні відносини не можуть пояснити динаміку соціального життя. Основним недоліком "економічного матеріалізму" (так він називає марксизм) є методологічний монізм - прагнення всі соціальні зміни вивести з однієї-єдиної причини - класової боротьби. Поняття класу в марксистському розумінні не може претендувати на статус соціологічної категорії, оскільки має перехідний і обмежений характер. Тут обґрунтовується поняття "соціальна група", об'єднана сукупністю загальних почуттів, бажань і сподівань. Не абсолютизуючи жодної з форм, що складають каркас соціальних груп, він визнає їхню інваріантність. Поділ праці вирізняється серед них поряд із владою й підпорядкуванням, конкуренцією, дослідженням, створенням партій, представництвом, їхня сукупність формується в процесі соціальної взаємодії.

Актуальною для всіх напрямів соціологічних знань і соціології економіки зокрема залишається проблема перетворення соціології у строгу науку. Для цього потрібно виконати такі умови: жорстко аналізувати понятійний апарат; застосовувати для аналізу соціальних явищ причинові відносини і спиратися на ціннісні регулятори. Відповідно до цього завдання соціально-наукового пізнання

соціального життя, у тому числі й у соціально-економічній сфері, полягають в обробці соціальних явищ із погляду спільності, необхідності та обов'язковості.

Своєрідність поглядів на поняття класу, соціальної групи притаманна і В'ячеславові Казимировичу Липинському (1882-1931) - видатному українському мислителю, соціологу, політичному діячеві. Він розумів клас як органічний колектив працівників, пов'язаних загальною традицією, духовною і навіть фізичною спільністю людей. Не висуваючи відношення до власності як головну класоутворювальну ознаку, він по-своєму розумів і промисловий клас, до якого відносив і робітників, і промисловців-капіталістів, не визнаючи за ними важливого місця в соціальній структурі.

Продовжуючи гуманістичні традиції української соціології, усяку форму людської діяльності (у тому числі політичну, трудову) В. К. Липинський вимагає розглядати з позицій знання людської природи як об'єкта цієї діяльності. У розробленій ним політичній антропології характеристики політичних типів людей зумовлені наявністю в суспільстві основних форм поділу праці: війна ("воїн" і "невоїн"), виробництво ("продуктант" і "непродуктант") та ідеологія (варіанти поєднання зазначених типів). Ідея про відповідність типу особистості (поєднання задатків, здібностей і якостей) певному роду діяльності актуальна й сьогодні в соціоніці, соціології кар'єри й менеджменті персоналу.

Особливе місце в розвитку української соціології посідає Микита Юхимович Шаповал (1882-1932) - видатний український учений, політичний і державний діяч, соціолог, із науковою діяльністю якого українська соціологія інституювалася як наука. Ним був заснований у Празі (1924) перший український соціологічний інститут під назвою "Український інститут громадознавства".

Методологічною основою соціології економіки можуть служити запропоновані М. Ю. Шаповалом теоретичні соціологічні ідеї: про суспільство як динамічну життєдіяльну систему, що утворює сукупність соціальних процесів; про соціальне життя, поведінку й діяльність соціальних груп та індивідів, зумовлених обставинами й факторами, що утворюють рушійні сили суспільства; про діяльність людини як реалізацію потреб через свідомо поставлену мету; про людину як сукупність біологічних, фізіологічних, психологічних і соціальних механізмів діяльності³⁷.

Через політичні мотиви праці М. Ю. Шаповала були невідомі масовому читачеві; на жаль, вони й тепер іще не введені достатнім чином до наукового вжитку. Однак загальна оцінка його вкладу в розвиток української соціології визначається роллю вченого в інституалізації української соціології і соціології праці зокрема. Цим ім'ям завершується перший етап академічного періоду соціології в Україні - етап становлення й розвитку соціологічних знань - і починається етап інституалізації соціальних досягнень у суспільстві й становлення соціології в Україні в радянський час.

Початок цього періоду позначається досить активним дослідженням соціально-економічних проблем у рамках соціології праці в молодій Радянській державі. В Україні цей період пов'язаний зі створенням у Харкові Всеукраїнського інституту праці, який очолив Ф. Р. Дунаєвський. Він розробив, зокрема, концепцію "трьох категорій властивостей функціонера", основу на необхідності пов'язувати якості керівника не з якоюсь апріорною нормою, а з реальними вимогами конкретної трудової ситуації. Серед проблем, досліджуваних інститутом, - питання управлінського контролю, колегіальності та єдиноначальності, вдосконалення організаційної структури й стилю управління. Уже в той час тут застосовувалися методи соціальної інженерії і прикладної соціології.

Так, за допомогою професіограм визначалися індивідуальні якості працівників і придатність їх для конкретних професій.

Центральною концепцією харківської наукової школи була методологія "раціональної організації".

Вона потребувала будувати проект будь-якої управлінської структури, виходячи не з апіорних принципів, а з урахуванням конкретної ситуації. Для цього розроблялися альтернативні варіанти вирішення однієї і тієї ж проблеми, що дозволяло вибрати оптимальний. Вивчення соціально-економічних проблем праці й управління в цей час не обмежувалося теоретико-методологічним аналізом.

Учені харківського інституту перебудову управління розглядали як багатоетапну діяльність. Спочатку вивчається ситуація, що склалася на підприємстві, вузлові питання, які потрібно вирішити. Після цього на основі попередніх розрахунків переглядається діюча професійно-кваліфікаційна структура в контексті змісту праці й тих вимог, які вона ставить до виконавця, і створюється "кодекс кваліфікаційних норм". На наступному етапі будується система "норм продуктивності", тобто вивчаються чинники продуктивності праці (стан устаткування, постачання матеріалів, урахування індивідуальних схильностей працівників). Такий підхід, не обмежувався вимірюванням результатів економічно-трудової діяльності лише за економічними показниками. Увага зверталась також на соціальний контекст як безпосередньо виробничої, так і управлінської діяльності.

Серед напрямів соціально-економічних досліджень того часу відомі також роботи С. Дністрянського (1870-1934) щодо розробки теорії соціального зв'язку, що ґрунтується на таких ідеях: соціальні зв'язки виникають із необхідності задоволення людьми своїх потреб; на ранніх етапах суспільного розвитку потреби є переважно економічними; історично соціальні зв'язки розвиваються від найменш простих (родини) до найбільш складних (народу, держави); умовою успішного функціонування соціальних зв'язків є наявність норм; вирізняються органічні соціальні зв'язки, що виникли самі по собі, і соціальні, що утворилися на основі добровільної угоди.

В. Воровський (1871-1923) відстоював думку, що загальний характер і основні особливості соціальних відносин визначаються економічною структурою суспільства, яка залежить від рівня розвитку продуктивних сил.

Д. Садинський вважав, що під впливом природного відбору в суспільстві діє три основних форми пристосування людей до навколишнього середовища: первинна - технічна, вторинна - економічна, третинна - ідеологічна. Вони є рушійною силою суспільного розвитку.

О. Мицюк (1883-1943) дійшов висновку, що у суспільно-економічному процесі одні явища відбуваються стихійно, поза волею суб'єкта і не можуть бути раціоналізовані, а інші - згідно зі свідомою волею і підлягають раціоналізації. Суспільний розвиток має тенденцію до все більшої раціоналізації.

Як бачимо, ця проблематика знаходилась в руслі досліджень світової соціології економіки того часу³⁸. Однак з утвердженням авторитарно-адміністративної системи управління народним господарством, сферою економіки, соціологічні дослідження в цій галузі були згорнуті. Повернення до них почалося у зв'язку з "хрущовською відлигою" і легітимізацією соціології як науки.

Зі зміною політичної ситуації у кінці 50 - на початку 60-х років XX століття змінюється ставлення до соціологічних наук. Зокрема, створюється перший соціологічний підрозділ у складі інституту філософії - сектор праці й побуту робочого класу. У 60-80-ті роки активізувалась соціологічна робота в Україні: створювалися служби соціального розвитку, широко вивчалися й проводилися соціологічні дослідження проблем, пов'язаних із плинністю кадрів, конфліктами, адаптацією молоді на виробництві, мотивацією та дисципліною праці, згуртуванням колективу і міжособистісними відносинами, профдобором, профорієнтацією тощо.

Розквіт прикладної соціології прийшовся на кінець 70-х і початок 80-х років. На цей час сформувалася розгалужена система заводських соціологічних служб.

Одна з перших праць того періоду, в якій економічно-виробничі відносини розкриті в широкому соціальному їх сенсі, була написана українським соціологом Є. І. Суїменко у співавторстві з Д. П. Кайдаловим і видана в Москві³⁹. У цьому виданні продовжуються традиції гуманістичного підходу - аналіз ролі праці в суспільстві; розгляд проблем зміни праці в нерозривному зв'язку з усебічним розвитком особистості, формуванням культури трудової поведінки й культури відносин у трудовому колективі.

У 70-ті роки розпочалися дослідження проблем діалектики праці в соціалістичному суспільстві (В. А. Буслинський, В. Й. Коцюбинський, В. Л. Осовський, В. А. Піддубний, М. Ф. Рибачук, Л. В. Сохань, І. П. Стогній, Є. І. Суїменко та ін.), а також дослідження змін характеру й форм праці під впливом науково-технічного прогресу (Є. М. Герасимов), формування потреби в праці (О. В. Нельга).

У цих працях соціально-економічні проблеми розглядались в рамках скоріш соціології праці. В той же час у них домінував погляд на економічно-трудова діяльність як таку, що здійснює вплив на всі інші сфери суспільства, а її результати не обмежуються прагматичними економічними ефектами.

Тоді ж з'являються роботи, які започаткували соціологію економіки в Україні. Ідеться про одеських соціологів І. М. Попову⁴⁰ та В. С. Панюкова⁴¹. В рамках дослідження взаємодії соціальної й економічної сфер життєдіяльності суспільства І. Попова показує обмеженість розподільчого трактування соціального. Адже найбільшою мірою специфіка соціального показує зв'язок останнього з певними умовами й засобами розширеного відтворення людей. Відповідно, соціальна сфера - це сфера підтримки життя, задоволення різноманітних потреб завдяки засвоєнню засобів життєдіяльності та існування. Тобто мова йде про привласнення засобів і умов відтворення людини як суб'єкта суспільних відносин, відтворення індивіда як суб'єкта праці, про перетворення загальнолюдської природи індивіда, формування у нього здібностей до різноманітної діяльності (сфера, в котрій відбувається це привласнення, є соціальною). Відносини (між людьми, групами людей, людиною й суспільством), завдяки яким здійснюється це присвоєння, називаються соціальними.

Аналізуючи взаємодію соціальної структури суспільства та економіки, "позаекономічні" чинники соціальної диференціації, І. Попова зазначає, що більш глибоке розуміння "соціального" і "соціальних відносин" складається з того, що останні розглядаються і як відносини між групами, що утворюють соціальну структуру. Роль, яку відіграє ця структура в організації суспільного виробництва, зумовлена місцем групи у складній системі власності, що функціонує завдяки реальним господарським механізмам володіння, користування і розпорядження різними складовими власності.

У колі наукових інтересів В. С. Панюкова лежать теоретичні й методологічні питання дослідження інтегральної якості трудових організацій у промисловості - їхньої стійкості. Він одним із перших поставив під сумнів доцільність використання як такої характеристики поняття "стабільність кадрів", обґрунтовуючи його невідповідність динамічності соціально-економічної системи суспільства другої половини ХХ століття.

Розроблена ним концепція стійкості кадрів представлена у вигляді соціально-економічної системи, що об'єднує як елементи комплектування кадрів, заводську орієнтацію, потенціальну мобільність, внутрішньозаводську мобільність і плинність кадрів. Саме така система дозволяє поєднати розвиток промисловості з інтересами колективів та комплексним задоволенням потреб трудящих.

Одним із перших В. С. Панюков запропонував авторську модель і теоретичну концепцію соціології ринку.

У 80-ті роки з'являється ряд робіт, підготовлених відділом соціальних проблем управління Інституту філософії АН України (керівник К. К. Грищенко)⁴². Значною подією в економічній соціології того часу стала праця А. О. Ручки та М. А. Сакади "Стимулювання й мотивація праці на промисловому підприємстві" (1988) та монографія Е. А. Гансової "Соціально-економічне управління (інтегративний аспект соціального пізнання)" (1988).

90-ті роки для економічної соціології були роками плідного та інтенсивного розвитку. В цей період розпочались систематичні дослідження в цій галузі, що пов'язано зі створенням в 1993 році в Інституті соціології НАН України відділу економічної соціології. До навчальних планів багатьох вищих навчальних закладів країни були введені курси з економічної соціології. У деяких наукових центрах було відкрито аспірантуру за спеціальністю "економічна соціологія". Соціально-економічні проблеми сучасного українського суспільства зайняли чільне місце в загальнонаціональному соціологічному моніторингу, який з 1992 року реалізується Інститутом соціології НАН України за участю Центру "Соціус" та фонду "Демократичні ініціативи". За результатами моніторингу з'явився ряд статей з аналізу динаміки економічних процесів в Україні (А. Г. Арсеєнко, В. М. Ворони, К. К. Грищенка, Ю. Привалова, Т. М. Рудницької, І. М. Прибиткової, М. О. Сакади, Є. І. Суїменко, В. І. Тарасенко та ін.)⁴³.

Помітним явищем в українській соціології став навчальний посібник "Економічна соціологія" за редакцією В. Ворони і В. Пилипенка. Автори систематизовано висвітлили наукові знання про соціальні чинники економічного життя суспільства, соціальну спрямованість його господарської діяльності, соціальні інститути й механізми їхнього функціонування в розвитку економіки, економічну поведінку на рівні особистості й економічно значимих соціальних спільнот. До того ж, у посібнику викладено підходи щодо оцінки соціально-історичних типів економіки, розглянуто існуючі теорії управління, проаналізовано розвиток вітчизняного підприємництва тощо⁴⁴.

Автори обґрунтовано підкреслюють, що економічна соціологія набуває особливого значення. По-перше, реальна дійсність демонструє розрив між економічною й соціальною політикою. Економічні перетворення поки ще слабо орієнтовані (і в методологічному, і в практичному сенсі) на соціально-психологічну реакцію населення. По-друге, доки економічна думка буде знаходитись у рамках речових, товарно-вартісних категорій (залишаючи осторонь поведінкові механізми діяльності людей, головних "діячів" економічних відносин), доти й економічна практика буде мати відсторонений від особистості характер.

Для 90-х років характерним є звільнення соціологічних досліджень від політизованості і заідеологізованості, розвиток методологічної бази соціології економіки, виокремлення нових, пов'язаних із ринком праці напрямів у дослідженнях, введення до наукового вжитку нових соціологічних даних, розширення методів соціологічного дослідження соціально-економічних процесів. Актуалізуються дослідження соціально-економічних проблем праці в контексті соціологічного осмислення економічної реформи (Социальные аспекты экономической реформы/ Под ред. К. К. Грищенко, А. А. Ручки. К., 1991 та ін.).

Чи не головним об'єктом дослідження стає працівник у ринкових відносинах - підприємець, бізнесмен, менеджер (Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету/ Отв. ред. В. М. Ворона, Е. И. Суименко. К., 1995; Наш деловой человек / Е. И. Донченко, Е. Г. Злобина, В. А. Тихонович. К., 1995; Пилипенко В. Є. Реформи. Підприємництво. Культура. К., 2001).

Вийшли у світ праці, що досліджують соціальну регуляцію економічної поведінки за ринкових умов України (Пилипенко В. Є. Социальная регуляция трудового поведения (социологический анализ). К., 1993; Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / Под общ. ред. В. М. Ворони, Е. И. Суименко. К., 2001), а також аналізують досвід подібного регулювання за кордоном (Арсеєнко А. Г. Социально-экономический механизм регулирования трудовых отношений (на примере США, Канады, Великобритании). К., 1995).

Започатковується розробка методологічних підвалин соціології економіки та її складових елементів (Тарасенко В. И. Социология потребления: методологические проблемы. К., 1993).

Набувають поширення соціологічні дослідження соціальної політики в соціально-економічній галузі (Балабанова Н. В., Жуков В. І., Пилипенко В. Є. Соціальний діалог. Соціальне партнерство. Соціальна держава. К, 2002; Сучасний стан, проблеми та тенденції соціально-трудових відносин в Україні: спроба соціального конструювання / Відп. ред. Ю. І. Сасенко, Ю. О. Привалов. К., 2003).

Проблеми підприємницької діяльності, типологізації і характеристики суб'єктів ринкових відносин, аналіз стану виробничо-економічної сфери в Україні, проблеми трудової кар'єри переходять на сторінки навчальних посібників (Городяненко В. Г. Економічна соціологія: Словник-довідник. Дніпропетровськ, 1996; Нагорный Б. Г. Социально-экономические проблемы управления инновационными процессами в промышленности. Донецк, 1995; Лукашевич М. П. Соціологія кар'єри. Х., 1999; Пилипенко В. Є., Шевель І. П. Соціологія підприємництва. К., 1997; Пачковський Ю. Ф. Соціопсихологія підприємницької діяльності й поведінки. Львів, 2000; Смерчевська С. В. Соціологія ринку: Навч. посібник. Донецьк, 2001; Якуба О. О. Економіка як соціальний інститут // Соціологія: навч. посібник для студентів. Х., 1996 та ін.

На завершення цього короткого огляду зазначимо, що він лише окреслив загальні контури стану розвитку досліджень сучасних проблем соціології економіки в Україні. У той же час варто прислухатись до висновків щодо стану й тенденцій розвитку соціології економіки, зроблених фахівцем з історіографії соціології В. Г. Городяненком⁴⁵. Він вважає, що: по-перше, економічна соціологія набирає силу, хоча місце і значення її у фундаментальному та прикладному знанні ще достатньо точно не визначено; по-друге, виокремлення предмета, об'єкта і методів економічної соціології, її структури наявні, що цілком закономірно, переважно в навчально-методичній літературі; по-третє, економічна соціологія - це науково-пошуковий напрям, що розвивається академічними вченими без належної уваги до того, як ця наука представлена у вищих навчальних закладах.

Разом із тим важко погодитись з його висновками про неможливість віднести економічну соціологію до наукових дисциплін. Адже наявність різних теоретичних дискурсів щодо моделей пояснення соціально-економічного життя суспільства, уточнення понятійно-категоріального апарату, дискусії щодо предметного поля соціології економіки радше засвідчують про початок у вітчизняній соціології економіки етапу "професійної зрілості" (за В. В. Радаєвим), що відбувається під тиском економічної теорії, яка в нашій країні знаходиться на етапі "кризи й експансії"⁴⁶. Звідси і вимушені звернення "до постійних запозичень" з інших (економічних - М. Л.) галузей знання"⁴⁷.

Вважаємо, що перспективи розвитку вітчизняної соціології економіки пов'язані з етапом розвитку світової економічної соціології - "кризи й експансії", який почався з 90-х років XX століття й очікується у нас. На цьому етапі взаємодії економічних теорій і економічної соціології (а ця взаємодія існувала завжди) остання буде вже сама здійснювати тиск і експансію на економічні теорії, поширюючи свій вплив у просторі соціально-економічних досліджень.

РЕЗЮМЕ

1. Соціологія економіки виникла й розвивалася разом із виникненням науки соціології як одна з її складових. Тому соціологія економіки у своєму розвитку пройшла ті самі етапи, що й соціологія: донауковий (III тис. до н. е. - XIV ст.) і науковий (XV ст. - теперішній час).
2. Донауковий етап охоплює виникнення перших соціально-економічних відносин як форм індивідуальної та спільної праці в найдавніші часи, становлення їх у процесі поділу і зміни праці й відображення цих процесів у суспільній свідомості у вигляді міфів, теологічних

уявлень у поєднанні з геніальними здогадами й припущеннями.

3. Науковий етап історії соціології праці починається з виникненням соціології та інституалізації її як науки. Нагромадження результатів вивчення соціально-економічних проблем у межах протестантизму, утопічного соціалізму і класичної політекономії XVI-XVIII ст. створило наукові передумови для виникнення соціології економіки як соціальної галузі знань.

4. Класичний етап розвитку соціології праці (XIX - поч. XX ст.) характерний розробкою і відкриттям основних наукових теорій, що не тільки послужили теоретичною базою виникнення й розвитку емпіричних і прикладних досліджень економічної сфери, а й становлять ядро, теоретичну основу розвитку соціології економіки на сучасному етапі.

5. Сучасний етап розвитку соціології економіки (поч. XX ст. - теперішній час) пов'язаний з роботами Н. Смелзера і Т. Парсонса та інституціоналізацією її на окремі галузі соціологічних знань.

6. Російська соціологія праці виникла й розвивалася в контексті світового розвитку цієї науки. Однак специфічні історичні умови визначили необхідність виокремлення додаткових періодів у сучасному етапі: дореволюційного (сер. XIX ст. - до 1917 р.), радянської соціології праці (поч. 20 - сер. 50-х рр), відродження й розвитку сучасної вітчизняної соціології економіки.

7. Українська соціологія праці виникла й розвивалася в руслі світової й російської соціології економіки, проте на основі сукупності власних соціально-гуманітарних ідей. Як окрема наука українська соціологія економіки інституціалізувалась із проголошенням України суверенною незалежною демократичною державою.

Глава 3. Людина як суб'єкт економічного життя

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Пояснити основні підходи щодо розуміння людини в соціології економіки.
- Розкрити сутність людини як живої біопсихосоціальної багаторівневої системи.
- Визначити соціальні статуси, ролі і типи особистості.
- Описати соціологічну модель соціально-економічної людини.

3.1. Підходи щодо розуміння людини в соціології економіки

У соціології економіки як у науки "молодої" відбувається інтенсивний процес розробки і визначення її основних сутнісних атрибутивних характеристик: об'єкта, предмета, системи категорій, у тому числі - суб'єкта економічного життя.

Фактично у всіх вітчизняних і наукових і навчальних джерелах із соціології економіки визначається факт суб'єктності соціальних відносин в економічній сфері. Так, відомий український соціолог В. І. Тарасенко економічне життя вважає узагальнюючою категорією, якою позначається вся сукупність економічних відносин, діяльності та поведінки людей як членів даного суспільства, що господарюють у ньому.

За таких підстав суб'єкти економічного життя розуміються як суб'єкти економічних відносин. На його думку, з погляду економічної соціології, економічні відносини - це різновид суспільних відносин, пов'язаних з особливою діяльністю людей та їхньою взаємодією, спрямованою на забезпечення насамперед матеріальних потреб людського життя та на досягнення певних соціальних переваг і цілей. Їхня власна (видова, типова) специфіка полягає в предметно-речовій формі виявлення, тобто економічні відносини виникають між людьми та їхніми групами з приводу матеріальних речей, обставин, проблем - виробництва, розподілу, обміну, привласнення, володіння і використання (споживання) останніх. Саме на цих явищах, предметах, процесах, що узагальнюються поняттям "матеріальне багатство", об'єктивуються і крізь них проходять усі без

винятку економічні відносини суспільства. Заради цього багатства люди між собою борються, змагаються, конкурують, співпрацюють тощо. Словом, економічні відносини виникають між зацікавленими людьми, тобто вони випливають з їхніх інтересів і підпорядковуються їм. Економічні відносини виникають, розгортаються, втілюються у реалії і нарешті припиняють своє функціонування лише в економічній діяльності і завдяки їй. Звідси кожний індивід і усі члени суспільства, що тією чи іншою мірою займаються економічною діяльністю, є носіями, функціонерами економічних відносин, їхнім сукупним соціальним суб'єктом.

Роблячи висновок, що суб'єктність є загальною ознакою економічних відносин, автор розкриває їх зміст через триаду: економічне життя - економічна діяльність - економічна поведінка².

Близькі підходи щодо визначення пріоритетів у суб'єктності економічного життя простежуються в працях Т. І. Заславської і Р. В. Ривкіної, а також Г. М. Соколової³. Визнаючи наявність особистісного та інституціонального аспектів економічного життя, пріоритети в його визначенні надаються соціальним інститутам - економічній культурі та соціальній структурі суспільства.

Погоджуючись з тим, що соціальні інститути виступають важливими елементами соціального механізму управління розвитком економіки, ми спробуємо дотримуватись логіки розкриття цієї теми, спираючись на визначене нами раніше розуміння предмета соціології економіки.

Дотримуючись визначення її предмета через веберівські категорії економічної і соціальної дії, ми маємо визнати також необхідність розгляду цього предмета з позицій методологічного індивідуалізму, але не економічного, а соціологічного індивідуалізму⁴. При цьому індивід розглядається в сукупності своїх соціальних зв'язків і включеності у різні соціальні структури. Суспільство у цьому випадку не просто існує як абстрактна передумова, а вочевидь присутнє у тканині індивідуальної дії. Інститути і структури не тільки не виступають як щось наперед задане, що передуює діям людини, обмежуючи і стимулюючи ці дії. Вони самі виступають як конфігурації систем соціально-економічної дії, конструюються акторами (суб'єктами цих дій), здатними до мобілізації ресурсів та подолання обмежень, що склалися історично.

Таке розуміння предмета соціології економіки зовсім не означає, що її дослідження обмежуються мікрорівнем. Мова йде про вибір, за висловом В. В. Радаєва, "вихідної точки", від якої починається аналітичний рух - від дії людини в економічній сфері - до соціально-економічних відносин між людьми - до формування інститутів та структур, що оформлюють та стимулюють соціально-економічні дії. При цьому сукупності інститутів і структур визначають локальні порядки економічного життя, а їхні взаємозв'язки, в свою чергу, відкривають шлях до аналізу порядків економічного життя на макрорівні.

Отже, головним елементом, "цеглинкою", з яких будуються будь-які соціальні відносини, в тому числі і соціально-економічні, є соціально-економічна дія, що вимагає дослідження її головного суб'єкта - людини.

Глава 3. Людина як суб'єкт економічного життя

3.2. Людина як жива біопсихосоціальна багаторівнева система

Сукупність різних наукових підходів до розуміння сутності людини можна звести до трьох основних концепцій проблеми людини залежно від трактування співвідношення біологічного та соціального: біологізаторська; суто соціальна (соціологізаторська); біосоціальна.

Суть біологізаторської концепції полягає в тому, що біологічні фактори вирізняють як головні, визначальні в життєдіяльності людини. Одним із прихильників такого розуміння природи людини був⁵ Фрейд, який звернув увагу на негативні ірраціональні сторони людини, пов'язані з її

біологічною природою і психікою. Насамперед сексуальні потреби, є, як він стверджував, головними в людській природі, й "доводи розуму безсилі проти їх пристрастей".

Сутність соціологізаторської концепції - розуміння людини як соціальної, предметно-діяльнісної істоти, лише як носія суспільних відносин.

На думку російського філософа Е. В. Ільєнкова, спочатку і до кінця особистість - це явище соціальної природи, соціального походження. Мозок же лише матеріальний орган, за допомогою якого особистість здійснюється в органічному тілі людини, перетворюючи це тіло в слухняне, легко кероване знаряддя"⁵.

Серед характеристик соціологізаторського розуміння, що обмежують його можливості щодо адекватного уявлення сутності людини, можна виокремити такі:

- Перебільшення ролі найвищих соціальних впливів на людину.
- Абсолютизація ролі соціального стосовно психіки людини.
- Ігнорування індивідуального рівня буття людини.
- Ігнорування індивідуальних відмінностей людей.

Як бачимо, ні біологізаторська, ні соціологізаторська концепції не в змозі дати наукові пояснення природи людини і насамперед через свою однобічність.

"Людина та її історія виявляються найскладнішими явищами в світі, - наголошував П. Сорокін. - Пояснити їх за допомогою якогось одного принципу - справа безнадійна. Звідси - хибність і безнадія всяких моністичних теорій, що роблять спроби пояснити історію та діяльність людей за допомогою одного фактора"⁶.

У прагненні подолати однобічність і об'єднати раціональні елементи кожної з розглянутих крайніх позицій виникла біосоціальна концепція людини.

У цій концепції людська природа розуміється як біосоціальна. Людина при цьому розглядається як істота, що живе за біологічними та соціальними законами. У ній існують як соціальна (головна), так і повноцінна біологічна сторони, які перебувають у стані діалектичної єдності.

Досить вдалою та науково обґрунтованою вбачається розуміння людини як живої біопсихосоціальної багаторівневої системи.

Людина в цій концепції (І. І. Хоміч) представлена як багаторівнева жива система. Таких рівнів п'ять:

1. Структурний.
2. Функціональний.
3. Психічний.
4. Свідомий.
5. Поведінково-діяльний.

Жоден із цих рівнів не є самостійним. Кожен з них виконує свою специфічну роль у системі і служить невід'ємним її компонентом. Усі вони поєднуються системоутворюючим фактором - кінцевим результатом функціонування живої системи.

Структура системи передбачає певний ієрархічний зв'язок між рівнями, який зумовлений поетапним еволюційним виникненням. Кожен рівень надбудовувався один над одним, утворюючи своєрідну ієрархічну структуру. В ній перший структурний рівень є наче матеріальною основою

виникнення другого, функціонального рівня. На базі функціонального сформувався третій, психічний рівень, який, у свою чергу, є природною передумовою для формування четвертого рівня - рівня свідомості. Останній став передумовою для формування поведінково-діяльного рівня, випробовуючи разом з ним формуючий вплив трудової діяльності.

Таким чином, кожен визначений рівень ґрунтується на можливостях і якість наступного, маючи на них інформаційний, енергетичний та інший вплив. Вищі рівні ніби вбирають у себе, інтегрують наступні рівні і надають їм якісно нового характеру.

Тому всі нижчі рівні і приналежні до них елементи мають на собі відбиток попередніх. Подібна структура надає можливість вивчати різні рівні організації людини частковим наукам, використовуючи для цього свою методіку дослідження. У той же час осмислення взаємозв'язку часткових результатів досліджень вимагає інтегративного підходу, спираючись на найбільш узагальнюючі науки про людину, зокрема на соціологію.

Системні характеристики людини:

- Людина - багаторівнева жива система.
- Людина - жива система, що відрізняється від усіх небіологічних систем ознаками життя і своєю поведінкою. Це постійна неперервна система, яку зупинити неможливо. Вона виникає, руйнується за особливими законами.
- > Людина - система, яка саморегулюється, їй притаманні адаптивні механізми саморегуляції, що дозволяють реагувати зміною своєї поведінки на будь-яку зміну навколишнього середовища.
- Людина - соціально інтегрована жива система. Ця здібність в ній з'явилася під зростанням впливу соціальних факторів у процесі еволюції. Праця, свідомість, мовлення, мислення та інші атрибути людини вплинули на всі елементи та рівні системи, надавши їй соціального інтегративного характеру.
- Людина - відкрита система, яка не може існувати в розриві з навколишнім світом, природним і соціальним середовищем, без безперервного обміну з ними речовиною, енергією та інформацією. Людина і середовище - це нова система, між елементами якої в процесі еволюції склалася своєрідна динамічна рівновага. Будь-яке відхилення від неї служить головним джерелом активності живої системи.

Зазначимо, що всі рівні людини-системи залучено до виконання центрального завдання - підтримання цілісності, стійкості і здатності до розвитку всієї системи. Як структурний, так і функціональний рівень - це функціональні об'єднання певного числа структурних елементів, призначених еволюцією для виконання життєво важливих завдань. Основними структурно-функціональними підсистемами є такі: опорно-рухова, серцево-судинна, дихальна, травленева, сечовидільна, статеві, ендокринна, гуморальна і нервова.

Наступний психічний рівень, матеріальним носієм якого є центральна нервова система, яка має специфічну форму відображення реальної дійсності, а також складнішу інтегруючу функцію. Саме ці властивості дають підстави розглядати психічну діяльність людини як особливий, більш високий рівень функціонування живої системи. Завдяки центральній нервовій системі людина швидко й адекватно відтворює реальну дійсність, ефективніше пристосовується до середовища існування, врешті-решт нервова система об'єднує, організовує і коригує діяльність усіх інших систем організму на виконання поставлених перед ним завдань. Зазначимо, що у корі великих півкуль головного мозку знаходиться головний центр управління свідомою діяльністю людини.

Рівень свідомості - це соціально інтегрована система психічних функцій людини, за допомогою якої вона отримує можливість в ідеальній формі адекватно відтворювати всі прикмети, явища і процеси реальної дійсності й перетворювати світ за своїми інтересами.

Свідомість - це продукт людського мозку, яка має глибокі внутрішньо необхідні зв'язки з іншими елементами живої системи й зумовлена ними. Збагативши людину новими, соціальними формами життєдіяльності, вона не втратила зв'язку з попередніми рівнями живої системи. Підвівшись над ними у ході еволюції, свідомість об'єднала всі рівні, чим надала всій системі соціально інтегрованого характеру.

Із рівнем свідомості пов'язано й формування особистості під впливом факторів соціального середовища. Однак, будучи соціально зумовленим, її формування нерозривно пов'язано з попередніми рівнями людини - структурним, функціональним, психічним. Наприклад, характер пов'язаний з темпераментом, а значить, і з типами нервової діяльності, які безпосередньо залежать від структури нервової системи. Звідси особистість у загальнолюдському плані має свою стійку структуру, яка включає в себе такі компоненти, як емоції, волю, характер, здібності, мовлення. Ці компоненти є основними, на їх основі будуються всі інші характеристики особистості - свідомість, ідеали, спрямованість тощо.

Усі компоненти особистості виконують різні функції, але спрямовані на посилену і швидку реалізацію виникаючих потреб. У свою чергу, потреби пов'язані не тільки з рівнем свідомості, але і з усіма іншими рівнями живої системи. Це дає підстави для виділення в особистості, поряд із свідомими, й інших рівнів - структурного, функціонального, психічного.

Таким чином, таке нетрадиційне розуміння особистості по-новому ставить питання про співвідношення понять особистості та людини. За своєю суттю при такому підході ці поняття рівнозначні, що дозволяє використовувати їх далі у викладі як синоніми.

Отже, людина є носієм особистісних характеристик.

Глава 3. Людина як суб'єкт економічного життя

3.3. Соціальні статуси, ролі і типи особистості

Сукупність статусно-рольових характеристик людини описується поняттям "структура особистості". У сучасній соціології окреслились два підходи до аналізу соціологічної структури особистості - нормативний і функціональний.

- Суть нормативного підходу полягає в тому, що він допомагає віднайти ті найсуттєвіші ознаки, яким особистість має відповідати в ідеалі. Серед нормативних елементів особистості такими є світогляд, духовне багатство, висока мораль.

- Функціональний підхід, на відміну від нормативного, допомагає виявити ті якості або властивості, якими людина наділена як реальний суб'єкт життєдіяльності. Виходячи з цього підходу, у соціологічній структурі особистості можна виділити три основні елементи: 1) соціальний статус; 2) соціальну роль; 3) спрямованість особистості.

Соціальний статус визначається у соціології як становище індивіда або соціальної групи стосовно інших індивідів, груп, яке пізнається за соціально значущими для даної системи ознаками. У найзагальнішому розумінні соціальний статус особистості в суспільстві пов'язують, як правило, з віком, статтю, походженням, професією, сімейним станом.

Розрізняють такі види статусу: 1) "природжений" (соціальне походження, стать, національність, раса); 2) "надбаний" (освіта, кваліфікація). Крім того, соціальний статус може бути офіційним або неофіційним. Офіційний має, як правило, офіційну основу - реальний внесок індивіда у розвиток суспільства (праця інженера, вчителя). Втім, як свідчить досвід, часто неофіційний статус оцінюється певними категоріями людей вище, ніж офіційний.

Слід також відрізняти соціальний статус від статусу особистісного, тобто становища, що його займає індивід як людська істота у первинній групі (сім'ї, колі друзів, серед колег).

У марксистській соціології першоосновою визначення соціального статусу є класовий поділ суспільства, розбіжності всередині самих класів.

У західній соціології дослідження соціального статусу значною мірою спираються на концепцію соціальної стратифікації німецького соціолога Макса Вебера (1864-1920), згідно з якою статусні групи є найважливішими елементами соціальної структури. Такі групи характеризуються специфічним стилем життя, певним типом освіти і занять, сприйняттям певних цінностей і вірувань, дотриманням правил поведінки і звичаїв.

У своїй концепції П. Сорокін за критерій соціальної стратифікації бере три основні форми: економічну, політичну і професійну.

Т. Парсонс у теорії соціальної дії спробував розробити універсальні критерії соціальної стратифікації, а саме:

- "якість" (позиція, відповідальність, компетентність особистості);
- "виконання" (оцінка діяльності індивідів порівняно з діяльністю інших людей);
- "володіння" (майстерністю, талантом, матеріальними, культурними ресурсами).

У сучасних концепціях соціальної мобільності (термін запровадив у соціологію П. Сорокін) часто використовують семикласову вертикальну стратифікацію:

- 1) вищий клас професіоналів, адміністраторів;
- 2) технічні спеціалісти середнього класу;
- 3) комерційний клас;
- 4) дрібна буржуазія;
- 5) техніки й робітники, які здійснюють керівні функції;
- 6) кваліфіковані робітники;
- 7) некваліфіковані робітники.

Цікаві розробки, пов'язані із соціальним статусом особистості, з'являються останнім часом і в Україні. Так, учені Інституту соціології НАН України Ю. Канигін і Ю. Яковенко пов'язують проблему соціального статусу особистості з потребою формування інтелектуальної еліти. Соціальний статус особистості, стверджують вони, вже давно переріс свої стихійні прояви і формується цілеспрямовано, з урахуванням індивідуальних якостей особистості.

Соціальна роль. Виходячи із соціального статусу, людина як член суспільства виконує ту чи іншу роль. Соціальна роль визначається в соціології як нормативний зразок поведінки індивіда, що займає певну соціальну позицію (у суспільстві, групі, організації) і виконує відповідні їй функції.

Виконуючи ті чи інші соціальні ролі в суспільстві, одні з них індивід має можливість вибирати вільно (роль матері, батька), інші йому дано незалежно від його волі і бажання (роль жінки, чоловіка, національності, раси). Із соціальною роллю, як правило, пов'язують певні права та обов'язки індивіда, ступінь реалізації яких залежить не тільки від змісту рольових вимог, а й від можливостей і якості його самого. Між різноманітними соціальними ролями, що їх виконує індивід, можуть виникати внутрішні або міжрольові конфлікти.

Для вивчення сукупності соціальних ролей, які виконує в суспільстві особистість, використовують два основних поняття:

- спосіб життя як відображення соціального в індивідуальному;
- стиль життя як відображення індивідуального в соціальному.

Рольова інтерпретація особистості - корисний інструмент пізнання і формування її соціальних якостей.

Спрямованість особистості. У загальному вигляді спрямованість особистості розкриває її ставлення до навколишньої дійсності і самої себе. Український соціолог В. Хмелько виділяє три аспекти соціальної спрямованості особистості:

- ідейно-політична, яка містить у собі різні сторони суб'єктивного ставлення людини до певних ідеологій, класів, націй, держав, правових систем, мікросоціальних груп, спільнот і соціальних організацій;
- соціально-культурна, тобто ставлення до праці, інших видів неполітичної діяльності, їхніх безпосередніх умов, сім'ї, до інших нечисленних соціальних груп;
- моральна, що включає соціальні орієнтації, які відображають суб'єктивне ставлення людини до інших людей і самої себе.

У своїх безпосередніх проявах спрямованість особистості виступає щодо інших людей як сукупність особистих якостей індивіда, які характеризують його потреби, інтереси, прагнення, ідеали, переконання, цінності тощо.

Таким чином, соціологічна структура особистості є сукупністю стійких зв'язків між елементами у процесі становлення, діяльності і спілкування людини як суспільної істоти.

У процесі взаємодії людини у навколишньому соціальному середовищі ті чи інші "набори" особистісних характеристик проявляються у виникненні типових характеристик людини - соціальних типів за певною ознакою - критерієм.

Так, Е. Шпрангер, типологізуючи людську індивідуальність за ціннісно-орієнтаційною спрямованістю людини, виділив шість ідеальних типів: "економічна" людина господарства, "теоретична" людина науки, "естетична" людина мистецтва, "соціальна" людина любові та самовіддачі, "політична" людина влади і "релігійна" людина.

Типологізацію, на думку Є. І. Головахи, можна визначити як процес (а виділені типи - як результат сукупності елементів об'єкта дослідження, що здійснюється на підставі аналізу ознак цього об'єкта: виділення серед них найбільш значущих (суттєвих): обґрунтування значущості виділеної ознаки, групування всієї сукупності елементів об'єкта на підставі суттєвої ознаки (або сукупності ознак). Головне завдання типології зводиться до пошуку суттєвих ознак, що визначають внутрішні закони розвитку об'єкта і його закономірні зв'язки з іншими об'єктами зовнішнього світу.¹

Процес демократизації в українському суспільстві, оснований на принципах політичного та економічного плюралізму, попри всю непослідовність створив передумови для формування демократичної свідомості суспільства та особистості. Проте суперечності переходу від тоталітарної системи до демократії зумовлюють переважання "перехідного типу" особистості, який характеризується амбівалентністю - двоїстим, суперечливим ставленням до перспективи розвитку суспільства.

Свідомість амбівалентної особистості формується з двох складових - демократичних ціннісних уявлень, з одного боку, і тоталітарних орієнтацій, породжених у жорсткій нормативній системі закритого суспільства - з іншого.

Конформно-амбівалентний тип особистості. Для нього є характерним некритичне прийняття будь-яких соціально-політичних альтернатив, а також підтримка політичних рішень, лідерів і організацій, які взаємно виключають один одного. Конформно-амбівалентна свідомість не може зберігатися довго без руйнівних соціальних та психологічних наслідків для особистості і суспільства. Вичерпання конформно-амбівалентним типом свідомості свого стабілізуючого суспільства потенціалу призводить до дедалі ширшого розповсюдження протилежної амбівалентній реакції - негативізму.

Нігілістично-амбівалентний тип особистості. Схильний до заперечення будь-яких альтернатив суспільного розвитку, до негативізму у ставленні до будь-якої організованої політичної сили. Переважання таких реакцій призводить до відмови від політичного життя в усіх його формах, крім стихійного висловлювання невдоволення та протесту.

Вражаючою ілюстрацією вияву цього типу свідомості є дані досліджень, проведених протягом 90-х років Інститутом соціології НАН України, під час яких більшість громадян України негативно оцінили і попередній, і сучасний, і навіть майбутній уряди щодо наслідків їхньої діяльності й потенціалу розв'язання соціально-економічних проблем України.

Нігілістично-амбівалентна свідомість чинить опір будь-яким спробам вивести суспільство з кризи перехідного періоду, стихія її - це поглиблення кризи, що постійно підкидає хмиз до тліючого багаття незадоволення всім й усіма. Будучи в стабільному суспільстві притаманним люмпенізованим та маргінальним верствам, цей тип свідомості за умов затяжної кризи набуває масового поширення. Знайшовши ідеологічну доктрину в нехитромудрому лозунгу "чим гірше, тим краще", він перетворюється на стихію руйнування матеріальних і духовних засад суспільного життя.

Мозаїчно-амбівалентний тип особистості. Характеризується суперечливим поєднанням елементів демократичної свідомості, яка формується, та тоталітарних структур, що поступово руйнуються. До того ж основний конфлікт мозаїчної свідомості полягає в суперечності між демократичним ідеалом та реальними темпами і масштабами демократизації, що породжує намагання будь-якими засобами прискорити процес демократичного оновлення, у тому числі й засобами з добре засвоєного тоталітарного арсеналу - посиленням боротьби з "ворогами демократії".

Мозаїчна свідомість здається найбільш гнучкою, здатною у міру руйнування ідеологічних стереотипів минулого до сприйняття демократичних норм. Переважання того чи іншого типу свідомості зумовлює і можливий варіант розвитку суспільства: до авторитарної влади, до бунту та диктатури або до демократичної еволюції.

Розглянувши соціальні типи особистості, притаманні перехідному типу суспільства, ми усвідомлюємо, що виділені ці типи за ознаками сприйняття соціально-політичного середовища. У той же час виділені типи особистості можуть, на нашу думку, слугувати певним орієнтиром щодо соціально-економічної сфери. Адже людина, яка "родом із тоталітаризму", саме через владні відносини сприймає своє життя, життєдіяльність у всіх сферах суспільства, у тому числі і в економічній сфері. Так проявляється заполітизованість "людини-гвинтика", притаманна тією чи іншою мірою кожній із форм амбівалентного типу особистості. Наявність специфіки соціального типу особистості в перехідному суспільстві слід враховувати, "приміряючи" до неї модель "соціально-економічної людини".

Глава 3. Людина як суб'єкт економічного життя

3.4. Модель соціально-економічної людини

Розглянута нами в попередніх параграфах модель людини вписується загалом в сучасне розуміння "людини соціологічної", що описується моделлю, запропонованою С. Лінденбергом: це "людина соціалізована, яка виконує ролі, поведінка якої санкціонована суспільством".

Разом з тим не слід забувати про досить широке поширення у соціальних науках моделі "людини економічної" (*homo economicus*), сучасний варіант якої представлений К. Брукнером і У.

Меклінгом: це "людина винахідлива, оцінююча, максимізуюча користь". Цей, як і багато інших варіантів визначення, відображає

усереднене розуміння економічної людини, що, на думку В. В. Радаєва, може бути представлено у сукупності таких передумов:

- людина незалежна. Це атомізований індивід, що приймає незалежні рішення, виходячи з власних особистісних смаків;
- людина егоїстична. Вона передусім турбується про власний інтерес і прагне максимізувати власну користь;
- людина раціональна. Вона послідовно прагне до поставленої мети і розраховує можливі втрати того чи іншого вибору засобів її досягнення;
- людина інформована. Вона не тільки добре знає власні потреби, але й має достатню інформацію про засоби їх задоволення.

Перед нами виникає образ "компетентного егоїста", який раціонально і незалежно від інших переслідує власну користь і служить прикладом "нормальної середньої" людини. Для подібних суб'єктів будь-які політичні, соціальні і культурні фактори є не більше ніж зовнішніми рамками чи фіксованими кордонами, які тримають їх у певних шорах, не дозволяючи одним егоїстам реалізовувати свою користь за рахунок інших надто відкритими і грубими засобами. Описана "нормальна середня" людина і покладена в основу загальної моделі, що називається *homo economicus* ("економічна людина"). На ній, з певними відхиленнями, побудовано майже всі основні економічні теорії.

Зрозуміло, що ця модель дещо уточнювалась, змінювалась і навіть критикувалась самими економістами, в тому числі щодо необхідності визнання впливу на дії економічної людини соціальних, політичних і психологічних факторів.

У той же час домінує усереднений підхід до людини, дії якої зумовлені сіткою безособистісних відносин обміну чи контрактних. Врахуванням впливу соціальних інститутів, залежності дії економічної людини від конкретного типу суспільства належної уваги не приділяється.

Отже, постає потреба у розробці моделі, яка б опиралася на позитивні передумови кожної з моделей - людини економічної та людини соціологічної. Причому засобом такого поєднання має бути не накладання характеристик кожної моделі, а метод взаємного зближення щодо пошуку "золотої середини" на осі між двома полюсами.

Саме ця точка у цьому випадку і повинна вказати адресу "економіко-соціологічної людини", що отримує через своє проміжне положення деякі додаткові якості (наприклад, можливість не просто приймати вольові рішення чи безвольно слідувати нормам, що склались, а узгоджувати свої дії з діями інших). Справді, спроби методологічної рефлексії природно ведуть економістів і соціологів до такого зближення.

Найбільш успішною є спроба зближення методологічних засад економічного та соціологічного підходів, здійснена В. В. Радаєвим.⁶ Він виходить із положення, що економіко-соціологічна людина не застигає у крайній позиції і не закріплена в одній із проміжних точок. Вона переміщується ("плаває") в континуумі між двома зазначеними полюсами. Але якщо соціологія "шукає людину" не

в якійсь окремій точці, а протягом усього континуума, то це означає, що вона може бути представлена лише у вигляді цілої галереї фігур, як опис різних типів дії. Економічна соціологія не шукає одного універсального засобу пояснення, а будує різні типології. У цьому сенсі, на відміну від homo economicus, економіко-соціологічний підхід характеризується не однією фіксованою моделлю, але є програмою побудови різних моделей, що описують широкий спектр типів дії в континуумі між полюсами "недосоціалізованої" та "пересоціалізованої" дії. Модель "економічної людини" у цьому випадку не відкидається, а включається в методологічний арсенал як одна з ключових робочих моделей для типологічних побудов, але при цьому розглядається не як єдина чи панівна, а скоріше як крайній випадок.

Що характерно для економіко-соціологічної людини у запропонованій схемі? По-перше, людина займає тут більш активну і більш діяльну позицію. Це людина не просто інформована, але та, що пізнає (knowledgeable agent): не просто слідує нормам, але соціалізується; не просто субординована, але бореться. Це людина, здатна стати актором, що рефлексує власні дії. Вона вже не просто займає відведені їй структурні позиції, відіграє заздалегідь запропоновані ролі, підкоряється встановленим нормам, стає об'єктом чийхось санкцій. Діючи в рамках багатьох обмежень, людина, як передбачається, сама будує свій світ і виробляє значення того, що відбувається, вона демонструє здатність до самостійної дії, але в багатьох випадках і до рефлексії з приводу цієї дії.

По-друге, перетворення людини в актора в економіко-соціологічному сенсі означає, що вона у змозі не тільки вибирати різні способи використання дефіцитних ресурсів, але здатна переключатися (спонтанно чи в результаті вольових зусиль), переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії і назад.

Вона може переключати режими дії, актуалізуючи той чи інший мережний контур своїх взаємозв'язків, переміщатися між різними значеннєвими полями, змінюючи способи ранжирування і порядок обґрунтування цінності ресурсів (order of worth) (Л. Тевено).

По-третє, соціологія економіки припускає, що, крім активного вибору і можливості переключення режимів дії та оцінювання, людина здатна діяти всупереч (to do otherwise) (Е. Гіденс) - у тому числі, всупереч очевидній раціональності чи сталим нормам. Вона не просто кидається за вигодою (тим більше, тимчасовою) і не йде неодмінно шляхом найменшого опору. Економіко-соціологічна людина в змозі виявити вольові зусилля і переборювати опір обставин. (Такими обставинами можуть виступати дефіцит ресурсів, неадекватність діючих правил поведінки, неясність цілей і багато чого іншого.)

Нарешті, по-четверте, людина здатна до диференційованих дій. Причому, річ не в тім, що вона може в одних випадках поводитися раціонально, незалежно чи егоїстично, а в інших виявляти альтруїзм чи слідувати традиційним нормам. І не тільки в тому, що рамки дій, які вона здійснює, ширші, ніж передбачені економічною теорією, а в тім, що їх розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені в соціальних структурах, в які включений цей господарський агент.

Отже, підсумуємо передумови, що повинні бути закладені в основу побудови моделей економіко-соціологічної дії (ще раз скажемо, що вони не симетричні передумовам моделі "економічної людини"). Перед нами з'являється:

- людина рефлексуюча - здатна на активний і усвідомлений вибір;
- людина гнучка - здатна переключатися на різні режими дії;
- людина вольова - здатна чинити спротив обставинам і обраним раніше способам дії;
- людина соціально-диференційована - здійснює різні, соціально зумовлені способи дії, прив'язані до різних соціальних структур та інститутів.

Отже, соціологія економіки має досліджувати замість єдиної моделі, ряд шкал, що пов'язують (і

одночасно протиставляють) економічно і соціально орієнтовані дії, а також диференціюють ці дії за соціальними спільнотами.

РЕЗЮМЕ

1. У вітчизняній літературі з соціології економіки утвердився підхід до розуміння сутності людини, зайнятої в економіці з позиції суб'єктності економічних відносин, зміст яких розкривається через тріаду: економічне життя - економічна діяльність - економічна поведінка. Однак набуває поширення підхід, в якому вихідною точкою, від якої починається аналітичний рух, вибирається інша: від дії людини в економічній сфері - до соціально-економічних відносин - до формування інститутів і структур.

2. Актуалізується відмова від моністичних поглядів на людину на користь плюралістичних. Пріоритетним є розуміння людини як живої, біопсихосоціальної системи, у взаємодії структурного, функціонального, психічного, свідомісного та поведінково-діяльнісного рівнів. Ця жива біопсихосоціальна людина і є носієм осо-бистісних характеристик.

3. Структура особистості у соціології розглядається з двох підходів: нормативний, що виділяє відповідність особи ідеалу за такими нормативними елементами: світогляд, духовне багатство, висока мораль; функціональний, що орієнтує на властивості реального суб'єкта економічної дії: соціальний статус, соціальна роль, спрямованість особистості.

4. У літературі з соціології економіки відбувається інтеграція моделей "людини соціологічної" - соціалізованої, виконуючої соціальні ролі, поведінка якої санкціонується соціальними інститутами, та "людини економічної" - винахідливої, оцінюючої, максималізуючої користь, егоїстичної і незалежної. Соціолого-економічний підхід презентує модель "людини соціолого-економічної" - рефлексуючої, гнучкої, вольової, соціально-диференційованої. Соціологія економіки має досліджувати замість єдиної моделі, ряд шкал моделей, що пов'язують (і одночасно протиставляють) економічно і соціально орієнтовані дії, а також диференціюють ці дії за соціальними спільнотами.

Глава 4. Господарча поведінка людини

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Пояснювати сутність моністичних підходів та їх обмеженість.
- Розкрити плюралістичний підхід до розуміння поведінки людини (за П. Сорокіним).
- Визначати сутність системно-структурного підходу до поведінки людини.
- Описувати соціологічну модель господарчої поведінки.
- Визначати соціальне управління господарчою поведінкою.

4.1. Моністичні підходи та їх обмеженість щодо дослідження поведінки людини

Проблеми соціальної активності людини в економічній сфері набувають все більшої уваги вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, у вітчизняній соціологічній літературі ця проблема зосереджується у дослідженнях соціально-економічної поведінки людини.

У вітчизняних соціологічних джерелах довгий час домінував "факторний підхід" до розуміння людини як суб'єкта економічних відносин. У такому контексті людина розглядалась не як багатогранний, багаторівневий суб'єкт економічного життя, а як один із ресурсів виробництва, фактор розвитку економіки. На теренах пострадянського простору переважає, на думку Т. В. Заславської, уявлення про суб'єкт розвитку економіки як про її людський фактор¹. При цьому людський фактор економіки розуміється як "прояв відповідних видів активності: діяльності, поведінки і взаємодії груп"². У працях Т. В. Заславської та Р. В. Ривкіної закладено розуміння домінування серед впливів на соціально-економічну поведінку економічної культури та її стереотипів у взаємодії із економіко-соціологічною структурою.³

Тенденція до подібних пріоритетів відчувається також у працях Г. М. Соколової. Економічна поведінка у найзагальнішому вигляді, зазначає вона, це поведінка, пов'язана з перебором економічних альтернатив з метою раціонального вибору, тобто вибору, в якому мінімізуються витрати і максимізується чистий прибуток. Передумовами економічної поведінки виступають економічна свідомість, економічне мислення, економічні інтереси, соціальні стереотипи. При цьому кожний феномен вносить дещо своє, по-своєму формує той чи інший тип економічної поведінки.

Подібні підходи були зумовлені заїделогізованістю радянського суспільства, домінуванням ідеологічних стереотипів та пропагандистських кліше у мотивації поведінки людей, зокрема - в економічній сфері. Поступово набуває поширення більш соціологічне уявлення про економічну поведінку у сучасному суспільстві. Так, В. Є. Пилипенко вважає, що соціально-економічна поведінка є системою взаємопов'язаних вчинків і дій, що їх здійснюють люди в соціальній і економічній сферах під впливом особистих і групових інтересів, для задоволення своїх потреб. Відображаючи суб'єктивний бік економічної діяльності, індивідуальна і колективна поведінка суттєво впливає на її результати та ефективність.

Підтримуючи подібне розширення розуміння поняття соціально-економічної поведінки, в той же час доцільно застерегти від прирівнювання його до розуміння поняття "трудова поведінка". Адже саме з переходом до ринкових відносин розширюється коло соціально-економічної поведінки через включення до неї поведінки, за якої задоволення матеріальних потреб людини, підвищення добробуту, збільшення доступу досягається не тільки трудовим шляхом.

Крім того, слід зазначити вплив на розуміння поняття "економічна поведінка" підходів, що склалися в економічних науках.

З точки зору економіста, господарська дія вмотивована інтересом. При виникненні стимулу у вигляді натурального чи грошового блага людина прораховує можливі наслідки запланованої дії, оцінюючи насамперед два фактори:

- відносну корисність блага, що буде отримано, силу власної потреби у ньому;
- масштаб витрат (затрат часу та інших ресурсів), необхідних для досягнення блага.

Зважаючи два види оцінок, господарчий суб'єкт визначає ефективність дії. Його інтерес полягає у максимізації користі чи мінімізації витрат для отримання оптимального набору благ.

Слідування інтересу передбачає також, що людина має певну свободу вибору між засобами своєї поведінки.

Враховуючи, що раціональні мотиви багато в чому визначають економічну поведінку людини, слід зазначити, що вони не вичерпують усіх внутрішніх сторін такої поведінки. Для підтвердження цієї тези звернімося до соціологічних підходів щодо соціальної поведінки та діяльності, щоб дослідити сутність економічної поведінки як одного з її видів.

У соціології поведінка особистості розглядається як зовнішньо спостережувані вчинки, дії індивідів, їх певна послідовність. Усі вони так чи інакше торкаються інтересів інших людей, колективів, груп спільнот і тому надають поведінці соціального змісту. При цьому йдеться лише про свідому поведінку, в якій людина бере участь як розумна істота, тобто досить усвідомлено. Поведінку слід відрізняти від близьких соціологічних категорій "дія" і "діяльність".

До дій належать лише деякі види поведінки, яким властиві навмисність, осмислені комплекси вчинків, що розпочаті для досягнення певної мети, а також ті, що пов'язані з добром засобів, які забезпечують, як переконані ті, хто діє, досягнення мети⁴.

Від діяльності поведінка людини відрізняється тим, що остання є лише зовні спостережуваною стороною діяльності, її проявом, що не завжди розкриває зміст діяльності, ступінь засвоєння її суб'єктом⁵.

Категорія "діяльність" є способом існування і розвитку соціальної дійсності, виявлення соціальної активності особистостей, цілеспрямоване відбиття й перетворення ними навколишнього світу.

Види діяльності багатоманітні (трудова, економічна, освітянська, споживацька, спортивна та ін.), як і її форми (масова, колективна, індивідуальна та ін.). Найсуттєвіша з них, що утворює матеріальну основу всіх інших її видів, - це виробнича діяльність. Вона спрямована на задоволення життєвих потреб людей. З урахуванням багатоманітності цих потреб усяка практична діяльність людей може розглядатись як форма задоволення потреб. У цьому зв'язку потреби є основним мотивом, що спонукає особистість до реальної діяльності, спрямованої на створення умов і засобів задоволення її потреб. Отже, умови утворюють статистичний компонент діяльності, а потреба виражає її динаміку.

Умовами діяльності особистості є, по-перше, предметні ситуації; по-друге, умови спілкування (групи чи колективи); по-третє, діючі норми та цінності соціальної спільноти і суспільства в цілому; по-четверте, діючі соціальні інститути суспільства; по-п'яте, особливості соціальної організації, до якої належать індивіди; по-шосте, соціальні статуси індивідів, які вони займають, і виконувани згідно з цими статусами соціальні ролі.

Умови діяльності, у свою чергу, визначають соціальну поведінку особистості. Вони, усвідомлюючись, оцінюються через призму потреб та інтересів особистості й викликають у неї почуття задоволення (або незадоволення). Незадоволеність стає соціальною детермінантою (визначальною) діяльності особистості, що прагне змінити ці умови згідно зі своїми потребами.

Взаємодії потреб, ціннісних орієнтацій та інтересів утворює механізм мотивації соціальної діяльності особистості, визначає характер, зміст і цілі її діяльності. Перетворення потреб в інтерес, а інтересу в мету - це дві стадії мотивації особистості, внутрішнього спонукання до діяльності. Існують також зовнішні збудники, або стимули (умови зовнішнього середовища, що є значущими для індивіда). Стимули підсилюють механізм мотивації соціальної діяльності особистості, що зовні виявляється в її соціальній поведінці (тобто конкретних діях і вчинках стосовно соціальних об'єктів).

Розрізняють чотири рівні поведінки особистості. Перший - реакція суб'єкта на актуальну предметну ситуацію, на специфічні впливи зовнішнього середовища, що швидко змінюють один одного (поведінкові акти). Другий рівень - звичні дії чи вчинки, які є елементами поведінки, її цілеспрямованими актами, що підпорядковуються уявленню про те, якого результату слід досягти. Вчинок - це дія, що сприймається й усвідомлюється суб'єктом як суспільний акт, це виявлення ставлення особистості до інших людей. Він як соціально значуща одиниця поведінки дає змогу встановити відповідність між соціальною ситуацією та соціальною потребою особистості. Третій рівень - це цілеспрямована послідовність вчинків або соціальних дій людини в тій чи іншій сфері життєдіяльності, що мають на меті істотно віддалені цілі, досягнення яких забезпечується системою вчинків. І, нарешті, четвертий рівень - це реалізація життєвих цілей. Цей рівень поведінки особистості має для соціології першорядне значення, оскільки пов'язаний із процесом реалізації життєво важливої для індивіда мети.

Загальною ознакою більшості соціологічних поглядів на поведінку людини, що обмежує можливості розуміння її механізмів, слід визнати їх моністичність - прагнення пояснити поведінку людини і хід суспільного життя за допомогою якоїсь однієї умови. Інші умови визнавались або абсолютно незалежними, або такими, що мають другорядне значення.

Справді, одні соціологи (марксисти) такою основною умовою висували способи здобування засобів існування, або стан виробничих сил. Якими є ці базисні економічні відносини, такими будуть відносини між індивідами їх поведінки, соціальне життя суспільства. Інші вважали, що такою єдиною умовою може бути явище поділу праці, інтегруюча поведінка індивідів на досягнення органічної солідарності (Е. Дюркгейм).

Дехто зі соціологів (починаючи з О. Конта, де Роберті) доводив, що поведінка людини залежить від її переконань і вірувань. А оскільки характер останніх залежить від знань, то, отже, знання й є тією умовою, що визначає характер суспільних процесів.

Існують теорії, в яких такою умовою вважають явище наслідування (Г. Гард), характер географічних умов (Ф. Ле-Пле, Ф. Ратцель), зростання населення та його щільність (А. Кост, Т. Мальтус), расу (Л. Гумілович, Ж. Гобіно та ін.).

Зазначимо, що обмежений, моністичний характер мають більшість економічних теорій поведінки людини, яка розуміється як обумовлена мотивом раціональності.

Оцінюючи можливості кожної з теорій у дослідженні поведінки людини і моністичного підходу в цілому, важко не погодитись з аргументами П. О. Сорокіна;

Жодній теорії не вдалося пояснити поведінку людей і хід суспільного життя.

"Шляхом однієї умови" не вдається пояснити й набагато простіші речі, ніж поведінка людей.

Людина підкоряється силам неорганічного біологічного та соціально-психологічного характеру, які не можна звести до однієї умови. Отже, неможливо пояснити поведінку і суспільне життя людей за допомогою однієї умови чи характеру.

"...Поведінку людей і хід суспільного життя не можна пояснити за допомогою однієї умови. Ці явища надто складні, вони залежать від багатьох умов... Тому й пояснити їх слід не за допомогою однієї умови, а багатьох умов і факторів."⁶

Глава 4. Господарча поведінка людини

4.2.Плюралістичний підхід до розуміння поведінки людини (за П. Сорокіним)

Плюралістичні теорії, на відміну від розглянутих раніше моністичних, виходять з основного положення, що пояснити поведінку людини можна лише за допомогою багатьох умов і факторів.

Справді, людина є матеріальною масою і через це підпорядковується законам неорганічного світу - фізики, хімії. Далі, як організм, вона та її поведінка підпорядковані біологічним силам, від яких залежить життя і поведінка всякого організму. Нарешті, людина живе в суспільстві інших людей, вона наділена психікою і свідомістю, що зумовлює залежність поведінки від психічних і соціальних законів.

Сукупність цих сил, факторів або подразників, за термінологією П. О. Сорокіна, слід розглядати як такі, що визначають діяльність людей.

Розуміючи з'ясування причин, що визначають характер поведінки окремих осіб і цілих соціальних груп, як одне з важливих завдань соціології, П. О. Сорокін стосовно окремих людей визначає його так:

"сформулювати ряд теорем, що вказують на причинний зв'язок між певними вчинками людини як

наслідками і певними умовами чи причинами цих вчинків". Іншими словами, завдання полягає в тому, щоб з'ясувати, від яких умов залежить поведінка людини і які сили (умови) впливають на цю поведінку, які ефекти зони в ній викликають.

Отже, соціологія покликана досліджувати залежності поведінки людини від сукупності цих умов, що уможливить використання цих залежностей і вплив на них у процесі виховання.

Сукупність умов, що визначають поведінку людини, незважаючи на їх численність, можна звести до невеликої кількості певних груп, або до "основних розрядів" сил:

1. космічних (фізико-хімічних) або "факторів";
2. біологічних;
3. соціально-психічних.

Переходячи до розгляду кожного розряду сил, почнемо з умов космічного порядку. Під умовами розуміють усі сили і явища мертвої природи, що вивчаються фізико-хімічними науками. Вони можуть бути простими або складними.

До простих космічних сил - подразників - належать світло, звук, теплота, колір, вологість, електрика та ін. До складних космічних сил ці самі подразники входять у вигляді різних сполук: клімат місця проживання, його гористість або рівнинність, розподіл води і суші, порізаність певного місця річками, склад і характер ґрунту, зміна пір року, чергування дня і ночі та ін.

Сукупність простих і складних космічних умов утворює космічне середовище, яке оточує як окрему людину, так і будь-яке населення з усіх боків. Люди занурені в таке середовище, воно оточує їх і схоже на "пелюшки, що обкутують нас з усіх боків". Середовище постійно впливає на нас, з нього безперервно йдуть "поштовхи", які нас подразнюють і змушують безперервно реагувати на ці подразнення, тобто діяти, вести себе певним чином. "Яким буде це середовище, такою буде наша поведінка і все життя суспільства"⁷. Ця загальна залежність розкривається в кількох теоремах:

Космічне середовище як сукупність природних умов є фактором, що визначає поведінку людини, уклад і хід суспільного життя. Іншими словами, і поведінка окремих людей, і життя, заняття, долі спільнот, організацій або груп людей залежать від природних умов. Природні умови кожного суспільства накладають могутній відбиток на все його життя.

Вплив космічного середовища не абсолютний, оскільки є також інші сили й умови, які дають змогу людині зменшувати свою залежність від природи, звільнитися від деспотизму космічних подразників. Такими, що звільняють, силами є біологічні та соціально-психічні. Ступінь залежності поведінки людей і суспільного життя групи від космічного середовища обернено пропорційний кількості і якості соціально-психічних сил, що є в розпорядженні цієї групи.

Якщо в якій-небудь групі її залежність від одних і тих самих космічних умов підвищується, це певна ознака збіднення цієї групи соціально-психологічними силами, що залежать насамперед від ступеня розвиненості людей і груп у суспільстві, від рівня його освіченості та духовності.

Звергає на себе увагу попередження П. О. Сорокіна до сучасників і нащадків: революції, війни, соціальні конфлікти призводять до розтрати соціально-психічних сил, що є найвеличезнішою скарбницею з усіх багатств світу. Розтрачуючи сили у взаємній боротьбі, люди потрапляють у рабство до природи. "Якщо й далі хід подій відбуватиметься так само, якщо миру не настане, від цього рабства... нас не врятують жодні декрети і конституції"⁸.

Наступним розрядом сил - подразників, що визначають поведінку людей, розглянемо біологічні сили чи фактори. До біологічних належать усі умови, які зберігають життя організму (а людина є

одним, з них); дані разом з ним.

До таких умов насамперед належать біологічні, чи життєві, потреби. Наведемо їх основні характеристики:

- вони отримуються разом з організмом;
- спадкові;
- не залежать від свідомості та власного досвіду; властиві всім живим організмам.

Біологічні потреби внаслідок зазначених характеристик є доволі сильними факторами поведінки людей. Незадоволення цих потреб пов'язане із загрозою життя організму, і тому організм владно потребує їх задоволення, гарантуючи цей процес інстинктивним механізмом здійснення. Такі потреби в самому прямому розумінні зображують "двигун", або "мотор", що змушує людину діяти в певному напрямку.

Найголовнішими є такі біологічні потреби⁹: задоволення голоду і спраги; статеві (розмноження); самозахисту від сил і впливів, що загрожують життю; групового самозахисту (захист і заступництво "своїх", "близьких"); руху; неусвідомлюваного наслідування; фізіологічні - сну і спокою, безцільного витрачання надлишкової енергії (гри), видалення з організму сечі, калу та ін.

Не спиняючись докладніше на розгляді ролі кожної біологічної потреби в поведінці людини, зазначимо загальні закономірності, що виявляються в такому їх впливі:

Ці потреби справді є фактором людської поведінки і явищ суспільного життя.

Вони штовхають людей на одні вчинки, втримують від інших, часто викликають до життя ряд соціальних інститутів, явищ і суспільних рухів.

Сила їх впливу залежить від їх інтенсивності, а також від інтенсивності сил впливу інших факторів, що діють у цій ситуації.

Зростання культури, знань, соціально-психічних сил загалом призводить до ослаблення чи руйнування інстинктивного механізму дії потреб, що потребує компенсації у вигляді знань і засобів усвідомленого задоволення цих потреб.

Нарівні з потребами до біологічних факторів належать подразники, що виходять від рослинних та тваринних організмів. Фауна (світ тваринних організмів) впливає на поведінку людини. Йдеться, наприклад, про поведінку людини в місцях, багатих на хижих звірів та дичину, або про вплив на їхню поведінку дрібних організмів - інфекційних мікробів, бацил, що спричиняють епідемії, підвищену смертність з-поміж людей, та ін. Флора (рослинний світ) також впливає на поведінку людини, зумовлюючи різні дії, вчинки, наприклад, у лісі. Життя в районах, багатих на придатні для харчування рослини, відрізняється від життя в місцях, де таких умов немає.

Наступною важливою біологічною умовою, що доволі істотно впливає на поведінку людей, є явище біологічної спадковості. Під спадковістю розуміють явище передавання ряду властивостей батьків потомству суто біологічно - через статеву чи зародкову клітину. Спадковістю пояснюється той факт, що потомство будь-якого організму за своїми основними властивостями є повторенням батьківських організмів. Будова організму, його основні властивості, незмінні процеси, поведінка виявляються насамперед зумовленими спадковістю. Стосовно людини йдеться про передавання так званих родинних властивостей, притаманних усякій людині як представнику людського роду.

Проте індивідуально набутими вважаються властивості, яких під впливом середовища людина набула протягом свого життя; теоретично вони можуть передаватися за певних умов: стійкості, постійності середовища. З огляду на мінливість, плинність, динамічність сучасного середовища це малоймовірно. У таких умовах закріплення розглянутих властивостей є не лише некорисним для

виживання в динамічному світі, а й може чинити також гальмівний вплив на адаптовані механізми людини.

Вплив спадковості на поведінку людини описується такими закономірностями:

- за спадковістю передаються анатомо-фізіологічні родинні властивості, інстинкти людей. Індивідуально надбані ознаки в людей, як загальне правило, за спадковістю не передаються.
- соціальне середовище впливає на багато інстинктів людини, зменшує силу впливу й навіть поступово руйнує їхні механізми. Унаслідок цього в людини руйнується багато родинних властивостей, що передаються спадково.

Відносний ступінь впливу спадковості та середовища в людському світі не є величиною сталою, а історично мінливою. Із підвищенням рівня культури, ускладненням та прискоренням темпу суспільного життя вплив і роль спадковості все зменшуються, а вплив середовища, зокрема соціального, набуває все більшого значення у визначенні поведінки людини.

Нарешті, ще один біологічний подразник - біологічний механізм утворення умовних рефлексів у зв'язку з явищем повторення й утворення звичних актів, або звичок.

Умовні рефлекси поєднують усі дії людини, що є не спадковою, а індивідуально набутою реакцією (відповідний акт) на те чи інше подразнення середовища.

Механізм вироблення умовних рефлексів ґрунтується на введенні умовних подразників водночас із безумовними. Щоправда, стійкість в умовах рефлексів є невеликою, їх так само легко "прищепити", тобто закріпити в реакціях, як і "відщепити". Для останнього достатньо кількох повторювань, умовного (індиферентного) подразника без супроводу безумовним.

У поведінці людини умовні рефлекси відіграють величезну роль. Більшість наших актів є умовними рефlekсами. Усі наші індивідуально набуті вчинки, "звички", манери врешті-решт є умовними рефlekсами, що утворюються згідно з описаним раніше механізмом їх встановлення. Усі акти ввічливості, релігійного обряду, "пристойностей", "добрих манер", "дисципліни" є не актами спадковості, а умовними рефlekсами. Вони були "прищеплені" впливом соціального середовища. Причому деякі з них "виховані" усвідомлено (вчителями, батьками, друзями, владою та навколишніми людьми взагалі), а частина "прищепилася" несвідомо.

Завершуючи розгляд основних біологічних факторів людської поведінки, підкреслимо їхній величезний вплив. Вони покладені в основу всіх соціальних подій - як незначних, так і світового значення. Проте ця сила не є абсолютною, "на поведінку впливають також інші сили, зокрема соціально-психологічні. Якщо вони, як правило, не можуть знищити силу перших, то від них багато в чому залежить напрямок дії біологічних сил. Через зіпсованість біологічного механізму інстинктів людини ці напрямки все істотніше залежать від фактора соціально-психологічного порядку.

Соціально-психологічні сили, що виростили на ґрунті біологічних сил, є силами, які виправляють, регулюють і концентрують роботу біологічних "моторів" поведінки. Роль їх із підвищенням рівня культури збільшується.

Соціально-психічні фактори поведінки людини поєднують, по-перше, психічні, зумовлені високорозвиненою нервовою системою людини з властивими їй психікою і свідомістю і, по-друге, соціальні, зумовлені залежністю нашого життя й долі від інших людей, у середовищі яких ми живемо та діємо.

До першої групи факторів належать:

- > ідеї (зображення, поняття, теорії), сукупність яких складає знання і вірування людини;
- почуття-емоції, що складаються з відчуття болю чи задоволення, любові та ненависті, гніву, люті, обожнення, поваги, страху та ін.;
- воління, що полягають у свідомому поставленні певних цілей і прагненні їх здійснити.

Друга група складається з матеріальної культури, що оточує людину, духовної атмосфери соціального середовища, суспільно-політичної організації групи, явища влади, багатства і грошей, розподілу праці та ін.. Усі вони складні, оскільки є різними факторами першої групи з біологічними та космічними факторами. Позначаються вони як фактори соціального середовища.

Відмінність впливу на поведінку факторів соціально-психологічних порівняно з біолого-космічними полягає в тому, що останні ми сприймаємо як такі, які обмежують свободу нашої поведінки (хвороба приковує нас до ліжка, мороз заважає купатись у відкритих водоймах тощо). Поводжуючись згідно зі соціально-психічними факторами (відповідно до наших ідей, розуміння, бажання), ми діємо "вільно". З огляду на це підвищення впливу соціально-психічних факторів на нашу поведінку ми сприймаємо як розширення нашої свободи.

Не розглядаючи впливу окремих соціально-психологічних факторів на поведінку людини, обмежимося загальними висновками про взаємодію всієї сукупності сил - космічних, біологічних і соціально-психологічних - на поведінку людини.

Кожна людина, народжуючись на світ, має в собі лише біологічну організацію, біологічні імпульси та ряд спадкових рис. Решта в ній визначається сукупністю впливу соціального середовища. Біологічні подразники пояснюють, чому люди та групи людей прагнуть до задоволення голоду, статевого інстинкту, до самозбереження та збереження близьких, чому люди наслідують один одного. Проте як і в якій формі люди задовольнятимуть свої потреби, як і що вони їстимуть і питимуть, яких форм наберуть статеві союзи, у створенні яких інститутів та актів втіляться їхні імпульси до самозбереження, що буде предметом їх наслідування - усе це зумовлюється соціальним середовищем. Проте не слід переоцінювати роль соціального середовища у визначенні поведінки людини. Поки що вона багато в чому залежить і від біологічних, і від космічних "моторів" поведінки. За образним висловом П. О. Сорокіна, "ми знаходимося десь на півдорозі від людини-тварини до людини свідомої, громадської. Біологічні сили не цілковито керують нами, проте не цілком і ми керуємо силами соціально-психологічними"¹⁰.

На завершення розгляду теорії соціальної поведінки П. О. Сорокіна зазначимо, що в ній вдалося подолати моністичний підхід, що виокремлює одну якусь силу як таку, що визначає всю поведінку людини. Поведінка людини і соціальних спільнот у ній подається у вигляді детермінованої сукупності впливом сукупності космічних, біологічних, психічних та соціальних сил. Урахування цих сил, їхніх пріоритетів і ролей у конкретній життєвій ситуації є необхідною умовою економічної діяльності і поведінки.

Додаткові можливості врахування взаємодії цих сил в їх результативному впливі на поведінку надає структурно-системний підхід до поведінки людини.

4.3. Системно-структурний підхід до поведінки людини

В основу такого підходу покладено розглянуту раніше концепцію людини як багаторівневої живої системи, що як структурні елементи містить п'ять основних рівнів: структурний, функціональний, психічний, свідомий і поведінково-діяльнісний.

Поведінка і діяльність людини при цьому розглядаються як результат взаємодії всіх зазначених рівнів системи, спрямованої на збереження її цілісності та життєвості. Оскільки людина є відкритою соціально-інтегрованою системою, її поведінку потрібно розглядати як таку, що

визначається природно-соціальним середовищем, а також сутністю зв'язків, відносин та станів у системі "людина-середовище".

В основі поведінки людини як системи лежить механізм підтримки динамічної рівноваги системи "людина - середовище", що порушується через зміни в кожній із підсистем - "людина" і "середовище". Спрямованість поведінки і діяльності людини в бік підтримки рівноваги із середовищем зумовлені прагненням зберегти людину як систему. Іншими словами, будь-яка поведінка людини зумовлена і спрямована на збереження та забезпечення її життя.

Згідно з викладеними принципами системного підходу до діяльності всякий поведінковий акт людини здійснюється за схемою спіралеподібного циклу, що складається з послідовного ряду ланок, які змінюють одна одну¹¹:

1. Обмін речовиною, енергією, інформацією - головний атрибут життя, основна умова збереження рівноваги в системі "людина - середовище".

У стані динамічної рівноваги в системі "людина - середовище" на людину впливає потік різноманітних зовнішніх подразників, проте їхньої сили недостатньо для порушення гомеостазу (внутрішньої рівноваги) системи "людина". В організмі відбувається нормальний обмін речовиною, енергією, інформацією, нормально функціонують усі його органи та системи, але в цей момент людина не здійснює цілеспрямованих дій.

2. Об'єктивними критеріями рівноваги є життєво важливі константи, що характеризують обмін речовиною та енергією, а також усі форми обміну інформацією між людиною та соціальним середовищем. Константи рівноваги є індикаторами нормальної життєдіяльності системи.

3. Відхилення від констант рівноваги свідчить про порушення внаслідок впливу на людину як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, особливо останніх. Відхилення супроводжується потоком перших імпульсів у центральну нервову систему, у тому числі в кору головного мозку.

4. Суб'єктивно ці сигнали сприймаються людиною у формі відчуттів, сприймань і уявлень, що свідчать про вплив зовнішніх факторів. Сигнали є системою оповіщення про мінливі умови середовища.

5. На всяке життєво значуще відхилення від рівноваги жива система реагує своєю поведінкою. У цьому беруть участь усі механізми життєзабезпечення, починаючи від подразливості та завершуючи свідомістю. Відбувається формування відповідної потреби - стан внутрішньої готовності людини до діяльності, спрямованої на відновлення рівноваги в системі "людина - середовище". Потреба дає про себе знати у вигляді стійкого суб'єктивно усвідомленого переживання нестатку. Потреба передуює мотивації.

6. Мотивація, формування мети і прийняття рішення - інтеграція, звірення готовності всіх робочих систем і подавання команди до дії. Мотивація охоплює лише дії, в яких реалізація потреби вимагає участі свідомості. На цій основі в поведінці людини відокремлюються дві форми: свідомі та підсвідомі (інстинктивні).

7. Діяльність, поведінка - суворо скоординована система дій людини, спрямованих на досягнення об'єкта, що має задовольняти потреби. Уся багатоманітність поведінки та діяльності людини спрямована на задоволення різних потреб, а в кінцевому підсумку - на остаточний результат функціонування людини як багаторівневої живої системи, на збереження та забезпечення життя людини.

8. Задоволення потреби, що спричинила розузгодження в рівновазі системи "людина - середовище".

Діяльність щодо задоволення потреб спрямована на відновлення динамічної рівноваги.

9. Завершення циклу - відновлення порушеної рівноваги в системі "людина-середовище".

Задоволення потреб сприяє нормалізації співвідношень між зовнішнім та внутрішнім середовищами людини і супроводжується поверненням до початкової активності мотиваційних центрів. Суб'єктивно людина зазнає при цьому позитивних емоцій і загального заспокоєння.

10. Тимчасовий спокій. Зі стану активності, пов'язаної із задоволенням даної потреби, людина переходить у стан відносного спокою. Цей період спокою буває різним. Після задоволення однієї з потреб може актуалізуватись інша, і людина одразу починає її реалізовувати. Проте можливі також паузи. У будь-якому разі для задоволення однієї й тієї самої потреби повторно слід обов'язково робити перерву чи відпочивати.

11. Початок нового витка "життєвої спіралі" - задоволення чергової потреби, що актуалізувалась. Практично людина, задовольнивши одну потребу, одразу розпочинає задовольняти іншу, а може задовольняти їх паралельно. Проте і в тому, і в іншому разі задоволення кожної з них утворює черговий виток у спіралі життєдіяльності людини. Основними регуляторами поведінки, діяльності та життя людини є потреби, емоції, воля, характер, здібності та свідомість. Кожний компонент виконує властиву йому функцію в системі регулювання.

Потреби є внутрішнім природним джерелом усіх видів діяльності.

Формуються потреби під впливом таких факторів: суб'єкт-особистість; об'єкт (те, в чому людина може відчувати потребу); взаємодія суб'єкта з об'єктом потреби; адекватна ситуація, коли найлегше формується та чи інша потреба; підкріплення (кінцевий результат, який отримує людина внаслідок задоволення потреб).

Знання цих компонентів, процесу їх виникнення і вміння керувати ними дають змогу впливати на прискорення виникнення одних потреб і гальмувати виникнення інших, тобто впливати на поведінку.

Емоції - це форма реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ через переживання. Вони мобілізують енергетичні можливості організму на виконання завдань і тим самим сприяють швидкому задоволенню потреб.

Воля - мобілізує, організовує і спрямовує всі механізми життєзабезпечення на подолання перешкод і труднощів, що стоять на шляху до мети.

Здібності - зумовлюють успіх діяльності, визначають рівень можливих досягнень людини у різних видах діяльності.

Свідомість - це інтегрована система психічних функцій людини, а саме: сприйняття, уявлення, уява, увага, пам'ять, мова. Взаємодія всіх компонентів свідомості та всіх психічних функцій створює інтегровану систему, що формує цілі, вказує шляхи, способи, засоби, методи та форми реалізації потреб.

Отже, усі компоненти особистості, що регулюють поведінку, а не лише її "раціональний компонент", виконуючи різні функції, працюють в одному напрямку - сприяють успішному та швидкому задоволенню постоїної потреби.

На завершення розгляду системного підходу до поведінки людини зазначимо деякі його переваги, корисні для соціологічного дослідження процесу економічної поведінки.

1. Можливість урахування впливу на поведінку навколишнього природного та соціального середовища.
2. Можливість розглядати в єдності біологічні, психічні та соціальні механізми поведінки людини.
3. Орієнтація на збереження та забезпечення життя людини-системи як її кінцева мета, навколо якої інтегруються всі функції взаємодіючих елементів системи, а економічна виступає як одна з них.
4. Можливість спираючись на соціальне управління на всю сукупність компонентів особистості, що регулюють її економічну поведінку.

4.4. Соціологічна модель господарчої поведінки

Господарча поведінка - поняття, що виникло в сучасній соціологічній літературі задля відокремлення від суто раціоналістичного розуміння економічної поведінки економістами. Ми підтримуємо позицію В. В. Радаєва, що доцільно використовувати термін "господарча мотивація", а не "трудова", або "економічна" мотивація для того, щоб підкреслити повноту соціологічного розуміння його змісту у порівнянні з "чистим" економічним інтересом. Господарча дія спонукається цілим комплексом мотивів, що беруть свій початок із трьох основних джерел: інтересу, соціальної норми та примусу¹².

Починаючи з розгляду інтересу як джерела господарчої поведінки слід зазначити, що соціологія, визначаючи раціональність подібної мотивації, розширює розуміння раціональності теоретиками-економістами в дусі соціального вибору як послідовного відбору кращих варіантів на шляху досягнення поставленої мети¹³. Теоретичні підвалини подібного розширеного розуміння раціонального були закладені М. Вебером, зокрема при визначенні "ідеальних типів"(!) соціальної дії.

Обравши критерієм типологізації засіб мотивації дії, М. Вебер обґрунтував чотири "ідеальних типи" соціальної дії:

1. Цілерациональна дія - продумане використання умов і засобів для досягнення поставленої цілі;
2. Ціннісно-раціональна дія - основана на вірі у самодостатні цінності (релігійні, естетичні);
3. Афективна дія - зумовлена емоційним станом індивіда, його безпосередніми почуттями;
4. Традиційна дія - основана на тривалій звичці чи звичаї¹⁴.

Як бачимо, поняття раціональності у М. Вебера може мати різний зміст. Так, поряд з так званою формальною (інструментальною) раціональністю як сукупністю стандартних засобів калькуляції, він виокремлює іншу, субстантивну раціональність, пов'язану з орієнтацією на кінцеві цінності. До того ж, саме існування формальної раціональності ставиться у залежність від діючих у цьому суспільстві інституалізованих норм і правил. Прийняття передумови щодо існування субстантивної раціональності надзвичайно важливе для соціологічного підходу. Воно означає включення в поняття раціональності "чужорідних" елементів: ціннісно-нормативного, когнітивного, естетичного. Мова йде вже про вибір не тільки засобів досягнення кінцевих цілей, але і самих цих цілей (цінностей). Передбачається наявність необмеженої кількості ціннісних шкал, що тісно пов'язані з конкретним соціокультурним контекстом.

Отже, щоб поводитися раціонально зі соціологічної точки зору, 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 конкретного співтовариства. І те, що є раціональним в одному середовищі, в інших обставинах може виявитися безглуздом. Таким чином, прийняття значимості історичного і культурного контексту невіддільно підштовхує нас до визнання не одного, а безлічі способів раціональності. Економісти (як, утім, і

багато соціологів) намагаються обійти ці підводні культурологічні камені. Вони спрощують свої моделі за допомогою припущень про існування ієрархії між різними культурами. Передбачається, що суспільства поділяються на сучасні (раціоналістичні) і традиційні. Причому перші свідомо вищі за других за рівнем економічного розвитку, а другі еволюціонують у бік перших. Власне кажучи, за універсалістською завісою тут ховається прояв етноцентризму: раціонально тільки те, що вважається таким у контексті конкретної культури.

Таким чином, для соціолога, який виходить зі специфічності культур, поділ на раціональну і нераціональну дії є відносним, межа між ними рухлива і здатна згодом радикально змінюватися в рамках однієї культури. Господарча дія виступає в підсумку як складне сполучення раціональності і нераціональності. При цьому і та, й інша мають специфічний соціально зумовлений характер.

Переходячи до розгляду соціальних норм як джерела мотивації господарчої поведінки, ми виходимо на необхідність дослідження господарчої культури.

Дійсно, складний характер господарчих мотивів людини викликається тим, що виконуючи, здавалося б, суто економічні функції, вона є одночасно продуктом, носієм і творцем культури. Остання є інтегративним поняттям, що включає як мінімум три аспекти:

- 1) когнітивний - здобуті знання і навички;
- 2) ціннісний - освоювані ролі, норми і цінності;
- 3) символічний - вироблені способи ідентифікації. Відповідно, під "господарчою культурою" правомірно розуміти сукупність професійних знань і навичок, господарчих норм, цінностей і символів, необхідних для самоідентифікації і виконання господарчих ролей¹⁵.

Культура реалізує функції двох основних типів. По-перше, це регулятивні функції, здійснювані за допомогою готових, концептуальних схем і накопичених інформаційних баз, загальноприйнятих конвенцій і норм, наборів стійких ритуалів і символів, з якими повинна співвідноситися будь-яка, в тому числі економічна, дія. По-друге, це функції, що конституюють, реалізовані через пізнавальні практики і способи трансляції інформації, розігрування ролей і перевизначення ситуацій у процесі економічної дії.

Механізм впливу економічної культури може бути представлений через взаємодію певних соціологічних понять та категорій.

Передусім зазначимо, що, на відміну від економічних знань як сукупності уявлень про господарський процес, професійні навички визначаються умінням відтворювати господарчі дії, тобто умінням, що дозволяє стати безпосереднім учасником цього процесу.

Господарча роль - це набір вимог до визначеної групи, а також способи їхнього виконання. Наприклад, вибираючи роль банкіра, людина повинна не тільки знати банківську справу, але і відповідати цілком визначеним очікуванням, здійснювати ряд специфічних соціально-економічних функцій. У свою чергу, виконання будь-якої ролі стає можливим завдяки тому, що існують суспільні норми - форми ідеальної поведінки, загальнозначущі правила, що обмежують дії кожного індивіда. Якщо, наприклад, береш гроші в кредит, то зобов'язаний повернути їх кредиторам, причому з обговореним відсотком. "Віддавати борги" - одна із суспільних норм господарчої поведінки.

За нормами приховані явища вищого порядку - суспільні цінності: вищі принципи, загальні стандарти поведінки, уже не пов'язані з конкретними професійними ролями. Скажімо, заповідь "не убий" звернена не тільки до боржника у його відносинах із кредитором, але взагалі до кожної людини, безвідносно до її численних професійних і позапрофесійних ролей. Нарешті, символи - це багатозначні образи, за допомогою яких людина визначає своє місце в господарчому процесі.

Освоєння усього "багажу" знань і символів, норм і цінностей називають процесом соціалізації. Прилучення до елементів трудового виховання, до відносин обміну чи простих цінових пропорцій починається із самого дитинства. Родина, школа, потім регулярна робота (плюс для когось - армія, а для когось - в'язниця) вносять свій внесок у процес освоєння господарчих норм. До цього варто додати постійний навчальний вплив засобів масової інформації, що небезуспішно впливають на формування у населення зразків трудової і споживчої поведінки. Суспільство виробляє також систему санкцій - винагород і покарань, що підкріплюють виконання суспільних норм. Діючі в господарській сфері санкції можуть реалізовуватися як в економічних (оплата праці, прибуток, штрафи, податкові пільги), так і в неекономічних формах (ствердження влади, підвищення престижу, членство в закритій організації). Завдяки успішній соціалізації й ефективному застосуванню санкцій стає можливою більш-менш злагоджена діяльність господарчого організму.

Завершуючи розгляд мотивації господарчої поведінки, дослідженням мотивуючої ролі примусу, ми відходимо від економічного розуміння господарчої поведінки як вільного і незалежного раціонального вибору. Адже часто виникають ситуації, коли в людини ця воля відсутня чи істотно обмежена. При жорстких обмеженнях інтерес заміщається примусом - безальтернативним підпорядкуванням людини зовнішнім стосовно до неї умовам.

Можна виділити щонайменше чотири форми примусу до господарчої діяльності. Перша - позаекономічний примус - виражає відносини безпосереднього панування і підпорядкування, особистої залежності людини від інших людей, адміністративних, політичних чи військових органів. В умовах позаекономічного примусу людиною рухає страх - перед можливим фізичним насильством (аж до знищення), перед позбавленням юридичного, цивільного чи соціального статусу - бути побитим, посадженим за ґрати, звільненим з роботи.

Друга форма - економічний примус, під яким розуміється одностороння залежність людини від матеріальних умов її існування. Коли не забезпечений мінімум базових потреб, у людини фактично відсутній вибір. Нею також керує страх - перед голодом, убогістю, деградацією. Причому мова йде не тільки про фізіологічний, але і про соціальний мінімум, зумовлений приналежністю до якоїсь спільноти чи конкретних груп. "Гідно утримувати" себе і свою родину, бути "не гірше від інших" - у цьому є чимало примусових елементів.

Третя форма - технологічний примус - виражає односторонню залежність людини від умов праці і виробництва, породжувану її вузькою професійною кваліфікацією, прикріпленням до робочого місця. Наочний приклад - "монозаводські" міста, де найбільш ймовірним результатом для більшості працездатного населення є робота на одному підприємстві. У результаті закріплення нескладних вузькопрофесійних навичок залишити своє місце з роками стає усе складніше, та й іти особливо нікуди. Люди стають придатками конкретного технологічного процесу.

Четверта форма - ідеологічний примус - найбільш тонка з перерахованих форм впливу. Вона виникає як продукт маніпулювання особистим інтересом: використовується страх Божої кари, втрати життєвих орієнтирів, розриву соціальних зв'язків із референтною групою.

Примус у різних комбінаціях перерахованих форм притаманний конфліктам в економічній сфері, які час від часу виникають, незважаючи на регулюючий вплив спільних норм і цінностей, значень та інтерпретацій.

Адже у кожному суспільстві відтворюються нерівні стартові умови для господарчої діяльності, зберігається нерівномірний розподіл господарчих ресурсів і винагород. Отже, існують і різні, часто протилежні, групові інтереси. У боротьбі за ресурси одні групи намагаються підкорити собі інші і домогтися панування над ними. У цьому випадку ми говоримо про відносини господарчої влади чи про можливість суб'єкта (індивіда, групи) реалізувати свої господарчі інтереси незалежно від

інтересів інших суб'єктів (не важливо, збігаються інтереси "пануючих" і "підлеглих" чи не збігаються). Влада включає такі елементи:

- право на тлумачення подій і висування цілей розвитку;
- особливі позиції в розподілі ресурсів, готової продукції, доходів;
- контроль за доступом до інформації як особливого ресурсу;
- можливість диктувати правила діяльності, забороняти ті чи інші види;
- здатність впливати на людей.

Влада реалізується шляхом прямого насильства, економічного примусу чи легітимного панування за допомогою впливу авторитету. Останній, у свою чергу, може спиратися на силу закону чи звичаю, апелювати до особливих особистих якостей володаря чи до абстрактних вищих цінностей. Влада як соціальне відношення важко піддається формалізації і виявляє себе скоріше опосередковано, через непрямі ознаки. До таких ознак належать формальні і неформальні статуси (ранги) і пов'язані з ними привілеї. Перші визначаються місцем суб'єктів у суспільних ієрархіях, другі ж надають їм виключні права на доступ до обмежених ресурсів та винагород. У цілому владні відносини пронизують усю господарчу систему.

4.5. Соціальне управління господарчою поведінкою

Необхідність соціального регулювання господарчої поведінки зумовлена тим, що, незалежно від причин, які спонукають людину долучатися до сфери економіки, вона має відповідати вимогам тієї організації, яка надає їй необхідні умови для об'єктивізації її професійних здібностей. Соціальний механізм об'єднує функціональні можливості людини з умовами й засобами їхньої реалізації. У результаті працівник як носій конкретних професійних здібностей стає активним функціональним компонентом економічної системи. Він набуває певні права й повноваження, сукупність конкретних обов'язків, через які включається в інституціональну систему економічної відповідальності.

Соціальну регуляцію поведінки, в тому числі економічної, у соціології розуміють як тип регуляції, за допомогою якого вплив на соціальні (а також економічні, політичні, духовні) процеси, відносини й поведінку індивідів і груп, що вони визначають, здійснюється через індивідуально-особистісне та індивідуально-групове статусне нормування, а також завдяки впливу на цю поведінку соціальних інститутів через систему соціального контролю.

У соціологічній літературі трапляється "широке" та "вузьке" розуміння механізмів регуляції поведінки. У першому випадку "інструментом" подібного регулювання є вся система соціальних (у тому числі соціально-економічних) відносин, що складаються в суспільстві. Будь-яке покоління, приходячи у світ, "одержує" в готовому вигляді певну систему суспільних відносин, певні цінності, норми, правила поведінки, різноманітні заборони, санкції за їх порушення, механізми культури тощо. Причому особливе місце тут, звичайно ж, займають економічні і трудові процеси й відносини (відносини власності, специфічна соціально-економічна поведінка та ін.). Як бачимо, широкий підхід до аналізу процесів соціальної регуляції розглядає їх як наслідок усіх функціонуючих у суспільстві відносин, процесів, структур, що істотно утруднює його застосування у економічній сфері.

В іншому випадку розуміння соціального механізму регулювання соціально-економічної поведінки звужується до двох основних елементів - статусного нормування та механізму соціального контролю. Такий підхід дістає дедалі ширше схвалення в соціологічній літературі. Зупинімося на ньому докладніше.

Статус працівника розглядається як певна позиція в соціальній структурі групи працівників (трудовому колективі), пов'язана з іншими позиціями через систему прав і обов'язків. Соціальний

статус працівника виникає в процесі проходження індивідом усіх необхідних фаз громадянської, соціальної, освітньої і професійної підготовки, а також придбання після цього потрібного комплексу якостей, що характеризують його як підготовленого й дієздатного суб'єкта, який несе свідому відповідальність за свої професійні дії і вчинки. Соціальний статус (професійний, посадовий) забезпечує йому можливість соціально-економічної діяльності в межах жорстко запропонованих норм і стандартів - інституціональних вимог виробничої організації.

При цьому статус надає змогу працівникові зберігати певну свободу в економічній поведінці. Тобто індивід:

- може проявляти найрізноманітніші форми професійної активності на конкретному робочому місці;
- наділяється досить широкими правами, повноваженнями, обов'язками і відповідальністю, які захищаються, заохочуються і гарантуються організацією;
- здатний у межах заданого статусу, тобто виробничої позиції чи соціально-економічної належності, здійснювати ініціативні форми і види соціально-економічної поведінки;
- є активним суб'єктом соціальної, організаційно-управлінської, економічної регуляції;
- за певними ознаками відрізняється від інших людей, а також входить у соціальну групу рівних йому за статусом індивідів.

Як бачимо, статус - професійний, кваліфікаційний, посадовий, економічний - виступає реальним показником місця працівника в системі конкретної виробничої організації, де через сукупність розпоряджень і норм устанавлюються відносно жорсткі форми економічної поведінки. Наявність статусу - необхідна, хоча й недостатня, передумова включення працівника у систему конкретних інститутів, пов'язаних з цією організацією. Тому всі види поведінки індивіда перебувають у сфері дії відповідних механізмів соціального контролю. Інакше кажучи, поведінка реєструється за своїми відхиленнями від запропонованих норм, а не за тим, наскільки точно вона їм відповідає, тому що позитивна поведінка перебуває в компетенції інших соціальних механізмів.

Характерно, що соціальний статус є, з одного боку, атрибутивною (сутнісною) ознакою особистості, що задає певний модус економічної поведінки, з іншого - деякою формою поведінки, що відбиває запропоновані й засвоєні способи колективної взаємодії. Динамічним, або функціональним, проявом соціального статусу служить соціальна роль, що структурується як стійка поведінкова матриця, яка виражає сукупність засвоєних індивідом норм, приписів та еталонних зразків поведінки.

У процесі економічної діяльності (у зв'язку з її різноманітністю) працівникові доводиться поєднувати кілька статусів, основними з яких вважають інтегративний, професійно-посадовий і соціально-психологічний статуси.

Інтегративний статус особистості визначає відповідність різноманітних форм і сторін життєдіяльності еталонним чи базовим зразкам поведінки, які домінують у суспільстві і яким відповідають наймасовіші, типові очікування (експектації).

Професійно-посадовий статус - це базисний статус особистості, що є основою інтегративного статусу. У ньому фіксуються виробничо-технологічне й соціально-економічне становище особистості (за умови її стаціонарного включення в систему економічних відносин), що характеризується певним набором функціонально-рольових розписів, об'єктивно заданих вимогами робочого місця, відповідно до яких економічна поведінка працівника набуває тої чи іншої форми.

Соціально-психологічний (соціометричний) статус особистості. У ньому відбиваються значення і роль конкретної особистості як реального партнера в системі внутрішньогрупових і міжособистісних, у тому числі професійних, економічних комунікацій.

Деякі автори суттєвими вважають також природний, темпоральний і маргінальний статуси особистості.

Природний статус особистості має на увазі істотні й відносно стійкі статево-вікові характеристики людини. Вони дають можливість відрізняти й порівнювати індивідів між собою, класифікувати їх, по-перше, за засобами й типами реалізації життєвої активності, по-друге, за формами способу життя, по-третє, за специфічними ролями, функціями, що реалізуються на різних етапах (дитинство, юність, доросле життя) життєвого циклу, по-четверте, за типами професійної активності, що, як відомо, пов'язано з віком і стажем роботи.

Темпоральний статус особистості - певний функціонально залежний стан особистості, що детермінується її ставленням до минулого досвіду і майбутніх перспектив. У ньому фіксуються найімовірніші характеристики поведінки особистості, що перебуває на певній стадії життєвого і професійного циклів, які визначаються "кількістю" і "якістю" прожитого часу та наявних часових ресурсів.

Маргінальний (прикордонний) статус особистості фіксує об'єктивно задані суперечності в способах поведінки, що визначаються, по-перше, різноманітністю статусно-рольових і функціональних характеристик особистості, по-друге, проміжними станами переходу від одного статусу до іншого. Маргінальний стан виникає в разі: переходу індивіда з одного соціального середовища в інше; зміни одного темпорального статусу на інший; кардинальної зміни способу життя, виду професійної діяльності, системи соціальної комунікації; зміни соціального, професійного, економічного, політичного або релігійного статусу.

Уявлення про соціальні статуси працівників у реальній трудовій ситуації можна дістати, спостерігаючи за їхнім проявом у вербальних, візуальних та інших характеристиках особистості, в тому числі:

- зовнішніх атрибутах і символах, зокрема, в одязі, жаргоні тощо; функціональних і ритуальних поведінкових характеристиках; відповідних засобах соціальної комунікації і категоризації; інституціональних знаках соціальної і професійної належності; культурологічних знаках і символах, що фіксують аксіологічну атрибутику соціальної належності особистості;
- у функціональному стані особистості, в її суб'єктивних характеристиках - настановах, ціннісних орієнтаціях, актах свідомості, мотивації, програмах і планах поведінки. Суб'єктивні стани, проявляючись у формах вербальної і реальної поведінки, дають можливість установити (прямо чи опосередковано) ступінь ідентифікації особистості з заданим їй статусом і відповідними приписами, а також нормами та експектаціями конкретного - соціально-економічного і професійного середовища;
- в очікуваннях і реакціях "значущих інших", які складають соціальне оточення. Звідси - діапазон варіації оцінних характеристик, у яких представлена конкретна система експектацій людини, що діє в межах еталонних зразків поведінки.

Аналіз проявів статусу дуже важливий для розуміння процесу організаційної взаємодії, тому що вона є не що інше як комунікативне, інтерактивне і значеннєве порівняння статусів. Вона дає можливість людям забезпечити необхідне взаєморозуміння в системі міжособистісної та інституціональної комунікації, а також розподіл функцій і ступеня відповідальності між ними, нарешті, прийнятну рівновагу їхніх інтересів і потреб.

Роль регулятора трудової поведінки соціальний статус реалізує через властиві йому функції. Основними з них є такі:

- Регуляторна функція статусу забезпечує процес комунікації та інституціональної взаємодії

індивідів на будь-якому рівні виробничої системи з метою вироблення особистісно й суспільно доцільних ліній спільної поведінки.

- Стратифікаційна функція статусу здійснює розподіл індивідів за рівнями соціальної диференціації суспільства в цілому, соціальних груп і виробничих організацій.
- Нормативна функція статусу забезпечує конкретний набір розписів та настанов функціонально-рольової поведінки, або алгоритми поведінкової матриці, яка задається середовищем.
- Атрибутивна функція статусу фіксує соціально-професійну належність індивіда, його місце і роль у системі функціональних відносин.
- Орієнтаційна функція статусу дає змогу індивідові вирізнитися в системі соціальної поведінки, відрізнити себе від інших і відповідно до цього визначати стійкі форми своєї поведінки в організації.
- Інструментальна функція статусу дає індивідові можливість використовувати свій соціальний стан для вирішення життєвих і професійних завдань у межах закріплених за цим статусом можливостей, переваг і привілеїв.
- Ідентифікаційна функція статусу забезпечує ототожнення індивіда з певною сукупністю норм і приписів, суспільно заданих зразків поведінки й через них - з відповідною соціальною групою. Відбувається немовби зрощення особистісного змісту людини з різними статусами й ролями. Ідентифікація індивіда з тим чи іншим статусом, звичайно ж, не абсолютна. Будь-яка людина потенційно зберігає певну дистанцію між тим, що їй запропоновано, і тим, чого вона може й хоче досягти, до чого прагне.

Таким чином, за допомогою сукупності цих функцій через соціальні статуси здійснюється такий вид соціального регулювання, як індивідуально-особистісне нормування. Крім того, багато видів соціальної регуляції здійснюються соціальними інститутами, які відповідають за координацію поведінки індивідів, сталість, погодженість і згуртованість їхніх дій.

Соціальні інститути - специфічні, відносно самостійні механізми соціальної регуляції, які здійснюють контроль за поведінкою індивідів за допомогою спеціальних засобів і способів навіювання, переконання й виховання, різноманітних форм примусу й тиску, різних способів вираження визнання і схвалення. Завдяки інститутам форми поведінки приводяться у відповідність із прийнятими зразками, нормами і стандартами. Залежно від змісту, методів і предметів регуляції соціальні інститути в системі виробничих організацій класифікуються в такий спосіб:

Організаційно-управлінські інститути - офіційні установи, формальні організації, які регулюють економічну поведінку працівників (членів організації) відповідно до поділу праці (функціональних обов'язків) і заданого способу виконання професійних і виробничих завдань на робочих місцях. Відповідно до фіксованого статусу й техніко-організаційної спеціалізації індивіди реалізують сукупність функціональних обов'язків і прав у чітко окресленій системі відповідальності. При цьому процес соціальної регуляції розуміють як постійно підтримувані готовність, підготовленість, дієздатність і позитивна мотивація працівників до стійкого й доцільного застосування своїх професійних навичок. Регуляція приводиться в дію сукупністю вербальних, адміністративно-правових, економічних і соціально-психологічних методів, що спонукають (мотивують), примушують і стимулюють людину до виконання виробничих завдань, формують прийнятні зразки і стандарти трудової поведінки.

Економічні інститути забезпечують розподіл індивідів у системі громадської організації праці та в системі відносин власності; контролюють розподіл благ і послуг, регулюють грошовий обіг і товарну масу; здійснюють диференційовану винагороду працівників відповідно до кількості і якості їхньої праці.

Економічні інститути не тільки підтримують стійкість сформованої соціальної структури суспільства, а й формують певний баланс споживання, добробуту населення відповідно до базових принципів, закладених в основі розподільних механізмів, що домінують у суспільстві.

Політичні інститути. У найширшому значенні їхня функція пов'язана з установленням, виконанням і підтримкою влади соціальної групи, яка домінує в суспільстві. Вони забезпечують відтворення і стійке збереження ідеологічних цінностей; стабілізують домінуючі в суспільстві соціально-класові структури. У системі трудового колективу доводять до первинних суб'єктів виробництва панівні ідеологічні цінності.

Політичні інститути в централізованій економіці передають (делегують) низку функцій суб'єктам управління (регуляції) на підприємстві, які, в свою чергу, застосовують механізми позаекономічного примусу, домагаючись лояльності домінуючим ідеологічним цінностям. Вони ж забезпечують владно-політичне за своїм характером вилучення додаткового продукту і збереження консервативних, соціально привілейованих каналів розподілу.

Соціокультурні й виховні інститути ставлять за мету: освоєння і подальше відтворення культурних і соціальних цінностей, накопичених у процесі економічної діяльності; залучення індивідів у певну економічну субкультуру, а також соціалізацію індивідів через засвоєння стійких соціокультурних стандартів поведінки; нарешті, захист тих цінностей і норм, що найбільшою мірою репрезентують соціально-економічні групи та організації. Соціокультурні й символічні стандарти властиві всім видам економічної поведінки.

У процесі свого включення у виробничу організацію індивід засвоює модальний та інституціонально-нормативний зміст усталених зразків, формує прийнятну поведінкову матрицю, що має бути адекватною експектаціям референтної групи.

Нормативно-орієнтуючі інститути - це механізми морально-етичної орієнтації й регуляції поведінки індивідів, їхня мета - надати поведінці і мотивації моральну аргументацію, етичну основу. Такі інститути утверджують у співтоваристві імперативні, загальнолюдські цінності, спеціальні кодекси та етику поведінки, зокрема й стосовно економічної сфери.

Кодекс - це явно чи неявно формалізовані системи нормативних настанов морально-етичного характеру. У ньому відображена специфіка економічної діяльності, засоби досягнення економічних цілей, етичні межі функціональної спеціалізації та регламентації поведінки. У процесі прояву групової солідарності для досягнення загальних економічних цілей виникають різноманітні форми так званої групової, або корпоративної, моралі. Вони можуть мати позитивний соціальний або асоціальний характер. Усе залежить від міри суспільної доцільності поведінки людей, що мають спільні цілі чи групові інтереси.

Нормативно-санкціонуючі інститути здійснюють соціальну регуляцію економічної поведінки на основі норм, правил і розпоряджень, закріплених у юридичних та адміністративних актах. Гарантом їхнього виконання є держава, її представницькі органи, зокрема адміністрація підприємства. Правові норми, закріплені юридично, обов'язкові для виконання, відповідно до них формуються різноманітні моделі економічної поведінки, що відповідають відомчим і державним інтересам. Обов'язковість норм забезпечується примусовою силою держави та системою відповідних санкцій.

Церемоніально-символічні й ситуаційно-конвенціональні інститути. Відомо, що традиційні соціальні інститути, які регулюють поведінку людей в економічній сфері, не можуть охопити увесь спектр людської поведінки, їх доповнюють тимчасові, транзитні засоби соціальної регуляції, що нормують повсякденні контакти, різноманітні акти групової, міжгрупової та організаційної поведінки. Вони визначають порядок і способи взаємної поведінки, регламентують методи передачі та обміну інформацією, вітання, звернення, форми вираження визнання, схвалення й несхвалення, комунікаційні форми неофіційної субординації. їх функціонування базується на різноманітних ритуалах, способах спілкування і символічних діях. Подібні інститути, основані на більш-менш тривалому прийнятті конвенційних норм, їхньому офіційному й неофіційному закріпленні.

Розглянутий соціальний механізм регуляції економічної поведінки, який можна було б назвати статусно-нормативним, тією чи іншою мірою наявний у більшості описаних у соціологічній літературі механізмів. Однак не скрізь елементи цього типу регуляції є домінуючими.

Так, у соціології економіки соціальний механізм регуляції економічної поведінки інколи розуміють як систему взаємодії соціально-професійних груп працівників, на які здійснюють відповідний вплив потреби та інтереси цих груп, а також умови їхнього функціонування й результати процесу економічної діяльності¹⁶.

Функціонування соціального механізму регуляції економічної поведінки тут розглядається як система зв'язків між елементами, що входять у неї. При цьому соціальні інститути формують умови життєдіяльності соціальних груп, визначають характер та особливості їхніх соціальних статусів. У свою чергу, умови і статуси груп детермінують характер їхніх цілей та інтересів, які безпосередньо впливають на їхню економічну поведінку. А статус груп визначає характер відповідних соціальних процесів.

Описаний механізм регулювання економічної поведінки розглядається як система, що поєднує навколо себе сукупність приватних механізмів регулювання: соціально-демографічний, розподільний, соціально-інфраструктурний, підприємницький, приватно-господарчий і соціально-управлінський. Кожний із цих механізмів забезпечує відтворення певної "продукції" соціальної і демографічної структур населення, інтересів і форм економічної поведінки груп.

Характерним для цієї моделі соціального механізму регуляції трудової поведінки, як і для статусно-нормативного, є превалювання ста-тусно-групових складових. Водночас за умов переходу до ринкового господарювання пріоритетними в механізмі соціальної поведінки мають бути її елементи особистісно-індивідуального характеру. В такому разі за основу механізму регуляції економічної поведінки беруться потреби - нестаток в економічній діяльності, необхідній для підтримки життєдіяльності організму, самореалізації й розвитку особистості, соціальної групи і суспільства в цілому. Усвідомлення потреб перетворює їх в інтереси - реальні причини дій, що формуються в індивідів і соціальних груп відповідно до їхніх відмінностей за становищем і роллю в суспільному (зокрема й економічному) житті.

Залежно від конкретної економічної ситуації - комплексу умов, за яких відбувається економічна діяльність, на основі порівняння з ціннісними орієнтаціями інтереси перетворюються в мотиви економічної поведінки - усвідомлене внутрішнє спонукання до поведінкових актів.

Механізм регуляції господарчої поведінки представлено на схемі (рис. 4.1.)

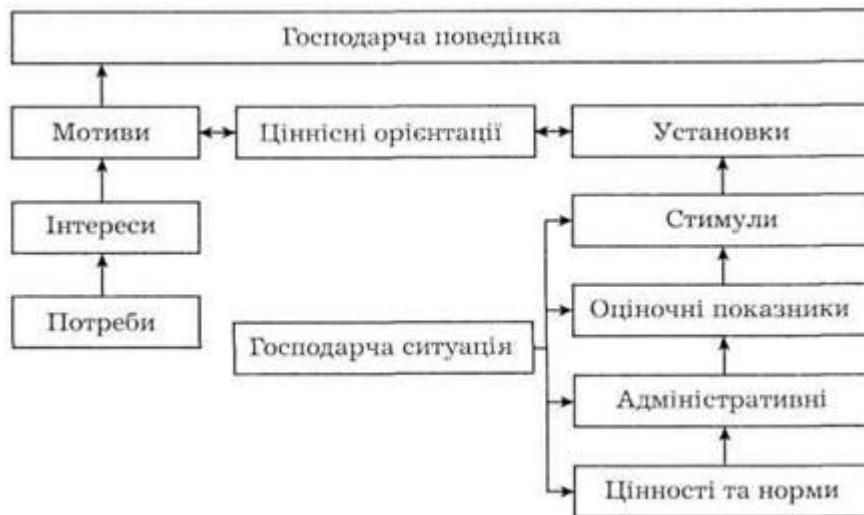


Рис. 4.1. Механізм регуляції господарчої поведінки

Таким чином, економічна поведінка формується під впливом різних факторів: насамперед соціально-психологічних і професійних характеристик працівників, соціально-економічних умов роботи в широкому значенні слова (у тому числі умови праці й побуту на виробництві, оплата праці та ін.), системи норм і цінностей трудових мотивацій. Вони зумовлюються особистими та груповими інтересами людей і служать задоволенню їхніх потреб.

Як бачимо, особистісно-індивідуальний характер описаного механізму регуляції економічної поведінки не має абсолютно автономного характеру. Через умови економічної ситуації, цінності й норми суспільства і соціальної групи, він нерозривно пов'язаний із статусно-нормативним механізмом регуляції. У такому розумінні подібна модель соціальної регуляції трудової поведінки найбільш адекватно "вписується" у розгляд економічної поведінки як соціального процесу. Саме такий підхід покладений в основу структурування подальшого матеріалу цього підручника.

РЕЗЮМЕ

1. У зарубіжній і вітчизняній літературі широко представлене розуміння економічної поведінки, що обумовлена одним головним мотивом раціональності. Такий моністичний підхід не в змозі пояснити поведінку в економічній сфері людини, що підкоряється впливу сил неорганічного, біологічного та соціально-психологічного характеру.
2. У розумінні економічної поведінки слід спиратися не на моністичні соціологічні теорії, що виходять із залежності поведінки людини від якоїсь однієї умови, а на плюралістичні, що визнають залежність поведінки від багатьох умов і факторів.
3. Сукупність умов, що визначають поведінку людини, і економічну зокрема, зводяться до основних: природні (космічні), біологічні, психічні та соціальні. Взаємодія цих умов і ступінь відношень визначають зміст та спрямованість поведінки людей. В організації економічної діяльності потрібно обов'язково враховувати такі сили, їхні пріоритети і роль у конкретній життєвій ситуації.
4. Системно-структурний підхід, що розглядає поведінку людини як взаємодію багаторівневої системи з навколишнім природно-соціальним середовищем, дає змогу врахувати різноманітність зв'язків, відносин, станів людини в навколишньому світі, їх спрямованість на збереження цілісності та життєвості людини. Застосування такого підходу до розуміння економічної поведінки дає змогу враховувати вплив на неї навколишнього природного та соціального середовища, спираючись на єдність біологічних, психічних та соціальних механізмів, на всю сукупність компонентів людини-системи, що регулюють таку поведінку.
5. Такий підхід створює додаткові теоретичні можливості для розробки сучасної соціологічної моделі економічної поведінки людини, яка спонукається комплексом мотивів

раціонального та нераціонального характеру, які беруть свій початок із трьох основних джерел: інтересу, соціальної норми та примусу.

6. Соціальна регуляція економічної поведінки як сукупність впливів на соціально-економічні процеси, відносини й поведінку індивідів і груп, здійснюються через індивідуально-особистісне та індивідуально-групове статусне нормування (механізм статусного нормування) та через дію соціальних інститутів (механізм соціального контролю).

Глава 5. Господарчі спільноти

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Здійснювати визначення та диференціацію господарчих спільнот.
- Визначати соціально-економічні групи та здійснювати їхню типологію.
- Описувати сутнісні характеристики та відмінності класів і страт в економічній сфері.

5.1. Визначення та диференціація господарчих спільнот

Продовжуючи вивчення суб'єктів економічної поведінки та діяльності, ми уявляємо, що зароджуючись в діях окремих індивідів, вона не може бути автономною. Люди змушені об'єднувати свої трудові зусилля відповідно до дії законів розподілу та зміни праці, відповідно до близькості своїх інтересів у виробничо-економічній сфері. Отже, суб'єктами соціально-економічної поведінки та діяльності є соціальні спільноти людей - від такої широкої спільноти, як населення України, до соціально-економічних (господарчих) груп найширшого спрямування та масштабів.

Щоб зрозуміти сутнісні характеристики господарчих спільнот, згадаємо суть родового поняття - соціальні спільноти.

Визначаючи поняття "соціальна спільнота", Я. Щепанський,¹ насамперед відокремлює його від поняття "соціальна множина". Під соціальною множиною розуміється сукупність людей, які мають якусь спільну ознаку, виділену зовнішнім спостерігачем незалежно від того, чи усвідомлюють ці люди, що вони мають дану ознаку. Наприклад, сукупність, що утворюють усі люди, які мають ту саму професію, називають професійними категоріями. Сукупність людей, які належать до однієї і тієї ж вікової групи, наприклад, які мають 10-14 років, називають віковою категорією. Люди однієї статі становлять сукупність, яку можна назвати категорією статі. Кожна сукупність, виділена на основі певної ознаки, є соціальною категорією.

На цій основі соціальні категорії можуть мати внутрішній зв'язок, можуть підпадати під інституціоналізацію, тобто створювати власні загальні інститути. Коли соціальна категорія створює будь-якого роду внутрішній зв'язок, ми говоримо, що вона перетворилася у соціальну спільноту.

Поняття "соціальна спільнота" як термін з широким обсягом охоплює всі об'єднання людей, в яких створюється і зберігається, хоча б протягом дуже короткого часу, певний соціальний зв'язок. Цим терміном позначають усі стійкі форми спільного життя, вони досить різноманітні, цей термін охоплює досить різні форми спільного життя, які відрізняються істотними ознаками.

У сучасній вітчизняній соціології склалось розуміння соціальних спільнот як емпірично фіксованих, реально існуючих об'єднань індивідів, які є відносною цілісністю, що може виступати як об'єкт соціального впливу, володіє емерджентними властивостями, тобто знову виникає в результаті об'єднання за певними характеристиками, не завжди притаманними окремим індивідам².

Основними історичними детермінантами формування соціальних спільнот є:

- умови соціальної реальності, які вимагають об'єднання людей (наприклад, захист від зовнішніх

ворогів);

- спільні інтереси значної кількості індивідів;
- розвиток державності і виникаючі разом з нею форми організації людей у вигляді різних соціальних інститутів (наприклад, інституту права і законодавства);
- >спільна територія, яка передбачає можливість міжособистісних (прямих і опосередкованих) контактів.

Показниками соціальної спільноти як цілісності є:

- умови життєдіяльності;
- спільні інтереси взаємодіючих індивідумів;
- прихильність конкретним соціальним інститутам і цінностям
- соціально-професійні характеристики індивідів, об'єднаних у спільність;
- належність до історично складених територіальних утворень.

Соціальні спільноти відрізняються між собою за якісними типовими ознаками (наприклад, національними, психологічними і т. ін.) і за кількісними показниками, тобто величиною.

Серед соціально-психологічних показників необхідно виділити рівень згуртованості соціальної спільноти, а також характер взаємодії між індивідами. Якщо спільноти є великими територіальними або національними об'єднаннями, то, як правило, поруч із безпосередніми існує значна кількість опосередкованих зв'язків, коли люди належать до однієї спільноти і сповідають спільні інтереси, навіть не будучи знайомими один з одним.

Кожна людина належить до величезної кількості різних спільнот і для того, аби фіксувати свою приналежність, ми повинні виділити якісь досить надійні показники. Соціальна ідентифікація суб'єкта з різними спільнотами може здійснюватися через систему таких стратифікаційних показників, як економічна, політична або культурна стратифікація, а також через функції і соціальні ролі, які виконує індивід у цій спільноті.

Аналізуючи соціальні спільноти, Я. Щепанський звертає увагу на диференціацію як соціальних спільнот, так і утворюючих їх форм суспільного життя - соціальних груп, верств, класів, соціальні позиції яких у сукупності утворюють певну ієрархію. Отже, соціальні спільноти (зокрема, соціальні групи), виступаючи суб'єктами соціальних відносин, утворюють соціальну структуру суспільства, яка, в свою чергу, включає ряд макроструктур, утворених певними соціальними категоріями. Зокрема, поєднання категорій статі і віку утворюють демографічну структуру, система професійних категорій - професійну структуру, економічних категорій - економічну структуру. Система класів та верств утворюють класову структуру, в якій соціально-економічна підструктура займає одне з основних місць.

Таким чином, для визначення місця і ролі певних соціально-економічних спільнот, необхідно спиратись на теоретичні напрацювання щодо соціально-економічної стратифікації суспільства.

Положення тієї чи іншої соціальної спільноти (групи) в тій чи іншій ієрархії, як відомо, визначається її статусом. Нагадаємо, що статуси поділяють на "приписані", чи успадковані, і "досягнуті", чи набуті. Важливо зазначити, що приписані статуси (стать, вік, національність) цікавлять соціологію лише у тому випадку, коли вони стають джерелом соціальних привілеїв (наприклад, якщо представники корінної національності займають кращі професійні позиції на ринку праці чи якщо жінки отримують нижчу оплату за працю порівняно з чоловіками, тобто коли вони відображаються у набутих статусах). Економічна стратифікація фіксується за допомогою таких критеріїв:

- розміри отриманих прибутків;

- досягнутий рівень життя;
- масштаби накопиченої персональної власності;
- масштаби контролюваного виробничого капіталу.

Особливість економічного статусу полягає у тому, що він, як правило, може мати кількісну (в тому числі грошову) оцінку. Поряд з власне економічним розшаруванням важливу роль у господарчому житті відіграють:

- соціально-професійний статус (рівень освіти та кваліфікації, посада та позиції на ринку праці);
- трудовий статус (умови та зміст праці, ступінь її автономії);
- владний статус (вплив, панування, авторитет)³.

Крім того, людям властиво постійно, хоча і не повністю усвідомлено, ранжувати оточення на "своїх" і "чужих", "начальство" і "простих людей", "обраних" і "масу", "успішних" та "невдах". Вони наділяють позиції різним соціальним престижем, що виражає ступінь поваги, суб'єктивну оцінку привабливості позицій. Обираючи професійні чи соціальні ролі, програючи їх, люди ототожнюють себе з одними прошарками суспільства і одночасно дистанціюються від інших. Результати такого ранжування впливають на багато економічних рішень, а економічні і соціальні оцінки дуже тісно переплітаються.

У соціології економіки набули поширення такі основні способи стратифікаційного аналізу:

1. За об'єктивними позиціями у суспільстві (результат - структура позицій).
2. За суб'єктивними позиціями - типами свідомості та інтересів (результат - структура інтересів).
3. За типами спільних дій (результат - структура соціальних сил). За таких стратифікаційних підходів при простій подібності ознак чи позицій ми маємо справу з тим, що називають номінальними, чи статистичними групами, а у випадку подібності інтересів та спільної дії - з реальними групами. Незважаючи на те, що переважна частина стратифікаційних досліджень присвячена номінальним групам, тільки реальні групи можна вважати дійовими суб'єктами соціальної і економічної дії, що породжується наявною структурою позицій і в той же час активно її формує. З реальними групами не слід змішувати так звані соціальні агрегати, що є продуктом механічної концентрації людей, що знаходяться у випадковій взаємодії один з одним просто завдяки єдності часу і місця (прикладом такого агрегату може бути будь-який натовп).

Перевагою таких стратифікаційних підходів є їх певна універсальність: вони можуть використовуватись до будь-яких соціальних спільнот та інших об'єктів дослідження соціології економіки, зокрема до соціально-економічних груп.

5.2. Соціально-економічні групи та їх типологія

Соціально-економічні (господарчі) групи є найбільш представницьким різновидом соціальних груп. Соціальну групу розуміють як найбільш загальне і специфічне поняття соціології, що означає певну сукупність людей, які мають загальні природні і соціальні ознаки і об'єднані спільними інтересами, цінностями, нормами і традиціями, системою певних відносин, які регулюються формальними і неформальними соціальними інститутами. Для виникнення групи необхідна внутрішня організація, мета, конкретні форми соціального контролю, зразки діяльності. Як висхідна підсистема в соціальній структурі людських відносин соціальна група виконує роль проміжної ланки в системі "суспільство-група-особистість".

До основних складових елементів, що у взаємодії забезпечують функціонування групи, Я. Щепанський відносить такі: члени, їх риси і принципи, що визначають ідентичність та безперервність існування групи; завдання групи, засоби, які слугують реалізації завдань, психосоціальні механізми, створені для реалізації завдань; фактори, що підтримують внутрішню

згрупованість, інститути та система соціального контролю, зразки взаємодій, зразки поведінки і норми, що регулюють відносини між членами групи, інститути та засоби регулювання контактів та відносин з іншими групами.

За його класифікацією господарчі групи слід віднести до цільових груп, що об'єднують своїх членів для реалізації певних цілей відповідно до характеру об'єднуючих інтересів.⁴

Виділення та розподілення соціально-економічних груп в економічній сфері суспільства - соціально-економічна стратифікація - може здійснюватись за певних методологічних підходів.

На думку А. В. Доріна⁵, головні підстави соціально-економічної стратифікації мають визначатись головними компонентами економічного життя - працею та економічними відносинами. За такого підходу до основних об'єктивних підстав стратифікації належать:

- зайнятість, її ступінь та вид;
- позиція у суспільному розподілі праці, тобто зайнятість керівною чи виконавчою, аграрною чи індустріальною, фізичною чи розумовою працею;
- особливості праці у плані важкості, складності, комунікативності, ризику, фізичних і моральних умов;
- професія чи заняття, тобто робота за наймом за заробітну плату, що вимагає професійної кваліфікації, чи самостійна робота з вільним доходом, у тому числі і незалежна від освіти;
- відношення до власності на засоби виробництва, її наявність чи відсутність, а також її ступінь, форма і вид;
- відношення до організації та управління виробництвом і працею, її рівень, економічні і правові основи, формальний чи неформальний характер;
- прибутки, їхній ступінь та джерела, легітимність чи моральність, стабільний чи нестабільний характер;
- освіта і кваліфікація, їхній рівень, профіль, престижність.

Поряд з об'єктивними існують і суб'єктивні основи соціально-економічної стратифікації. Тут групи розрізняються з точки зору яких-небудь людських якостей, які мають велике значення для соціально-економічних відносин - категоричних орієнтацій на ті чи інші професії; стилю поведінки і діяльності в одних і тих самих видах економічної діяльності; пасивності чи активності; лідерства; законослухняності; відношення до праці і заробітної платні; моральності у питаннях праці і власності; схильності до індивідуальної чи колективної соціально-економічної діяльності.

При вивченні соціально-економічної структури розглядають суб'єктивний план "об'єктивних груп" і об'єктивний план "суб'єктивних" груп. Групи, що виділяються на об'єктивній основі, виробляють свою свідомість і поведінку, в той же час групи, що виділяються на суб'єктивній основі, впливають на економіку, займають свою об'єктивну позицію в професійному розподілі праці, досягають кращого чи гіршого об'єктивного грошового становища завдяки чи внаслідок своєї психології.

Російські соціологи Г. І. Заславська та Р. В. Ривкіна також будують економіко-соціологічну структуру радянського суспільства, виходячи із зумовленості її формування змістом системи економічних відносин, диференціюючи ці відносини відповідно до основних, що визначають сутність економічного устрою суспільства⁶.

Усі економічні відносини були поділені ними на п'ять груп. До першої віднесені істотні, системоутворюючі відносини радянського суспільства і його економіки, що впливають на всі стадії відтворення. Зміст інших чотирьох груп склали відносини відповідно виробництва, обміну, розподілу і споживання суспільного продукту, а також стадії відтворення робочої сили, що збігаються з ними.

Соціальний зміст кожного із виділених економічних відносин визначався породжуваними ними соціальними нерівностями, що діляться на два типи.

Перший тип - це нерівності, пов'язані з соціальним відокремленням взаємоорієнтованих економічних ролей, які спорадично виконують ті чи інші групи (наприклад, ролей замовників і підрядників, постачальників і отримувачів засобів виробництва, кредиторів і боржників, продавців і покупців тощо). Відносини груп, що виконують ці ролі, - це необхідна частина процесу функціонування і розвитку економіки. Зміст їх постійно відтворюється, але одночасно і змінюється.

Відповідно і нерівності, що породжуються відносинами даного типу, як правило, мають перехідний характер, не формують міцних соціальних структур.

Другий тип нерівностей пов'язаний зі стійким закріпленням за соціальними групами чи типами формальних організацій специфічних економічних, соціальних і правових статусів. Вони мають принципово інший характер. Якщо перший тип відносин торкається взаємодіючих груп, то другий - груп, пов'язаних, головним чином, непрямыми відносинами, взаємодіючих за посередництвом суспільства (наприклад, працівників розумової і фізичної праці, виробничої і невиробничої сфери, багатозабезпечені і малозабезпечені родини, населення міста і села, столичних і периферійних районів і т. ін.). Економіко-соціологічну структуру суспільства формує саме цей глибинний і стійкий тип суспільної нерівності, що проявляється в диференціації соціального статусу груп.

Отже, виявивши суб'єктів (соціально-економічні групи) певних економічних відносин з притаманними їм соціальними нерівностями, автори визначили загально соціальний зміст кожної з підструктур.

Етнодемографічна економіко-соціологічна підструктура диференціює в рамках економічних відносин групи індивідів за ознаками: стать, вік, стан здоров'я, родинний стан, загальна і фахова освіта, рівень кваліфікації, належність до певної національної культури і соціальних традицій, специфіка ціннісних орієнтацій і норм поведінки.

Типи територіальних спільнот, розглянуті крізь призму економічних відносин, диференціюються за демографічним і соціальним складом населення, особливостями природного середовища і природних ресурсів, спеціалізацією виробничої сфери, розміром основних виробничих фондів, структурою професійно-посадових місць у суспільному виробництві, забезпеченості робочою силою, соціально-побутовою інфраструктурою, капітальними вкладеннями. Сукупність взаємозалежних типів таких об'єктів прийнято називати соціально-територіальною структурою суб'єкта економічного життя.

Групи працівників диференціюються за місцем у суспільному поділі праці, соціальними типами професій, ролі в управлінні економікою, відношенням до власності на засоби виробництва, рівнем технічної озброєності праці, умовами праці, рівнем її оплати, причетності до спеціальних каналів постачання й обслуговування, наявності чи відсутності незаконних доходів. Хоча коло цих характеристик трохи ширше від традиційного уявлення про професійну, посадову і кваліфікаційну структури кадрів суспільного виробництва, ядро приватної структури людського фактора складають саме вони. Тому цю приватну структуру суб'єкта економіки називають професійно-посадовою.

Характеристики, що диференціюють типи трудових колективів як суб'єктів економічної діяльності, охоплюють: особливості таких колективів як специфічних соціальних груп (професійно-кваліфікаційний склад, згуртованість, цілеспрямованість, стиль управління, кадрову політику і т. д.); ресурсну забезпеченість і рівень ефективності основної діяльності; соціальні умови життєдіяльності працівників (умови, режими і рівень оплати праці, забезпеченість житлом, соціально-побутовою інфраструктурою й ін.). Систему виділених за названими ознаками типів

трудових колективів називають соціально-трудовою структурою.

Родини диференціюються за демографічним складом, структурою зайнятості своїх членів, масштабами, організацією й ефективністю індивідуально-сімейної трудової діяльності, рівнем і структурою доходів, величиною і структурою платоспроможного попиту на споживчі товари і послуги, можливостями задоволення цього попиту, рівнем і структурою особистого споживання. Оскільки економічні характеристики тут домінують над демографічними, ця структура одержала назву сімейно-господарчої.

Дотепер ми говорили про різні аспекти структурування того самого "людського матеріалу", оскільки люди одночасно належать до визначених етнодемографічних, соціально-територіальних, професійно-посадових і сімейно-господарчих груп, а також трудових колективів. У цьому сенсі п'ять розглянутих часткових структур мають ту саму природу.

За такою методикою стратифікації було виділено 12 укрупнених соціально-економічних груп:⁷

1. Політичні керівники республік і регіонів;
2. Політичні керівники крупних сфер суспільного життя;
3. Середні партійні, радянські і військові керівники у всіх сферах;
4. Нижчі партійні, радянські і військові керівники в сферах;
5. Керівники організацій та структурних підрозділів в сферах;
6. Спеціалісти у сферах;
7. Кваліфіковані службовці у сферах
8. Кваліфіковані працівники;
9. Некваліфіковані працівники;
10. Зайняті переважно кооперативним або індивідуально-сімейним підрядом;
11. Сім'ї, що не мають в своєму складі працюючих і знаходяться на утриманні держави;
12. Декласовані елементи.

Ця методика здійснення соціолого-економічного аналізу соціально-економічної структури суспільства послугувала методологічною базою для стратифікації сучасних пострадянських суспільств.

Так, В. І. Тарасенко в системі економічних відносин суспільства пропонує вирізнити чотири великі групи: виробничі, розподільчі, відносини обміну (купівля-продаж) і відносини споживання⁸.

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

Друга група економічних відносин - розподільчі. Вони виникають з приводу розподілу в суспільстві каналів доступу до життєвих благ і способів їх привласнення. Ці канали доступу і способи привласнення нерівноцінні: ефективні - неефективні, вигідні - не вигідні тощо. Кожен з них уможливорює відщипнути від "суспільного пирога" більший чи менший шматочок. Тож сутність розподільчих відносин полягає у забезпеченні соціальним суб'єктам найрізноманітніших позицій на шкалі розподілу суспільних благ.

Слід наголосити, що окремої сфери, яка концентрувала б у собі розподільчі відносини, не існує. Ці відносини безпосередньо вплетені у виробництво, обмін, споживання, вони є іншим боком кожного з них.

Третя група економічних відносин - обмінні (купівлі-продажу, попиту-пропозиції та ін.). Це

переважно ринкові відносини - між продавцями і покупцями та їхніми посередниками. Безпосередньо через себе трансформує і відтворює їх система торгівлі, комерції, бізнесу. Обмінюються продукти виробництва, а через них - форми діяльності. Як правило, обмінні відносини опосередковуються грошми, грошовим способом привласнення. Однак має місце і прямий обмін продуктами - бартерна торгівля. Із соціологічної точки зору, обмінні відносини утверджують соціальний компроміс, соціальну рівновагу між великим групами людей - виробниками, продавцями і покупцями, що різняться своїми інтересами, але мають потребу один в одному.

Четверта група економічних відносин - відносин у сфері споживання з приводу задоволення безпосередніх потреб людей як споживачів. Ця група економічних відносин складається з кількох підгруп:

відносин між споживачем і виробником, що реалізуються в домашньому господарстві як доведення продуктів суспільного виробництва до остаточної споживної форми; відносин відповідальності споживача перед виробником, наприклад, за технологічну правильність експлуатації тих чи інших виробів, пристроїв, машин на строк гарантій; відносин споживача з підприємствами торгівлі, громадського харчування, сервісу, транспорту, зв'язку, закладами культури, спорту, охорони здоров'я та ін.; відносин між споживачами; нормативних відносин.

За такого розподілу економічних відносин виділено чотири соціальні типи їхніх носіїв - суб'єктів (суб'єкти власності (власники), суб'єкти виробництва господарської діяльності (виробники), суб'єкти обмінних відносин (продавці, покупці, посередники), суб'єкти споживання (споживачі).

В аналізі соціально-економічної структури поряд з підставами стратифікації використовується і принцип типологізації. Існуючі соціальні і соціально-економічні групи можуть відрізнятися за якимось ознаками, що не пов'язані з прямими групоутворюючими факторами, але також важливі.

У соціології економіки, крім уже розглянутих, виділяють такі основні групи⁹, що типологічно розрізняються:

1. Традиційні і нові групи. Під традиційними розуміють довгостроково існуючі і добре інтегровані в соціально-економічну систему групи. Нові - це виникаючі знову групи, що ще не володіють визначеним статусом: вони перспективні або безперспективні, зможуть зайняти своє місце в соціально-економічній структурі або ні; невизначеність статусу нової групи - це просто невизначеність в умовах діяльності, правах і можливостях, максимально можливих доходах і т. д. Представники ж традиційної групи краще і реальніше уявляють усі ці обставини свого існування.

2. Домінуючі групи. Поняття домінування відбиває специфічні процеси міжгрупового лідерства і панування одних груп над іншими, які відбуваються й у соціально-економічній структурі. Домінування може бути тривалим чи тимчасовою, мати безліч форм. По-перше, домінування може ґрунтуватися на пріоритетності ролі. По-друге, основою домінування є принцип основних і неосновних функцій. Групи, що виконують основні функції, здобувають риси переваги, вони престижніші, часто мають можливість нав'язувати свою волю і поведінку тим групам, що зайняті виконанням різних допоміжних, посередницьких, тимчасових, неспеціалізованих завдань.

В усіх випадках домінування супроводжується (чи відрізняється) такими соціальними показниками, як особлива об'єктивна вагомість ролей чи функцій, наявність привілеїв, особлива престижність, можливість визначати ситуацію й умови для всіх, прямий диктат, відносно великі у порівнянні з іншими витрати праці.

3. Маргінальні групи. Існують групи, що займають прикордонну, проміжну позицію в соціально-економічній структурі, що сполучають у собі риси декількох груп (частіше порівняльний план

складають "крайності", дві, що істотно розрізняються групи). Прикордонність і є маргінальність.

4. Проблемні групи. До них належать групи, що займають несприятливу позицію на загальному соціально-економічному тлі з погляду загальноприйнятих і очевидних соціально-економічних стандартів. До проблемних можуть бути також віднесені ті групи, чиї інтереси, потреби, чекання (оцінювані як правомірні, нормальні) досить довгостроково не реалізуються. Проблемність оцінюється насамперед з погляду об'єктивних показників. Суб'єктивні показники не завжди адекватно відбивають ситуацію, оскільки індивіди здатні як перебільшувати, так і ігнорувати, не усвідомлювати несприятливі сторони свого становища.

5. Закриті, відкриті, перехідні групи. Загальним критерієм визначення відкритості чи закритості груп є можливість міжгрупових переміщень, виходу з групи чи входження в неї.

Поняття перехідності стосовно до груп відбиває також процесу міжгрупових переміщень. Перехідні групи - це групи, що відрізняються нестабільністю і мінливістю складу. Кожен, хто знову приходить у групу, споконвічно розглядає своє перебування в ній як тимчасове.

Реальна група ґрунтується на реальних відносинах, тобто дійсних контактах і взаємодії, частому спілкуванні "віч-на-віч", іноді співіснуванні в певний час у тому самому місці. При цьому може не мати значення величина такої спільноти.

Абсолютно нездоланих розходжень між реальною і номінальною групами не існує. За певних умов номінальна група може стає реальною, якщо "суто зовнішні ознаки" виявляються приводом до того, щоб люди поєднувалися в спільність для вираження солідарності, взаємної підтримки, спільних дій хоча б на якийсь час. Також і реальна група, якщо в ній розпадаються внутрішні зв'язки, перетворюється в номінальну групу людей, що лише формально вважаються чимось єдиним, цілим. Подібна доля може спіткати як малі виробничі колективи, так і великі економічні асоціації.

5.3. Класи і страти в економічній сфері

Класи і страти належать до великих соціальних груп. Поняття соціальних класів вперше було вжито як засіб пояснення історичних процесів французькими істориками періоду Реставрації. Проте тоді це поняття ще не було чітко визначеним і не становило центрального пункту методології дослідження. Воно вживалося, скоріше, у значенні соціоекономічних відмінностей і різниці інтересів, керуючись якими, кожна група посідає своє місце в соціальному процесі. Відмінність становища призводила до опозиції і боротьби.

Найбільш розвиненої форми і широкого вжитку це поняття набуло в марксизмі, чим певною мірою пояснюється домінування цього поняття у вітчизняних суспільних науках і, зокрема - у соціології. Разом з тим, Я. Щепанський, зазначаючи, що виникнення, розвиток, суспільні риси класів залежать від більш широких, історично сформованих типів "суспільно-економічних формацій", звертає увагу, що існують, однак, деякі риси, загальні для класів і соціальних пластів, що виникають у "класових формаціях" (рабовласницька, феодалська і капіталістична). Самі класи - складні утворення, і в їхніх рядах можемо виділити соціальні пласти. Деякі пласти знаходяться на межі між класами, і тому, говорячи про класову структуру якого-небудь глобального суспільства, правильніше говорити про структуру пластів і класів¹⁰.

При цьому слід мати на увазі, що й саме поняття клас у сучасній соціології, особливо зарубіжній, набуло більшого розмаїття теоретичних підходів.

У марксизмі, як відомо, під класами розуміють великі групи людей, що різняться за їхнім місцем у певній історичній системі суспільного виробництва, за їхнім відношенням (у більшості закріпленим та оформленим у законах) до засобів виробництва, за їхньою роллю в суспільній організації праці, а

значить, за способами отримання і розмірами тієї частки суспільного багатства, якою вони володіють.

На відміну від К. Маркса, соціолог М. Вебер не вважав організацію економіки основою стратифікації. Вебер виділив три основних компоненти нерівності. Він вважав їх взаємозалежними і все-таки в істотних відносинах незалежними. Перший компонент - майнова нерівність. Багатство означає щось більше, ніж просто заробітна плата; багаті найчастіше взагалі не працюють, однак одержують великі доходи за рахунок власності, капіталовкладень, чи нерухомості акцій і цінних паперів. Вебер указував, що представники різних соціальних класів - селяни, робітники, купці - мають неоднакові можливості для одержання доходів і придбання товарів.

Другий компонент нерівності - групи людей різною мірою користуються пошаною і повагою і мають неоднаковий престиж: він увів поняття статутних груп.

Зовсім неважко зрозуміти особливості статутних груп. їхні члени ведуть особливий спосіб життя. Помітна подібність у їхній манері говорити й у стилі одягу. Причому престиж може зовсім не залежати від багатства.

Крім багатства і престижу, Вебер зазначив третій фактор стратифікації. Мова йде про владу, що має за своєю сутністю політичний характер. Мається на увазі здатність людини чи групи здійснювати плани, починати дії чи вести визначену політику навіть у супереччя з боку інших людей і груп.

Слід зазначити, що керівництво або стратифікація залежать не лише від конкретних економічних і соціальних умов. Так, Ллойд Уорнер визначав класову належність людей, виходячи з оцінки їхнього статусу іншими членами спільності, тобто їхньої репутації.

Уорнер виявив шість різних класів у "Янкі-Сіті":

- 1) вищий вищий клас складався з багатих людей. Але головним було "знатне" походження
- 2) у нижчий вищий клас також входили люди високого статку, але вони не були вихідцями з аристократичних родин. Багато хто з них лише недавно розбагатіли, хизувались цим і прагнули виставити напоказ свій розкішний одяг, дорогі коштовності й автомобілі;
- 3) вищий шар середнього класу складався з високоосвічених осіб, зайнятих інтелектуальною працею, і ділових людей, що мають високі доходи: лікарів, юристів, власників капіталу;
- 4) нижчий середній клас представляв головним чином канцеляристів, що служать, і інші "білі комірці" (секретарі, банківські касири, діловоди);
- 5) вищий шар нижчого класу складали "сині комірці" - заводські робітники та інші працівники фізичної праці;
- 6) нарешті, нижчий шар нижчого класу включав найбільш знедолених членів спільності, дуже подібних до люмпен-пролетаріату, про який писав Маркс¹¹.

Отже, у всіх розглянутих теоріях клас зумовлений існуванням соціальних груп, що мають нерівний доступ до багатства, влади, а неоднаковий престиж, позиція, яку вони займають у суспільстві, іноді робить їх впливовими політичними групами.

У той же час в сучасній західній соціології інколи важко розрізняти в певних теоріях розуміння понять "клас" і "страта".

Так, сучасний прибічник класової парадигми Дж. Гурвіч визначає клас як соціальну групу, що відповідає певним ознакам. Він висуває 11 таких її ознак:

- супрафункціональність (впливає на структурно-функціональне розшарування всього суспільства);

- великий розмір (виключає можливість особистих контактів);
- дистанційованість (віддаленість, відмінність від інших соціальних груп);
- фактичність (існує реально, а не є ідеальною конструкцією дослідника задля певних теоретичних цілей);
- відкритість (передбачає можливість асиміляції нових членів або втрати вже існуючих, їхній перехід до іншої спільноти);
- неперервність (відтворюваність у певному просторі і часі історії);
- неорганізованість, але внутрішню структурованість (не є штучною чи спеціальною організацією типу бюрократичної контори або політичної партії, проте складається із різних фрагментів або прошарків);
- внутрішня структурно-функціональна розподіленість;
- схильність чинити опір проникненню інших у власне середовище, особлива протидія спостерігається у стосунках із суспільством як цілим;
- нетотожність з іншими класами;
- зумовленість групового тиску зовнішніми умовами існування.

Однак більш переконливо виглядає позиція І. М. Гавриленка, який стверджує, що ті ознаки, які пропонує Дж. Гурвіч, стосуються насамперед страти. Водночас ним упущені деякі важливі критерії, без застосування яких взагалі не можна називати певну соціальну групу класом: майнова нерівність (відношення до засобів виробництва і розподілу, розмір багатства, прибутків чи привілеїв), відношення до влади, боротьба, (прихована або відкрита) за контроль над державою та іншими соціальними інституціями, типовий спосіб життя, соціальна позиція і статус, роль і престиж, міра внутрішньої самоорганізованості і самоусвідомлення своєї особливої історичної ролі, наявність представницьких класових організацій (профспілок, партій, товариств, інших громадських організацій). Отже, клас є специфічною стратою, особливою її модифікацією. Тут мають значення навіть не стільки наявність чи відсутність ознак (їхню кількість можна довільно збільшувати або зменшувати відповідно до особливих завдань дослідження), скільки їхня, інтенсивність, можливо, навіть потужність. Клас, отже, є такою стратою, де її ознаки виявляються з особливою силою. Насамперед мова йде про "класифікуючі" ознаки - соціоекономічну, політичну і культурно-ідеологічну відмінність, а також про їхнє нагромадження, накладання, взаємну трансформацію (економічного становища у владну позицію, політико-економічного панування у культурно-освітні переваги)¹².

Таке "розведення" понять клас і страта відповідає усталеному в соціології розумінню страти (соціальної верстви). Вона позначає деяку групу людей більш чи менш чітко відмежовану критеріями високого чи низького суспільного становища від інших груп, причому основа цього відмежування - деяка дистанція, що спирається на критерії майнового стану, культурного рівня, стилю життя, представлення у "високому народженні" чи інші дійсні або уявні критерії. У такий спосіб соціальні пласти - це утворення, об'єднані визначеним внутрішнім зв'язком, почуттям належності, що мають приблизно окреслений принцип відокремлення, що знаходить своє вираження в тому, що у взаємодії між членами пластів в основу кладеться висота суспільного становища.

Як бачимо, страта розуміється більш універсальним соціальним явищем, ніж клас. Вона має й інші ознаки. Тут переважає не одна, а визначена сукупність конфліктів, що перманентно народжуються і вмирають. Через свою чисельність і соціальну питому вагу страта суперфункціональна, тобто впливає на реалізацію соціальних функцій усього суспільства. Вона має досить тривалу в часі історію, а відтак досвід і групову пам'ять (ідеологію, утопію, міфи, перекази, спогади, кодекс поведінки і т. ін.). Вона більш-менш ізольована в соціальному просторі і сама прагне до самоізоляції, дистанціювання з іншими. Заради цього створює визначені соціопсихологічні, владні, культурні чи інші механізми опору зовнішньої інфільтрації в його середовище, висуває визначені критерії селекції новоприбулих. Усередині страти наявна спеціалізація функцій і організація та контроль функціональних (внутрішньостратних) відносин, зв'язків і контактів. Страта має

розвинуте почуття належності до "ми-групи" референтну спрямованість активності її членів на асиміляцію, об'єднання. Страта усвідомлює свою соціальну позицію, історичну і соціальну ролі. Групова свідомість страти ґрунтується на принципах тотальності (єдність існування, історичної долі і соціальної позиції), ідентичності (усвідомлення своєї тотожності в різні історичні періоди в різних соціальних обставинах) і позиції (виділення свого особливого призначення в рамках глобального суспільства). А відтак вона виступає як внутрішня група, відносно якої всі інші є зовнішніми. Тому позитивне почуття "ми-групи" у неї доповнюється негативними "вони-група".

Клас теж має всі перераховані ознаки страти, але комбінує їх в особливий спосіб, посилюючи одні і послаблюючи інші, що залежить від конкретних обставин.

Загалом, як стверджує І. М. Гавриленко, страта тоді стає подібнішою до класу, якщо відбувається активне нагромадження і накладання "класотворчих" ознак: перетворення економічного становища у владне, соціополітичного панування - у культурні переваги, формування особливого способу життя, підвищення стандартів споживання, формування особистісних якостей визначеного гатунку (мова йде про здоров'я, щиросердечну рівновагу, впевненість у собі, здатність до владної маніпуляції іншими, схильність до теоретичної кон-цептуалізації дійсності, витончені художньо-естетичні смаки і пристрасті, контроль над власними потребами, відкладання на майбутнє їхнє задоволення, багатий лінгвістичний код спілкування, цілераціональність (у веберівському розумінні) загальної поведінки і т. ін.). Проте в остаточному підсумку багато залежить від загальної ідейно-методологічної орієнтації дослідника. Особливо яскраво ця тенденція простежується в теоретичних підходах до визначення поняття "середній клас". Як справедливо зазначив В. В. Радаєв: "Дуже часто стверджують, що саме середні класи в Росії повинні стати опорою ринкових реформ, гарантом політичної стабільності і нового демократичного устрою, ремствують на те, що ці класи в нас ніяк не сформуються. При цьому що таке "середній клас", часто не пояснюється. А тим часом можливі різні його визначення, від вибору яких залежать сама наявність і конфігурація цього класу".¹³ Визнаючи, що описана ситуація з визначенням середнього класу є типовою і для української соціології, скористаємося представленим В. В. Радаєвим аналізом існуючих визначень середнього класу.

1. Середній клас поєднує людей, що володіють середнім для даного конкретного суспільства рівнем поточних доходів, - такий найпростіший економічний критерій. Частка середнього класу в даному випадку залежить від того, як (за якою кривою) ці доходи розподіляються. У розвинутих західних суспільствах вважається, що основна маса населення (60-70%) має прибуток, близький до середнього рівня, а число бідних і багатих відносно невелике. Для менш розвинутих країн вимальовуються інші схеми: основна маса населення знаходиться на межі чи за межею бідності, а розриви з невеликою панівною верхівкою набагато значніші.

2. Розподіл на багатих і бідних пов'язаний не тільки з рівнем доходу, але і з розподілом накопиченого багатства (майна, фінансових активів) та рівнем загальної матеріальної забезпеченості. Належність до середнього класу в західних країнах у цей час означає тим самим володіння "стандартним" майновим набором у вигляді приватного будинку чи великої упорядкованої квартири, машини, комплексу предметів тривалого користування, наявності ряду страхових полісів. Як стверджується, там цей шар охоплює близько двох третин усіх громадян. У Росії середні шари становлять поки близько 10-15% населення (усе це, втім, приблизні експертні оцінки).

3. Середні класи - це власники дрібної власності на засоби виробництва, керівники дрібних фірм, більшість яких засновані на особистій праці чи припускає залучення до праці найманих працівників. Це дрібні підприємці, до яких іноді додають самостійних працівників і називають "старим середнім класом". Згодом, з ростом великих корпорацій розміри старих середніх шарів скорочуються, а їхні представники відтісняються в менш привілейовані ринкові ніші. Кількісно сьогодні вони складають 10-15%, з невеликими варіаціями в окремих країнах.

4. Ще один критерій - рівень освіти і наявність професійної кваліфікації. Відповідно до цього критерію до "середнього класу" зараховують фахівців з вищою освітою (professional). На противагу традиційній дрібній буржуазії їх вважають "новим середнім класом". Передусім мова йде про тих, хто створює й обслуговує нові технології, пов'язані зі становленням постіндустріального, інформаційного суспільства. Іноді ці групи поєднують з менеджерами й адміністративними працівниками і називають класом, що "обслуговує," (service class), використовуючи термін К. Реннера, чи "класом менеджерів і фахівців" (professional-managerial class). На рубежі XIX-XX ст. цей клас був досить нечисленний і нараховував близько 5-10% зайнятого населення; зараз у розвинутих країнах він досягає вже 20-25% і більше.

5. Якщо як основний критерій вибираються умови і характер праці (насамперед її поділ на розумову і фізичну), то до середніх класів починають відносити і так званих "білих комірців", службовців без вищої освіти (їх часто позначають як "нижчий середній клас"). Разом зі "старим" і "новим" ми одержуємо в підсумку одночасно три різних середніх класи, що у сукупності охоплюють явно більше половини зайнятих.

6. Можна вичленувати середні шари за складною сукупністю ринкових, трудових і статутних позицій. У цьому випадку в їхньому складі виявляться ті, хто протистоїть елітарним і нижнім шарам суспільства за стилем життя і соціальними зв'язками, оцінкою власних кар'єрних перспектив і ставленням до майбутнього своїх дітей, ступенем індивідуалізму й автономії у своїх діях (крім перерахованих вище економічних і професійних параметрів).

7. Нарешті, склад середніх шарів може визначатися за рівнем престижу - до них включають групи, що належать до середніх шарів самим населенням. Так, під час класичних американських досліджень У. Уорнера в 40-х роках XX ст. були виділені два такі середні класи: "верхній середній" ("upper middle"), в який увійшли солідні буржуа-власники і процвітаючі фахівці (близько 10% громади), і "нижчий середній" ("lower middle"), до якого люди відносили дрібних торговців, клерків і кваліфікованих робітників (разом вони склали менше 30% населення). За результатами досліджень ВЦІОМ, оцінюючи своє місце на суспільних сходах на початку 90-х років, віднесли себе до "середнього класу" 43% російських громадян (до вищого - 5%; до нижчого 49%).

Отже, як бачимо, за умов такого розмаїття визначень поняття "середній клас" важко не погодитись з висновком В. В. Радаєва: "відповіді на питання відносно того, чи сформувалися вже середні верстви населення в Росії чи ні, та які можливі їх масштаби, - майже повністю залежать від вибору критерію оцінки"¹⁴.

Разом з тим доцільно, на наш погляд, для визначення класів, у тому числі і середнього класу, користуватись тим "класичним набором" ознак (за К. Марксом, М. Вебером): багатство, влада, престиж. Такий підхід дає можливість зорієнтуватись щодо соціологічної ідентифікації соціально-економічної групи підприємців в Україні.

На нашу думку, група підприємців в Україні поступово все більшою мірою набуває статусу економічного класу ("бізнес-класу" за С. Макеевим). Темпи такого становлення (і відповідні масштаби) зумовлюються ефективністю процесу інституціоналізації підприємництва як соціально-економічної практики.

РЕЗЮМЕ

1. Господарчі спільноти є формою соціальних спільнот і перебирають на себе всі родові ознаки останніх: емпірично-фіксоване реальне існування, цілісність, соціальна впливовість, емерджентність.

2. Становище господарчої спільноти у суспільстві зумовлюється її соціально-економічним

статусом, що визначається способом стратифікаційного аналізу: за об'єктивними позиціями, за суб'єктивними позиціями та за типами спільних дій.

3. Соціально-економічні (господарчі) групи - це певна сукупність людей, які мають загальні природні і соціальні ознаки і об'єднані спільними соціально-економічними інтересами, цінностями, нормами і традиціями, системою певних соціально-економічних відносин, що регулюються формальними і неформальними соціально-економічними інститутами, мають внутрішню організацію, мету, конкретні форми соціального контролю і зразки соціально-економічної діяльності.

4. Типологія соціально-економічних груп може здійснюватись за різними ознаками. Найбільш поширена - за ознаками типів соціально-економічних відносин. Їхні носії диференціюються на групи: суб'єктів власності, суб'єкта виробництва, суб'єкти обміну та суб'єкти споживання.

5. До найбільших соціально-економічних груп належать страти і класи. їхніми спільними "класифікуючими" ознаками є: соціоекономічна, політична і культурно-ідеологічна відмінності та їх нагромадження, накладання, взаємна трансформація. Клас - це страта, в якій ці "класифікуючі" ознаки проявляються з особливою силою.

Глава 6. Господарчі організації

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Визначати родові ознаки господарчого виду соціальної організації.
- Пояснювати основи теорії господарчих організацій.
- Описувати основні характеристики господарчої організації.
- Розкривати механізми побудови господарчих організацій.
- Здійснювати типологію господарчих організацій.

6.1. Господарчий вид соціальної організації: родові ознаки

Поняття "господарча організація"; набуло поширення в соціологічних науках у межах соціології організацій у процесі дослідження типів соціальних організацій. Саме в цій соціологічній дисципліні розроблені методологічні засади дослідження соціальних організацій, що покладені в основу дослідження сутності господарчих організацій.

У соціологічній літературі термін "організація" вживається щодо соціальних об'єктів у трьох значеннях:

- 1) Організацією може називатися об'єднання інституціонального характеру, що займає певне місце в суспільстві і призначене для виконання окресленої функції (тобто підприємство, орган влади, добровільний союз тощо).
- 2) Термін "організація" може включати певну діяльність з організації, яка включає розподіл функцій, налагодження стійких зв'язків, координацію тощо.
- 3) Під "організацією" може розумітися також характеристика ступеня впорядкованості будь-якого об'єкта.

Дослідження засвідчують, що в сучасній соціології представлені три основні підходи до визначення організації. Домінуючим залишається визначення організації як раціональної системи з чітко визначеними цілями і формалізованою соціальною структурою. Саме в такій інтерпретації організація розглядається як синонім бюрократії. Два інші підходи не мають статусу традиційних, але набувають дедалі більшого значення. Це - визначення організації як природної, органічної системи, учасники якої керуються спільними інтересами і поєднують зусилля, щоб забезпечити її виживання, а їхня колективна, неформально структурована діяльність спрямована на досягнення цієї мети, а також інтерпретація організації як відкритої системи, тобто коаліції, що складається з кількох відмінних за інтересами груп, цілі яких тимчасово збігаються. Структура, діяльність і

результати існування такої організації перебувають під значним впливом чинників навколишнього середовища.

Для уточнення значення поняття "організація" звернемося до визначення М. Вебера, згідно з яким "організацією називається сукупність соціальних відносин - закритих, або з обмеженим доступом ззовні, - у якій регулювання здійснюється особливою групою людей: керівником і, можливо, адміністративним апаратом, що володіють звичайно представницькою владою"¹.

Більш пізні визначення доповнюють попереднє деякими суттєвими ознаками. Так, А. Станчкомб наголошує на штучності створення організації. При цьому організація виступає як "система стійких соціальних відносин, які свідомо формуються з ясно вираженою і безупинною спрямованістю на досягнення деяких специфічних цілей і завдань"².

А російський дослідник А. І. Пригожин розуміє організацію як особливу людську спільноту, соціальне середовище і, крім того, безособову систему зв'язків і норм, що детермінується адміністративними і культурними факторами³.

Найбільш повний перелік ознак організації наводить В. В. Радаєв. На його думку, будь-яка організація має такий комплекс обов'язкових ознак:

- виражена загальна мета її членів, що не зводиться до індивідуальних цілей;
- набір ресурсів і визначений спосіб їх захисту (починаючи з огорожі і служби охорони і закінчуючи способами виправдання правомочності свого існування);
- система офіційно затверджених норм поведінки і форм контролю за їхнім дотриманням;
- структура стійко відтворених статусів (організація повинна мати відносно постійне формальне керівництво чи, принаймні, стійку лідерську групу);
- специфічний поділ праці між своїми членами (формальний чи неформальний);
- наявність винагород і покарань за участь (неучасть) у справах організації.

Отже, організація - це форма об'єднання людей з метою досягнення певних результатів на засадах позаособистісних стосунків, відповідна система соціальних відносин, що орієнтується на досягнення спільних цілей, що має власні ресурси, внутрішню нормативну і статусну структури, в рамках якої члени організації за відповідну винагороду виконують відведені їм функції.

6.2. Теорії господарчих організацій

Теоретичні засади дослідження господарчих організацій розвивались як в економіці, так і в соціології, зберігаючи при цьому дисциплінарну специфіку.

Економічні теорії зосереджені в сукупності теорії фірми. В них фірма розглядається як цілісна одиниця без проникнення у хитросплетіння її внутрішньої структури та без врахування взаємодії в її межах груп інтересів.

Так, з позицій класичної політичної економії фірма - це, щонайбільше, сфера повноважних рішень індивіда, а "економічна людина" - персоніфікація фірми.

З позицій неокласичної політекономії фірма стає своєрідною, деперсоніфікованою "економічною людиною", своєрідним надраціональним суб'єктом, що практично застрахований від помилок. Організація з її потужним технічним апаратом і величезними ресурсними можливостями пошуку і аналізу інформації починає розглядатися як передумова зміцнення позицій щодо раціональності економічних дій та поведінки.

Засновники інституціональної економічної теорії намагалися привернути увагу економістів до

складної внутрішньої структури фірми (Р. Коуз "Природа фірми"). Але, за оцінкою самого Р. Коуза, його ідеї так і не увійшли до інструментарію економістів.

Спроба вийти за межі "чистого раціоналізму" здійснена представниками нової інституціональної економічної теорії, зокрема О. Уільямсоном, послідовником Р. Коуза.

Репрезентуючи теорії трансакційних витрат, в яких фірма виступає як інструмент економії коштів на пошук інформації, специфікацію прав власності, укладення договорів та підтримки їх дієздатності, О. Уільямсон спробував запропонувати нову інтегральну теорію фірми. У ній враховується наявність асиметричних відносин влади й авторитету, що відділяють ієрархічно вибудовані фірми від горизонтальних ринкових відносин.

До переваг цієї теорії слід віднести: по-перше, Уільямсон визнає наявність "провалів ринку" (market failures), викликаних так званим опортунізмом суб'єктів, що переслідують свої особисті інтереси. Фірма, таким чином, стає засобом установавання більш надійного порядку, способом дисциплінування егоїстів. По-друге, Уільямсон приймає передумову Г. Саймона про обмеженість раціональної дії ринкових "акторів". І з цього погляду фірма виявляється стабілізуючою структурою, що допомагає справлятися з несподіванками,

що породжуються відхиленням окремих суб'єктів від раціональної лінії поведінки.

Разом з тим, теорії не вдалося повністю подолати обмеження економічного підходу. По-перше, і в його теорії економічні відносини подані у формі контрактної взаємодії сторін, кожна з яких, згідно із покликом своєї вічної природи, наполегливо переслідує власні інтереси, по-друге, інтереси керуючих ототожнюються з цілями фірми і цілком зайняті турботою про підвищення економічної ефективності підприємства.

Інша група представників нової інституціональної економіки (А. Алчян та Г. Денец)⁴ репрезентували теорію агентських відносин, в якій власне відкидається наявність будь-яких владних структур. Вони розглядають фірму як подобу "ринку, привласненого в приватну власність". У її рамках відносини керівника і виконавця є контрактом, що фактично нічим не відрізняється, скажімо, від взаємодії між покупцем і продавцем в овочевій крамниці. Фірма, власне кажучи, залишається фікцією, набором обмежень для самостійно діючих індивідів.

Окрема, по суті протилежна до розглянутих концепцій, позиція представлена еволюційною теорією фірми А. Чандлера, що стверджує, що "одиницею аналізу повинна бути сама фірма, а не трансакції чи контрактні відносини, у які вона вступає". Чандлер наголошує на безупинному динамічному процесі пристосування фірми до мінливих умов через реорганізацію власних ресурсів.

Але і в цій теорії, як справедливо зазначає В. В. Радаєв, для фірм (їхніх менеджерів) характерний раціоналізм, що допомагає формувати ринкові стратегії і перебудовувати структуру підприємства. Тим часом сучасні фірми найчастіше не виступають як раціональні ринкові агенти, а просто імітують структуру успішних підприємств-лідерів у процесі так званого інституціонального ізоморфізму.⁵

Соціологічні теорії господарчої організації репрезентовані двома основними підходами: структурним і в межах соціальної дії.

Структурний підхід, у свою чергу, може бути представлений двома моделями: функціональною і конфліктною.

У функціональній моделі організація розуміється як адаптивна соціальна система. Наявність колективної мети викликає необхідність стійких структурних порядків, які втілюються в мережах

взаємозалежних ролей і системах поведінкових очікувань і норм, що обмежують діяльність індивідів. При цьому організація формується в сильній залежності від зовнішнього середовища і служить інструментом адаптації до її змін.

Конфліктна модель, на відміну від попередньої, описує організацію як структуру влади і панування. Організаційна структура фірми визначається в остаточному підсумку характером владних структур на макрорівні. Як правило, вона служить інтересам панівних груп. При цьому в самій структурі закладено джерела внутрішнього конфлікту, проявом якого стає боротьба груп за свої інтереси. Опір спонукує панівні групи виробляти стратегії регулювання конфлікту, що спираються як на матеріальні, так і на ідеологічні ресурси. У підсумку складається складний баланс сил між панівними і підлеглими групами як двома джерелами нерівних владних можливостей.

Підхід із позиції теорії дії також втілено в трьох основних моделях, в яких організація подана як:

1. Система узгодженого порядку.
2. Символічна конструкція.
3. Сукупність управлінських практик.

1. Як система узгодженого порядку організація виступає у вигляді рухливої системи взаємодій і погоджень, що приводять до тимчасових угод і кристалізуються в конвенціях і правилах як в її стійких елементах. У процесі торгів і взаємних погоджень між діючими суб'єктами утворюються складні "констеляції інтересів". Але рамки угод постійно переглядаються, і організація є продуктом безупинного творення, її структура постійно реконструюється в процесі живої соціальної дії.

2. Як символічна конструкція організація виступає як "культурний артефакт", результат символічних інтерпретацій, у процесі яких відбувається генерування цінностей, норм і ідеологій. Вона стає засобом соціалізації індивідів, їхнього включення в інституціоналізовані рамки мислення і дії. А оскільки різні групи усередині організації виробляють своє розуміння і значення того, що відбувається, ефективний контроль усередині фірми обмежений. Організація складається з безлічі реальностей і раціональностей, у ній спостерігається складна взаємодія культур (панівній культурі неминуче протистоять контркультури і т. ін.).

3. Як сукупність управлінських практик організація об'єднує різні адміністративні механізми і техніки, пов'язані з побудовою ієрархій, затвердженням правил, поширенням інформації. Різні групи виробляють свій "стратегічний вибір", виходячи з якого, вони борються за здійснення тих чи інших механізмів контролю. При цьому монополію на ефективний контроль ніхто забезпечити собі не в змозі.

Порівнюючи описані вище економічні підходи із соціологічними, звернімо увагу на відмінності між ними, що представлені практично у всіх соціологічних моделях організації.

По-перше, вони активно звертаються до аналізу внутрішньої структури організації, у рамках якої розвертаються дії агентів, що мають власні інтереси.

По-друге, всі вони наголошують на соціальних зв'язках і культурно-символічних факторах, що опосередковують ці дії, які породжують багатоманіття раціональних схем, що у підсумку втілюються в різних видах організаційного устрою.

По-третє, в соціологічних моделях організація - це мікроспівтовариство, у якому відтворюються відносно стійкі системи соціальної дії. Тут людина не тільки реалізує свої інтереси, але і включається в процес соціалізації, долучається до визначеного кола цінностей і норм, одержує необхідний захист, знаходить корисне чи приємне коло спілкування.

Глава 6. Господарчі організації

6.3. Характеристики господарчої організації

Соціологічні дослідження діяльності господарчих організацій дозволили виявити їхні специфічні характеристики, а саме: тенденцію до монополізму; прагнення до замкнутості; побудову позиційної ієрархії; підпорядкування індивідів колективним інтересам; перетворення винагород у привілеї; стратифікацію індивідів і груп.⁶

Розгляньмо коротко кожен з них.

1. Потяг до монополізму ресурсів та відвоювання відповідної економічної ніші реалізуються шляхом контролю виробництва чи реалізації переконливої більшості товарів і послуг певного виду, як вважають економісти, виходячи з передумов однорідного ринку. На думку соціологів, які враховують, що реальний ринок даного продукту розділений бар'єрами (в тому числі і неекономічними) на відносно відособлені ринки. Така ситуація значно спрощує шлях організації до монополізму. Для цього організації достатньо жорстко закріпити за собою набір дефіцитних ресурсів та певних ринкових ніш.
2. Побудова ієрархії притаманна будь-якій господарчій організації, але самі ієрархії за характером не однакові. Розподіл місць і вертикальна мобільність здійснюються на трьох підставах: спадковості; призначення зверху; висунання знизу. Самі ж місця в ієрархії можуть набувати вигляду формальних рангів і неформальних позицій.
3. Потяг до замкнутості проявляється у забезпеченні відносної закритості для сторонніх агентів ринку капіталу чи праці, ексклюзивності членства, які служать найбільш надійним інструментом захисту ресурсів господарчої організації. Утрудненість входу означає неможливість вступу в організацію тільки за бажанням, без спеціальних зусиль для завоювання місця. Утрудненість виходу виражається в неможливості вільно залишити організацію без серйозних економічних чи статусних втрат.
4. Прагнення до підпорядкування індивіда колективним інтересам. Господарчі організації (хоча й неоднаковою мірою) тяжіють до якомога повнішого підпорядкування членів своїм загальним цілям. Причому субординація людини чи групи починається часом ще до вступу в організацію. Доводиться "заслужувати" членство за допомогою протекції, через учнівство (ходіння в кандидатах і стажистах), відпрацьовування за половину оплати, демонстрацію відданості, дисциплінованості, професійної придатності. І лише після цього тебе допускають у ряди організації.
5. Перетворення винагород у привілеї. Підкоряючи своїх членів, організації за це забезпечують останнім доступ до визначеного набору винагород, що здобувають риси привілеїв. Під привілеями маються на увазі не одні тільки атрибути вищої влади (броньовані машини, "кремлівські пайки"). Привілеї в ширшому сенсі - це специфічний спосіб розподілу винагород за сам факт членства в організації, безвідносно до початкового і поточного економічного чи трудового внеску.
6. Стратифікація індивідів і груп. Практично всяка господарча організація проводить ранжирування своїх членів. Усередині її можна знайти як мінімум три соціальних прошарки:

- керівники, які мають владу і всі доступні для організації привілеї; представники цього соціального шару займають статусні позиції відповідно до дії побудови ієрархії організацій, описаних у п. 3.
- повноправні виконавці (основна маса працівників), які не мають формальної влади, але мають доступ до якогось обмеженого кола привілеїв. Соціальні позиції у цій соціальній групі заповнюються представниками, що відповідають трьом необхідним умовам:

- а) постійне членство в організації (іноді потрібно визначений стаж роботи);
- б) слухняність і особиста лояльність до безпосереднього керівництва;
- в) вираження лояльності до колективних цілей і цінностей.

Таким чином, крім перебування в штаті, слід ще дотримуватися трудової дисципліни, забезпечувати задану продуктивність, не вступати в конфлікти з начальством, демонструвати відданість організації.

- депривілегійовані виконавці, які не володіють ні владою, ні привілеями.

Цей статусний прошарок утворюють:

- переведені із шару повноправних виконавців при порушенні хоча б однієї із зазначених вимог до них;
- ті, хто проходять попередню підготовку (учні, стажисти);
- позаштатні працівники (сумісники, тимчасово зайняті);
- маргінали (прийняті без належних документів чи прописки в цій місцевості, раніше засуджені чи декваліфіковані).

Усі представники цього прошарку піддаються дискримінації в оплаті, не мають багатьох супутніх пільг, їхнє звільнення може бути здійснено керівниками практично в будь-який час і без яких-небудь особливих наслідків.

Отже, узагальнена характеристика господарчої організації тяжіє до потрібної замкненості - відносно ресурсів, членів та благ, що виробляються. Міра і характер замкненості господарчої організації щодо співвідношення видів ресурсів зумовлюється метою організації та умовами її досягнення.

6.4. Механізми побудови господарчих організацій

Господарчі організації, як і будь-які соціальні організації, визначаються високим рівнем як багатовимірності, так і невизначеності побудови і функціонування. Вони належать до надскладних систем, їхня складність може перевищувати можливості управління щодо контролю організаційних процесів.

Прагнення відійти від складності в будові організацій породжує чимало методів, прийомів - систематизацію, декомпозицію, агрегування, що стосуються як самих систем, так і знань про них.

Що ж до соціальних організацій, зокрема господарчих, то частіше за всі інші об'єкти тут застосовується такий метод подолання їх складності, спрощення, як соціальна формалізація, тобто стандартизація організаційних зв'язків і норм.

Соціальна формалізація як спосіб організованості систем - це цілеспрямоване формування стандартних, знеособлених зразків поведінки в правових, організаційних і соціокультурних формах⁷. У соціальних організаціях формалізація охоплює контрольовані зв'язки, статуси і норми. Завдяки їй знижується абсолютна і відносна організаційна складність.

Найважливішою ознакою цього способу організованості є зафіксованість його елементів, тобто договірне, документальне закріплення їх у єдиній системі правових, технологічних, економічних та інших норм і залежностей. Результативний ефект формалізації проявляється, зокрема, в концентрації і каналізації організаційної діяльності в найбільш оптимальному напрямку, а саме, в стійкості, стабільності функціонування організації, у можливості більш-менш тривалого прогнозування функціональних процесів, в економії організаційних зусиль за рахунок скорочення амплітуди пошуків у кожній конкретній ситуації. На цій основі створюється формальна організація підприємства, установи.

Зауважимо, що існують два шляхи формалізації соціальних систем. Перший шлях - через

оформлення природно складеного стану - ґрунтується на осмисленні попереднього досвіду. При цьому аналіз усталеної практики функціональних відносин, зафіксованої в свідомості як дане, призводить до пошуку і вичленування з неї найбільш повторюваних, сталих, неперехідних елементів. Формальна організованість тут немов виводиться чи впливає з досвіду. Таку формалізацію можна назвати "рефлексивною". Наприклад, стихійний розподіл функцій, що тривалий час складається в якомусь підрозділі підприємства, одного разу фіксується і закріплюється у вигляді спеціального адміністративного розпорядку (документа), який стає організаційною основою функціонування цього підрозділу і еталоном для створення нових.

Інший шлях формалізацій - це "конструювання" соціальної організації. У цьому випадку створення програми передують актуальному існуванню організації. Наприклад, створення нового підприємства передбачає попередню розробку спеціального проекту, плану роботи тощо, згідно з якими організуються його технічна і соціальна структури. Минулий досвід тут також присутній, але тільки як прецедент, як урок.

Зауважимо, що формалізація, природно, означає звуження діапазону вибору, обмеження, навіть підпорядкування суб'єктивної волі учасника організації визначеному порядку. Однак це неминуча, вироблена об'єктивним ходом розвитку соціальних процесів, і передусім організаційних, форма стабілізації будь-якої тривалої кооперації людей.

Поєднання обох шляхів формалізації уособлює бюрократизація - процес набуття організацією, за визначенням М. Вебера, "ідеальної форми організаційного устрою".

Основними рисами бюрократичної організації було визначено такі:

- Бюрократична організація має строго ієрархічну структуру, в якій чітко розділено сфери компетенції чиновників.
- Управління здійснюється шляхом письмових розпоряджень за загальними правилами, освоєння яких часто вимагає особливої підготовки. Кандидатів відбирають згідно з професійною кваліфікацією й освітніми дипломами, а потім призначають розпорядженням зверху.
- Грошова платня і пенсійні права фіксовані і знаходяться в строгій відповідності до місця чиновника в ієрархії. Його просування пов'язується з вислугою років, але значно залежить від оцінок вищого керівництва. Чиновники, розташовані на нижчій сходинці ієрархії, підкоряються тим, хто знаходиться на вищій сходинці, тільки в рамках запропонованих їм обов'язків. Від них потрібна відданість скоріше службовому обов'язку, ніж конкретній особі начальника.
- Місця в апараті розподіляються на вільній контрактній основі із заздалегідь обговореними умовами, при недотриманні яких від цієї роботи в принципі можна відмовитися. Існує і право виходу у відставку. Офіс і приватне господарство строго розділені. Чиновник не може привласнити як свою приватну власність ні займану посаду, ні пов'язані з нею джерела винагород. Чиновник підкоряється єдиній дисципліні і підданий уніфікованій системі контролю шляхом постійної звітності про зроблену роботу. Служба в апараті для чиновника є єдиним чи, щонайменше, основним місцем роботи.

Зрозуміло, що риси бюрократичної організації найбільшою мірою притаманні системі державного управління. Хоча відомо, що бюрократичні порядки втілювалися в менеджеріальній моделі корпоративної організації, що постулювала відділення власності від управління. Ця модель панувала майже половину двадцятого сторіччя, починаючи з 30-х років.

Разом з тим, сучасна соціологія зовсім не схильна перебільшувати можливості бюрократизації щодо господарчих організацій із двох як мінімум причин.

По-перше, бюрократизація, як і формалізація в цілому, не в змозі охопити всі організаційні відносини. Тому поряд з формальною частиною завжди існує і неформальна. Це інший тип

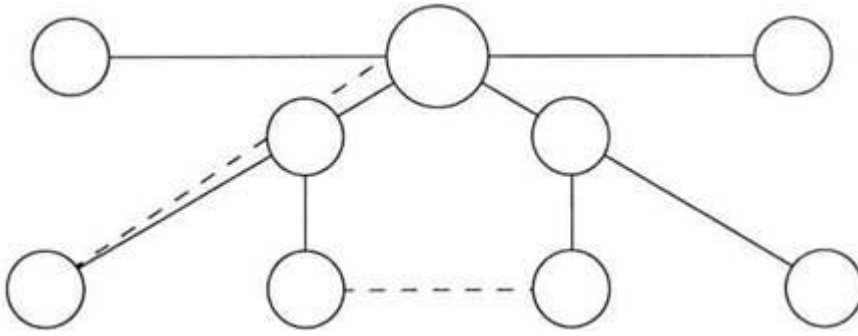
організованості, що представлений соціально-психологічною організацією як спонтанно складеною системою міжособистісних стосунків, що неминуче виникають упродовж більш чи менш тривалого спілкування, яке ґрунтується на взаємодії працівників як особистостей. Така організація є результатом безпосередньої вибіркової стосунків у колективі, спрямованих на досягнення мети, задоволення індивідами їхніх соціальних потреб (у спілкуванні, визнанні, належності).

Соціально-психологічна організація проявляється, головним чином, у групоутворенні. Соціально-психологічні групи включають невеликий контингент людей, зв'язки між якими утворилися стихійно, але які порівняно довго підтримують між собою ці безпосередні ("віч-на-віч") зв'язки. У таких групах люди об'єднані взаємним інтересом, хоча кожен із них усвідомлює або виокремлює себе як специфічну соціальність. Максимальна чисельність групи визначається можливостями підтримування безпосередніх, особистих контактів і, за даними більшості дослідників, зазвичай складається з 3-10 осіб. Слід додати, що таку групу характеризує і певна соціально-психологічна спільність: почуття солідарності, взаємної довіри, спільної долі тощо. Межі такої групи можуть збігатися з формальними або відрізнятися від них, включати членів декількох підрозділів організації, розбивати останні на неформальні підгрупи, які за межами організації не функціонують взагалі.

Бажаючи задовольнити свої соціальні потреби в рамках групи, людина потрапляє в залежність від неї, тобто група може контролювати її поведінку. В її розпорядженні існує багато засобів впливу: осуд, моральна ізоляція тощо. Група стихійно формує власні норми поведінки, дотримуватись яких повинен кожен її член. Таким чином, виробляється соціально-психологічний механізм внутрішньогрупового контролю. У групі відбувається поділ її членів за шкалою престижу. Причому цей поділ часто не збігається з посадовою, ранговою структурою. У групі, крім того, виникають також відносини лідерства. Інакше кажучи, структура колективу роздвоюється на формальну і соціально-психологічну (підрозділ - група, керівник - лідер, посада - престиж). Подібне роздвоєння може призвести до явищ дезорганізації. Тому завдання соціолога - знайти способи поєднання формальної організації та організації соціально-психологічної (добір персоналу, виборність керівників).

Але роздвоєння організацій цим не вичерпується. Формальній структурі протистоїть не тільки соціально-психологічна, а й позаформальна організованість персоналу⁸.

Часто службові стосунки не вкладаються в суто формальні зв'язки і норми. Для вирішення багатьох проблем працівникам доводиться вступати між собою у стосунки, не передбачені жодними правилами, інструкціями, взагалі заздалегідь заданими приписами, що цілком природно, бо формальна структура не може передбачити все, та й не повинна намагатися це робити. Наприклад, на рис. 6.1. видно, як від директора підприємства (велике коло), оминаючи його заступника, виникає стійка лінія (штрихова лінія зверху вниз) службової взаємодії з начальником одного з відділів заводууправління. Це відділ маркетингу. Він зараз на самому вістрі ринкового життя, а кваліфікації у його співробітників мало, тому "перша особа" підприємства слушно прагне до більшого контролю за його роботою. Те саме і з іншою штриховою лінією знизу: два начальники служб (іноді й цехів) не можуть вирішувати всі питання через "верх" і встановлюють між собою непередбачену раніше "горизонталь". Так справи здійснюються швидше.



Умовні позначення: -----формальні зв'язки

- - - - - неформальні зв'язки

Рис. 6.1. Співвідношення формальної і неформальної організацій

Таким чином, якщо соціально-психологічна організація якогось підприємства, установи створює зв'язки і норми для задоволення потреб працівників як особистостей - у спілкуванні, визнанні, належності, то позаформальна організація виникає внаслідок прагнення людей як працівників краще вирішувати свої службові справи, але якимось своїм способом. Це цілком службові, спрямовані на справу, на роботу, але не передбачені інструкціями і правилами, не підтверджені офіційно-діловими стосунками. Тому в будь-якій організації звичайно існує "паралельна" система зв'язків і норм. Вона може бути дуже корисною для організації або шкідливою. Але вона виникає природно, через неможливість охопити офіційними стандартами всі стосунки, ситуації, особистісні особливості.

По-друге, "всесильність" бюрократичної організації господарчої діяльності була поставлена під сумнів новими теоріями фінансового капіталу. Виникли концепції "переплетеного директорату" (interlocking directorships) і "ресурсної залежності" (resource dependency), що вказують на серйозну залежність корпоративних стратегій від відносин з банками й іншими фінансовими інститутами. Іншим джерелом господарчої влади стала визначена консолідація акціонерів, що частково підриває гегемонію керівників.

Досліджуючи еволюцію господарчих організацій, В. В. Радаєв зазначає, що формування моделей господарчої організації в останні десятиліття відбувається на тлі перетворення звичних для першої половини XX сторіччя схем вертикальної організації. Колишня ієрархічна структура підприємства сьогодні стає усе складнішою. Великі корпорації перейшли від домінуючої на початку століття централізованої функціонально орієнтованої структури (П-форма) до багатодивізійної структури (М-форма). Цей процес йде і далі - до утворення горизонтальних мереж як більш гнучкої системи організації порівняно з ринком чи адміністративною ієрархією. Господарча організація набуває рис складнішого соціального утворення.⁹

Нова хвиля сумнівів стосовно придатності теорії бюрократизації щодо сучасних господарчих організацій виникла у процесі обговорення соціологічною спільнотою радикальної проблематики "пост-модерністської організації". Поняття це є трохи парадоксальним, якщо врахувати, що постмодернізм проголошує загальну дезорганізацію і зняття чітких меж. Мова йде про нові типи організаційного устрою, про дедиференціацію у виробництві і споживанні чи про "дезорганізований капіталізм", якщо користуватися термінами К. Оффе, С. Леша і Дж. Урри.

Поява нових теорій господарчої організації спричинилася на тлі нових тенденцій у господарчому житті. Спостерігаються децентралізація господарського управління і фрагментація великих організацій; поділ праці стає більш гнучким, а управлінські моделі більш еkleктичними, розмивається однозначність організаційних правил.

При цьому господарча організація стає більш відкритою. Поряд з її "ядром" розширюється "периферійний пояс", де економічних агентів об'єднує не формальне членство, а складні сітки правових відносин і соціального обміну. Все складніше визначити межі фірми. І справді, де закінчується її власність у системі перехресного володіння акціями або її виробництво за розвинутої субконтрактної системи та франчайзингу? Розпливаються строгі межі між "фірмою" та "ринком", поширюються зони гібридних взаємодій.

Отже, розуміння сучасної господарської організації не може обмежуватись класичним її розумінням як бюрократичної структури. Основною науковою проблемою стає перехід до аналізу більш складних і гнучких форм, характерних для сучасних організацій.

6.5. Типологія господарчих організацій

У соціологічних джерелах існують різні підходи до типології соціальних організацій, що можуть бути підґрунтям для типологізації господарчих організацій.

Одна із загальних типологій, що була запропонована А. Етціоні, передбачала виділення трьох основних видів організацій за способами підлеглості своїх членів і утвердження внутрішнього контролю:

- примусові (coercive);
- утилітаристські (utilitarian);
- символічні (symbolic, identitive).

Зазвичай кожна організація, поєднує в собі всі три види контролю, але в дуже відмінних пропорціях.¹⁰ Примусові організації опираються на пряме (фізичне, військове) насилля над людиною або загрозу застосування насилля (його відсутність стає тут формою винагороди). Яскравим прикладом слугують в'язниці і армійські підрозділи, які, крім іншого, перетворені в розгалужені господарчі підрозділи. Утилітаристські організації об'єднують своїх членів на базі матеріального інтересу. Сучасні господарські підприємства найбільш близькі саме до цього виду. Символічні організації апелюють до солідарності, що виникає із загального морального або ідеологічного коріння. До таких організацій належить церква і політичні партії (наприклад, чернеча община може виконувати функції господарчої організації, але матеріальні інтереси відіграють в ній підлеглу роль з точки зору механізмів її інтеграції).

У вітчизняній соціології досить поширена типологія організацій, що об'єднує п'ять основних типів: ділові організації, громадські спілки або масові організації, проміжні форми організацій, асоціативні організації, поселення.¹¹

1. Ділові організації - фірми та установи, які або виникають самі для комерційних цілей, або створюються ширшими організаційними системами для вирішення окремих завдань. Цілі найманих працівників не завжди пов'язані з цілями власників або держави. Членство в них забезпечує працівників засобами до існування. Основа внутрішнього регулювання - адміністративний розпорядок, принципи єдиноначальності, призначення, комерційної діяльності.
2. Громадські спілки або масові організації, цілі яких виробляються "зсередини" і є узагальненням індивідуальних цілей учасників. Регулювання забезпечується спільно прийнятим статутом, принципом виборності, тобто залежністю керівництва від керованих. Членство в них задовольняє політичні, соціальні, економічні, аматорські (аматор) потреби та інші.
3. Проміжні форми організацій, наприклад, кооперативні (сільськогосподарські, риболовецькі колгоспи, артілі), які поєднують у собі основні ознаки спілок, але виконують підприємницькі функції, їх необхідно відрізняти від споживчих кооперативних організацій (споживспілки, житлокооперативи і т. ін.).

4. Асоціативні організації - сім'я, наукова школа, неформальна група. У них помітні деяка автономія від середовища, відносна стабільність складу, ієрархія (верховенство, лідерство), порівняно стійкий розподіл учасників (за ролями, престижем), прийняття спільних рішень. Регулятивні функції здійснюють спонтанно створені в них колективні норми і цінності. Однак ступінь їх формалізацій незначний.

5. Схожі організаційні ознаки має і такий тип спільноти, як поселення. Спочатку люди оселяються разом, щоб через сусідські зв'язки використовувати діяльнісні спроможності (здібності) один одного, підкоряючись при цьому певній доцільності цілого (дотримуючись планування вулиць, форм і розмірів житла, структури спеціалізації і т. ін.), яка кожному окремо не потрібна. У міру урбанізації фактор цілісності зростає, знеособлюється і виокремлюється ще більше.

Очевидно, що всі зазначені організаційні форми взаємопов'язані і перетинаються між собою. Порівнюючи обидві типології, можна виокремити утилітарні та ділові організації як такі, що вбирають в себе ознаки господарчої організації, коло яких досить широке.

За типологією М. Вебера до кола господарчих (економічно орієнтованих) організацій можна віднести:

- власне "економічні організації", що керуються матеріальним інтересом;
- неекономічні організації, що виконують економічні функції ("економічно активні"), наприклад, держава чи церква;
- економічні організації, регульовані неекономічними способами ("економічно регулятивні"), на зразок земельних громад, професійних цехів чи гільдій;
- організації, "стверджуючі формальний порядок", які здійснюють неекономічний контроль за умовами економічної діяльності (наприклад, правоохоронні органи)¹².

Подальшого розвитку і конкретизації ця типологія набула в сучасній соціології. Так, емпірична типологія ділових організацій виділяє серед них два типи¹³:

- 1) підприємства (зайняті у виробництві й розподілі матеріальних цінностей та послуг);
- 2) установи (зайняті у сфері розумової праці).

До першого типу належать організації виробничі, торговельні, обслуговувальні, до другого - освітні, лікувальні, культурні, управлінські, наукові та проектні.

Проблемна ж типологія визначає інші угруповання.

З погляду проблеми "особистість - суспільство" ділові організації можна поділити на дві групи:

- 1) зайняті задоволенням людських потреб (працюють на кожного);
- 2) зайняті у сфері суспільної інтеграції (працюють на загальне).

До першої групи потрапляють організації, які забезпечують свій прибуток виробництвом матеріальних предметів споживання (одяг, харчування, житло, предметний світ), умовами для рекреації (відпочинок, лікування), постачають предмети духовних потреб (ідеї, художні цінності, знання), до другої - організації, які здійснюють соціальний контроль (орган нагляду), соціальне управління (уряд, місцева адміністрація). Виділяється також проміжна група організацій, зайнятих соціалізацією (виховні, освітні, інформаційні заклади), що тією чи іншою мірою працюють на обидві функції (рис. 6.2).

Що стосується місця і участі ділових організацій у суспільних відносинах, то необхідно врахувати, що партнерами організацій можуть бути або інші організації, або масовий споживач, або, нарешті, якісь конкретні категорії населення. Скажімо, очевидними є принципи відмінності між такими

парами організацій, як будівельна компанія і ЖЕК, оптова база і крамниця, хоча вони займаються спільною справою. В одному випадку контакт виникає між однорідними, організованими об'єктами, в іншому - організація виходить на дискретне, масове середовище, поведінці якого властиві незрівнянно більша стихійність і невизначеність. До того ж, якщо міжорганізаційні відносини в цьому аспекті стосуються проміжних результатів, наприклад, господарської діяльності, то організаційно-масові відносини виникають навколо кінцевого продукту цієї діяльності, до чого, зрештою, зводяться всі попередні зв'язки. Тому вздовж другого з названих типів відносин проходить одна з найважливіших ліній соціально-економічної взаємодії. Саме організації цього типу є факторами громадських (суспільних) настроїв, індикаторами задоволеності. Організаційно-масовий тип відносин поділяється на аудиторний (поза організацією), клієнтурний (всередині неї) різновиди. Значущість такого розрізнення пояснюється залежністю спеціальної відстані від просторової, внаслідок чого вказані відносини мають різний ступінь інтенсивності, неоднаковий зворотний вплив адресата-споживача.



Рис. 6.2. Типологія ділових організацій за суспільними функціями

Не можна не враховувати і такої відмінності в контактах: одні організації виникають індивідуалізованим чином (за аудиторними зв'язками, наприклад, таксомоторний парк, міліція, а за клієнтурними - магазин, лікарня), інші - спільно, сукупно (за тими ж групами: газета, громадський транспорт, кіно, театр, внз). На особливу увагу заслуговує клієнтурний індивідуалізований тип контакту з огляду на висловлені вище міркування (посилені порівняно з іншими варіабельність, інтенсивність). Така група ділових організацій може бути виділена як спеціальний об'єкт соціологічних досліджень масової свідомості, соціальної ефективності і суспільного виробництва, співвідношення структур кінцевого продукту і потреб. Крім того, як і в інших групах, ці організації мають схожі проблеми і потребують розробки для них типових методів навчання персоналу тактики впливу, сприйняття тощо.

Типологію, побудовану на виділенні ідеальних типів господарчих організацій, запропонував Я. І. Кузьмінов.¹⁴

Можна виділити три ідеальні типи господарчої організації: громаду, корпорацію й асоціацію.

Під громадою розуміється спільність, побудована на тісних внутрішніх зв'язках, найчастіше об'єднана за територіальною чи кровно-родовою ознаками. Для неї характерні:

- формальна рівність (кожен повноправний член має один вирішальний голос);
- загальна власність, що може використовуватися окремими членами, але при цьому їм не належить;

- нерозчленованість багатьох внутрішньогосподарчих функцій (більшість членів займаються тим самим);
- загальне підпорядкування неформальному традиційному порядку, що поширюється на велику частку праці і життя.

Історичним прикладом може бути традиційна селянська громада. Корпорація - відносно замкнута організація, побудована на менш тісних і більш професійних зв'язках. Вона володіє більш вузькою, ніж громада, функціональною спрямованістю, вираженою багатоступінчастою ієрархією і твердим поділом внутрішніх обов'язків, а також більшою мірою спирається на формальний адміністративний порядок. Корпоративні риси з легкістю виявляються в ладі середньовічного професійного цеху й в офісі ультрасучасного банку.

Асоціація, на відміну від перших двох типів, - це відносно вільне об'єднання індивідів і груп, що зберігають свої особисті права і приватну власність. Асоціація створюється під спеціальні завдання, і її діяльність, як правило, не виходить за їхні рамки, не зазіхає на волю і приватне життя індивіда. Непоганим прикладом асоціації можуть бути сучасні суспільства споживачів.

Зрозуміло, що специфічні характеристики господарчої організації, проявляються по-різному у кожному ідеальному типі, надаючи їм конкретного завдання. Так, наприклад, притаманні всім трьом типам монополістичні устремління проявляються у різних стратегіях: громада більше турбується про охорону власних ресурсів, корпорація і асоціація більш схильні до експансії.

Ще одну типологію господарчих організацій - за критерієм способів утвердження в ній авторитетів - розробив В. В. Радаєв. Його типологія включає чотири моделі стосунків між керівниками і підлеглими: бюрократизм, патерналізм, фратерналізм і партнерство.

Аналіз прояву того чи іншого стилю ієрархічних стосунків у господарчій організації дозволив пізніше виділити соціальні ролі керівника та соціальні механізми утвердження авторитету.

Так, у бюрократичних стосунках керівник бере на себе роль "начальника", у патерналістських - поводить, скоріше, як "хазяїн", при реалізації фратерналістських стратегій він претендує на роль "лідера", а у стосунках партнерства стає "координатором". Бюрократична система в ідеалі нагадує машину з добре налагодженими функціональними механізмами. Патерналізм протистоїть "механіцизму", переносячи в господарське середовище стосунки сімейного характеру, коли "хазяїн" стає майстром, а молодші члени родини виконують роль учнів. Фратерналізм виникає з артільних, общинних, товариських відносин, у яких "брати по класу" слідує за своїм "лідером", "старшим братом". Партнерство ж відрізняється формальним демократизмом - самостійні індивіди поєднуються для роботи з вільного контракту, а верховний "координатор" розподіляє підряди і контролює дотримання обговорених умов.

У спрощеному вигляді цю типологію можна подати як перетинання двох шкал, що вимірюють відносну строгість ієрархії і ступінь формальності стосунків (див. табл. 6.1). Шкали ці відносно самостійні. Так, підкреслена неформальність стосунків зовсім не означає ослаблення контролю. Навпаки, там, де стираються межі між службовим і особистісним, контроль часто стає щільнішим, централізація вищою.

Таблиця 6.1

Головні способи організації стосунків усередині фірми

	Тип ієрархії	
	Слабкий	Виражені
		й

Характер стосунків	Неформал ьні	Фратернал ізм	Патерналі зм
	Формальн і	Партнерст во	Бюрократ изм

Геревага запропонованої типології, розробленої на основі ідеальних типів, полягає в універсальних методологічних можливостях, які легко реалізуються у відповідних соціальних технологіях. Так, перший крок полягає в розробці "ідеальних типів"; другий - у співвіднесенні "ідеальних типів" з емпіричними даними, визначенні їхньої "питомої ваги"; третій - в описі емпіричних типів дії, кожний з яких є складною комбінацією "ідеальних" орієнтацій, що вибирає їх як свої елементи; накінець, четвертий крок - у виявленні різних факторів, що стоять за вибором того чи іншого типу дії.

Щодо факторів вибору форм внутріфірмової організації, то до них, без сумніву, належать: розмір підприємства, технологія виробництва, сфера діяльності, форма власності, соціальний склад працівників і, нарешті, особисті переваги менеджерів. Що стосується розміру організацій, то ми вправі очікувати, що, скажімо, орієнтації на неформальні стосунки більшою мірою характерні для малих і середніх підприємств чи локальних ("тісних") співтовариств, і що великі сучасні фірми мають потребу в більш інтенсивному бюрократичному контролі. Але цей зв'язок не варто абсолютизувати. Важливим є і профіль роботи підприємства. Наприклад, сама ідея фратерналізму виросла з дослідження будівельних фірм, де трудові стосунки мають багато особливостей, що впливають із самої технології підрядних робіт. Відносна автономія кваліфікованих виконавців, що переходять з об'єкта на об'єкт, утрудненість контролю за поточною діяльністю, розкиданою по будівельних майданчиках, заохочує "артільний" тип стосунків. У сільському господарстві з його характерною "земельною залежністю", де підприємства найчастіше є прямим продовженням сімейного кола, більш укорінені патерналістські стосунки. За контрастом, банківські операції вимагають більшої бюрократичної твердості і персональної відповідальності. А в організації наукових колективів відносно частіше звертаються до партнерських стосунків. Тому "технологічні" розходження, безумовно, є, але і тут "залізних" залежностей не спостерігається.

Диференціація організаційних форм зумовлена також формою власності господарств. Державні організації за інших рівних умов виявляють більший формалізм і насаджують більше ієрархічних ступенів порівняно з приватними підприємствами, де ієрархія має менше ступенів і не настільки підкреслюється. Впливає соціальний склад наймачів і найманих робітників. Стосунки з представниками своєї статусної чи вікової групи мають менш формальний характер; з етнічними групами вони складаються по-різному, залежно від "демократичності" культури.

Специфічний вплив на форму організації мають особисті уподобання керівників, які не слід зводити до суто психологічних пристрастей чи інстинктів, мова йде насамперед про культурні орієнтації і традиції різних країн. При цьому уподобання керівників складаються в процесі вироблення цілеспрямованих стратегій і в слідуванні сформованим практикам господарчого життя. Формуючи сценарії своїх організаційних дій у першому випадку, або не задумуючись про них в іншому випадку, підприємці переносять у сферу трудових відносин ширший соціальний досвід, вибудовують своєрідне суспільство в мініатюрі.

Насамкінець зазначимо, що розглянутими типологіями не вичерпуються підходи до розробки нових сучасніших типологій. Та й самі наведені типології є відкритими до поповнення їх новими формами господарчих організацій.

РЕЗЮМЕ

1. Господарча організація як різновид соціальної перебирає на себе такі родові ознаки останньої: це об'єднання людей з метою досягнення певних соціально-економічних результатів на засадах позаособистісних стосунків, відповідно система соціально-економічних відносин, що орієнтується на досягнення відповідних цілей, має власні ресурси, внутрішню нормативну і статусну структури, в рамках якої члени організації за відповідну винагороду виконують відведені їм функції.

2. Господарчим організаціям притаманні також специфічні характеристики: тенденція до монополізму; прагнення до замкнутості; побудова позиційної ієрархії; підпорядкування індивідів колективним інтересам; перетворення винагород у привілеї; стратифікація індивідів і груп.

3. Господарча організація належить до надскладних соціальних систем, що вимагає відходу від складності в побудові організації. Механізмами такої побудови є: систематизація, декомпозиція, агрегування та соціальна формалізація.

У соціології склалось декілька підходів до типології, які можна застосовувати і до соціально-економічних організацій. Найпоширеніші: 1) за способом підкорення своїх членів (примусові, утилітаристські, символічні); 2) ділові, громадські (масові), проміжні, асоціативні, поселення.

Глава 7. Соціальні інститути економіки

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Визначати поняття "господарчий інститут".
- Характеризувати родові і видові ознаки господарчого інституту.
- Пояснити структуру та функції господарчого інституту.
- Здійснювати типологізацію господарчих інститутів.

7.1. Соціальні інститути в економіці: родові ознаки

Поняття "соціальний інститут" виникало ще в часи становлення соціології. Зокрема, Е. Дюркгейм пов'язував природу соціальних інститутів із визначенням суспільства як цілісності. Суспільство, на його думку, є органічною цілісністю, що складається з окремих груп та інститутів, кожний з яких відіграє свою функціональну роль. З цього випливало, що соціологія є наукою про інститути, їхнє виникнення, розвиток і функціонування в суспільстві¹.

До ключових понять соціології відносив соціальний інститут Г. Спенсер, який вважав, що соціальні інститути ("інституції") є складниками каркаса соціуму і виникають в результаті процесу диференціації суспільства. Розвиток регулятивної системи суспільства він поєднував із розвитком соціальних інститутів².

Не обійшов увагою вивчення соціальних інститутів П. Сорокін. Він здійснює певну класифікацію соціальних інститутів, визначає їхні функції в системі соціальної взаємодії суспільств; розглядає соціальні інститути як механізми соціального тестування, селекції і розподілу індивідів у суспільстві³.

Важливого значення соціальним інститутам надає Я. Щепанський⁴. Спираючись на здобутки західноєвропейської соціології, він синтезує загальні положення різних підходів до визначення соціальних інститутів, обґрунтовує і подає відповідну класифікацію їх та формулює низку положень, які є надзвичайно важливими для розуміння природи соціальних інститутів та їхньої взаємодії в суспільній системі. Аналізуючи, в яких значеннях використовується поняття "соціальний інститут", він виділяє чотири основні:

1. Інституції - це групи осіб, покликані вирішувати справи, важливі для всієї спільноти, виконувати публічні функції. Наприклад, Рада народних депутатів є інституцією як група людей,

обраних мешканцями для управління містом, районом тощо.

2. Інституція - це форма організації комплексу соціальних дій, які виконуються деякими членами групи від імені спільноти, тобто в цьому розумінні не депутати Ради є інституцією, а організація Ради, що надає їй право діяльності і забезпечує можливість репрезентувати жителів міста.

3. Інституція - комплекс установ і знарядь діяльності, що дають змогу деяким членам групи виконувати публічні функції, спрямовані на задоволення потреб і регулювання поведінки цілої групи. У цьому значенні для Ради як інституції істотні такі засоби, як бюджет, персонал, технічні засоби тощо. Саме вони роблять Раду інституцією.

4. Інституція - певна соціальна роль деяких осіб, особливо важлива для життєдіяльності групи. Наприклад, соціальна роль голови Ради, членів її президії, депутатів, технічного персоналу тощо. Узагальнюючи зміст цих чотирьох підходів до визначення інституцій, Щепанський вважає, що інституція - це комплекс установ, в яких обрані члени груп отримують право на виконання публічних та імперсональних дій, спрямованих на задоволення індивідуальних і групових потреб, для регулювання поведінки членів групи. Характерними ознаками інституції є те, що вона має у своєму розпорядженні певні способи діяльності, визначені імперсонально, незалежно від особистості й інтересів людини, і реалізує їх завжди однаково, користуючись підтримкою спільноти в цілому або принаймні її більшості.

На цій підставі Я. Щепанський виділяє основні способи визначення інституту - матеріальний, формальний та функціональний, наголошуючи на певних спільних для всіх підходів елементів, що утворюють основний компонент соціального інституту - його своєрідну базову структуру.

Основний компонент соціального інституту включає системи установ, в яких певні люди, обрані членами групи, отримують повноваження щодо виконання певних суспільних і безособових функцій задля задоволення існуючих індивідуальних і суспільних потреб і заради регулювання поведінки інших членів групи. На думку Я. Щепанського, до загальної характеристики соціальних інститутів в соціології, як правило, відносять:

- групу людей, що виконує суспільні функції;
- організаційні форми комплексу функцій, що виконуються деякими членами від імені інших;
- сукупність матеріальних установ і засобів діяльності, що дають змогу індивідам виконувати суспільні функції.

Ширшу сукупність ознак пропонує В. І. Тарасенко, який дає таку характеристику соціального інституту:

- інститут виникає внаслідок поділу праці, ускладнення і диференціації суспільних відносин;
- є формою опосередкування, матеріалізації діяльності і суспільних відносин;
- є організованою групою людей із визначеними статусами і ролями;
- діяльність і відносини всередині інституту впорядковуються і регулюються системою норм, правил, інструкцій
- матеріалізується в системі установ і організацій;
- наявність сукупності функцій;
- можливість дисфункції та неузгодженості у внутрішній організації інституту⁵.

Оцінюючи ці характеристики, важко не погодитися з думкою С. О. Войтовича, що під їх визначення підпадають також і соціальні організації. За такою схемою, пише він, до складу соціального інституту можна зарахувати і державу, і школу, і підприємство та будь-яке інше організаційне утворення. Визначаючи значення їх для розуміння, пояснення соціальних інститутів, слід враховувати, що саме історичність або тривалість просторово-часової перспективи, інституціональність поведінки, що становить систему взаємодії суспільств, або поведінки, що зв'язує індивідів у суспільній системі як цілісності, а також релевантність або легітимація норм даної інституціоналізованої діяльності членами відповідної цілісної спільноти відрізняють

інститути від інших типів суспільних утворень і, насамперед, організаційних⁶.

Схожої позиції дотримується також В. Л. Осовський, який до специфічних ознак соціального інституту порівняно з соціальною організацією відносить: тривалість у просторі і часі, орієнтацію на упорядкування основних сфер суспільного життя і культурну легітимність у соціумі⁷.

Переходячи до розгляду функцій соціального інституту, слід зазначити, що саме функціональну складову його основного компонента Я. Щепанський вважав найважливішою для розуміння соціального інституту. "Значущість впливу та інститутів, - наголошував він, - ґрунтується на двох фундаментальних функціях:

- а) на тому, що з їхньою допомогою задовольняються потреби, а це означає, що інститути стосуються засобів задоволення потреб, окреслюють їхній вид, якість тощо.
- б) на тому, що інститути регулюють діяльність, заохочують очікувану поведінку і здійснюють репресії стосовно неочікуваної.

До цих двох ґрунтовних функцій додається те, що вони забезпечують плинність суспільного життя і здійснюють інтеграцію намірів, дій, стосунків між індивідами."⁸

У повнішому переліку соціальний інститут виконує такі функції:

- дає можливість членам задовольняти різні потреби;
- регулює дії членів у рамках соціальних відносин, тобто забезпечує виконання бажаних дій і здійснює репресії щодо небажаних дій;
- забезпечує стійкість суспільного життя, підтримуючи і продовжуючи безособові суспільні функції;
- здійснює інтеграцію прагнень, дій і взаємин індивідів і забезпечує внутрішню спорідненість спільноти.

Успішність функціонування соціальних інститутів, за Я. Щепанським, залежить від таких умов:

- а) від чіткого визначення мети, її кола виконуваних дій чи обсягу функцій. Якщо функція інституту визначена нечітко, він не може без конфліктів уключитися в глобальну систему інститутів цього суспільства і нашоувхується на різні протидії;
- б) від раціонального поділу праці і раціональної її організації;
- в) від ступеня деперсоналізації дій і об'єктивізації функцій. Іншими словами, якщо цей інститут перетворюється в установу, залежну від інтересів людей, покликаних виконувати інституціоналізовані функції, тоді він втрачає свій суспільний характер, втрачає престиж і довіру всієї групи;
- г) від визнання і престижу, якими він володіє в очах усієї групи чи переважної її частини;
- д) і, нарешті, від безконфліктного вклучення у глобальну систему інститутів⁹.

Отже, кожен інститут володіє такими складовими елементами, що мають більш-менш оформлений вигляд залежно від типу інституту. Він має свою мету (ширше - функцію), тобто коло питань, що охоплює своєю діяльністю. Далі, він визначає коло функцій, передбачених для рішення цих питань. Іноді можна говорити про визначені соціальні ролі в рамках цього інституту. Для досягнення мети інститут має в розпорядженні засоби й установи. Це можуть бути засоби матеріальні, символічні чи ідеальні. Нарешті, інститути мають у своєму розпорядженні визначені санкції як щодо осіб, що виконують інституціоналізовані функції, так і щодо осіб, що є об'єктом цих дій.

За рівнем формалізації соціальні інститути бувають неформальними і формальними.

Ознаками неформального інституту є незафіксованість його функцій, методів та засобів у формальних правилах, гарантованих більш широкою групою (наприклад, інститут тіньової

економіки за часів Радянського Союзу).

У формальному інституті всі його сутнісні ознаки - обсяг і спрямованість функцій, засоби і методи дії, організаційна структура та інше - чітко регулюються нормативно-законодавчою базою (наприклад, інститут президентства).

За спрямованістю функцій, на основі змістовних завдань соціальних інституцій їхній розподіл відповідає основним функціям, здійснюваним інститутами:

- економічні інститути;
- політичні інститути (уряд, парламент, поліція, політичні партії);
- виховні і культурні (сім'я як виховний інститут, школа, наукові інститути, художні установи);
- інститути соціальні (всі ті, що їх організовують добровільні об'єднання);
- релігійні інститути.

У сучасній соціології утвердилася класифікація, побудована на виокремленні п'яти головних сфер соціальної діяльності соціального рівня. Це - сім'я, економіка, політика, релігія, освіта, їм відповідають соціальні інституції, які виконують функції упорядкування соціальних відносин у цих сферах. Наприклад, інститут сім'ї регулює процес біологічного відтворення населення, засвоєння індивідами в процесі соціалізації певної культури; інститут економіки забезпечує виробництво та розподіл товарів і послуг; інститут політики виконує функцію поділу влади в соціумі; інститут релігії презентує сукупність цінностей і ритуалів, які підтримують у суспільстві солідарність і згоду; інститут освіти забезпечує передачу знань і набутих цінностей культури від одного покоління до іншого. Звісно, це спрощена класифікація. Проте вона акцентує увагу на специфічності функцій інституцій - їхній спрямованості на упорядкування глобальних процесів у суспільстві.

Ця класифікація охоплює лише так звані "головні інститути", функції яких спрямовані на забезпечення найважливіших потреб. Кожен із головних інститутів включає сукупність "неголовних інститутів" та суспільних практик.

Таким чином, економічні соціальні інститути належать до головних інститутів і є носіями родових ознак соціального інституту, маючи при цьому специфічні видові характеристики, зумовлені спрямованістю їхніх функцій.

7.2. Господарчі соціальні інститути

У наведений вище класифікації Я. Щепаньський відносить до економічних усі ті інститути, які займаються виробництвом і розподілом благ і послуг, регулюванням грошового обороту, організацією та розподілом праці тощо. Вони утворюються на матеріальному базисі суспільства.

В іншій класифікації серед економічних інститутів виділяють інститути поділу праці, власності, заробітної плати тощо¹⁰. В. Тарасенко до складу економічних зараховує інститути виробництва, розподілу, обміну та власності, підкреслюючи при цьому, що в дійсності суспільних інститутів є набагато більше, ніж сфер діяльності¹¹.

В інших джерелах господарча функція суспільства розглядається у взаємодії інститутів влади і власності.

Спираючись на подані в соціологічних джерелах підходи щодо структури господарчих інститутів, доречно, на нашу думку, включати до неї такі:

- інститут власності,

- інститут виробництва,
- інститут ринку,
- інститут споживання.

Саме у взаємодії названих інститутів здійснюється задоволення матеріальних потреб людей шляхом вироблення, розподілу, обміну та споживання в умовах певного соціального порядку. При цьому господарчі інститути "включені" у цей соціальний порядок через взаємодію з іншими соціальними інститутами - владою, культурою, сім'єю, освітою, релігією та ін.

Переходячи до розгляду конкретних господарчих інститутів, скористаємось методикою їхнього аналізу, запропонованою І. М. Гавриленком.

Спочатку досліджуються ті групи, що взаємодіють у просторі цього інституту, їхній специфічний профіль і порядок відносин між собою. Виліпивши соціогрупову структуру конкретного інституту, треба виявити й аналітично описати ті соціальні організації й адміністративні органи, через які проявляється їхня взаємодія між собою і зі зовнішнім оточенням. Завершальним етапом є встановлення тих особливих форм, завдяки (чи через які) цей інститут реалізує свої соціальні функції, тобто задовольняє колективні потреби. Потрібно також виявити ті функції, що для цього інституту є домінуючими¹².

За такого підходу інститут власності є таким, що спирається практично на всі групи залученого у сферу економіки населення, члени яких у тій чи іншій формі є суб'єктами відносин власності.

Для соціологів власність - це, по-перше, сукупність соціальних норм, що санкціонують ті чи інші економічні дії. Причому ці норми зовсім не обов'язково фіксуються в законах чи контрактах. До того ж, правове закріплення аж ніяк не скасовує необхідності соціального визнання норм. Наприклад, закон може дозволити фермерську діяльність. Але потрібно ще, щоб вас визнали фермером і не спалили ваше господарство. По-друге, власність - це безпосереднє вираження господарської влади і контролю за ресурсами в суспільстві, де суб'єкти мають різний "потенціал насильства". Мобілізація цього потенціалу різко звужує і добровільність, і раціональність вибору варіантів¹³.

Історично всяка приватна власність впливала з джерела власності як поступове узурпування особливих прав жерцями і воєнними начальниками - суб'єктами насилля і тлумачами сакральних (священних) змістів.

Із зародженням власності, зазначає С. О. Войтович¹⁴, суттєво інших рис набуває інституціональна соціальна система. Йдеться, насамперед, про приватну власність, тому що саме в цьому значенні вона набуває статусу соціального інституту, стає регулятором поведінки та налагодження взаємодії в соціальній системі суспільства. Як загальнонародна, тобто державна або общинна (яка була загальносуспільною в родовій общині і державною - в російській земельній общині), власність залишається лише однією із сфер державного управління і як така не набуває статусу соціального інституту.

Соціальний інститут власності розглядається як такий, що історично виділився від інституту влади. За своїм первісним значенням власність є продовженням функцій управління, що залишалися прерогативою інституту влади, певною системою регулювання відносин із приводу виробництва та розподілу життєвого ресурсу. Саме ця система зразків поведінки в процесі історичного розвитку набуває озвичаювання та типізації і конституюється згодом в інституціональну систему регуляції й налагодження системи відносин у цій сфері людської діяльності. Як і в сфері відносин інституту влади, які є розподілом людей відповідно до функції управління на тих, хто організовує, керує, а, отже, і розпоряджається, і на тих, хто підпорядковується, підкоряється, у сфері відносин інституту власності розподіл здійснюється відповідно до засобів виробництва: хто володіє засобами

виробництва - володіє правом управління й розпорядження.

У процесі відділення від інституту влади інститут власності набуває ознак, що суттєво відрізняють його від першого. Як і інститут влади, власність також є певним нормативно-ціннісним компонентом.

Але як нормативно-ціннісні системи вони відрізняються за змістом. Інститут власності - це інституціоналізовані зразки поведінки, що складаються в людському суспільстві з приводу об'єктивних передумов виробництва життєвих ресурсів та їх розподілу. Як система цінностей, покликана регулювати поведінку і взаємодію соціальних суб'єктів суспільства у сфері виробництва, вона пов'язана з оцінками значення праці, багатства, накопичення тощо та ставленням членів суспільства до названих явищ. У процесі історичного розвитку, коли власність набуває статусу соціального інституту, вона втілюється в сукупності організаційних і матеріальних засобів, об'єднань людей, що реалізують його функції, в системі установ, виробничих структур тощо.

Отже, власність за своїм первинним значенням є продовженням функцій управління і розпорядження, властивих інституту влади та його державним утворенням. Ці функції стосуються виробництва життєвого ресурсу та його розподілу в суспільстві. Тому функція власності - регуляція стосунків між людьми з приводу об'єктивних передумов виробничої діяльності та її результатів.

За умов радянського суспільства спостерігалось практично повне домінування інституту влади над власністю при забороні приватної власності. Цим самим зумовлювався відповідний соціальний порядок та умови функціонування всіх інших соціальних інститутів, у тому числі й економічних.

Інститут виробництва здійснює організацію праці та управління трудовою діяльністю, спираючись на систему організаційно-управлінських соціальних організацій і структур. До засобів реалізації мети належать засоби виробництва - фабрики, заводи, науково-дослідні і проектні інститути та установи.

Інституту виробництва притаманна також система стимулів та санкцій як щодо учасників виробничого процесу, так і тих, хто здійснює інституціоналізаційні функції.

Інститут виробництва реалізує потреби як всього населення - у продуктах, товарах та послугах, так і значних соціальних груп, залучених до процесу виробництва. Останні мають різні соціальні статуси і відповідні соціальні ролі: робітники і роботодавці, управлінці і виконавці, підприємці, службовці, спеціалісти та ін.

Інститут виробництва має за мету забезпечення матеріальних ресурсів для задоволення життєвих потреб людей у продуктах харчування, предметах ужитку та засобах виробництва.

Здійснюється ця мета через виконання виробництвом головної функції - діяльності щодо виготовлення сукупності продуктів, промислових товарів і послуг, а також техніки, обладнання та інших засобів виробництва для випуску цих товарів.

Ще однією важливою функцією інституту виробництва є його соціалізаційна функція в процесі праці. На відміну від економістів, які розуміють працю як цілеспрямовану діяльність людини щодо пристосування природи до її потреб, є ще й інший соціологічний аспект праці, де вона 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 і стратегіями взаємодії. Тут людина прилучається до встановленого порядку і стає об'єктом спостереження, контролю і дисциплінарного впливу. Перетворюючись у працівника, вона освоює аж ніяк не одні тільки професійні ролі. Вона довідується, що значить бути "начальником" чи "підлеглим", "лідером" чи "аутсайдером",

"товаришем" чи "колегою", "передовиком" чи "відстаючим".

У процесі праці людина навчається отримувати і передавати інформацію, реагувати на тиск зовні і вирішувати конфліктні ситуації, дозувати власні зусилля і зображати наполегливу працю, встановлювати зв'язки і напрацьовувати авторитет. У цьому процесі виявляється когнітивний елемент, пов'язаний з отриманням нових навичок і пізнанням предметної сторони світу, а також естетичний елемент, що виражається в доданні продукту деякої закінченої форми. Праця є обміном діяльністю в самому широкому змісті слова. І навіть індивідуальна праця втілює інтерналізовані норми, вироблені в процесі такого обміну. Праця - це школа соціалізації, у якій проходить вагома частина всього нашого життя. І поряд із виробництвом продуктів і послуг, праця виступає як виробництво і відтворення самої людини.

Інститут ринку тільки починає досліджуватися соціологами, тому його інституціональні характеристики ще недостатньо описані в соціологічній літературі, хоча з'явилися перші вітчизняні роботи з соціології ринку¹⁵.

Ось одне із соціологічних визначень ринку: ринок - це сукупність структурно пов'язаних продавців і покупців певного товару (товарної групи), діяльність яких регулюється певними правилами і концепціями контролю, які поділяє більшість учасників.

Як видно із визначення, соціологів турбують насамперед структурні та інституціональні елементи ринку, а також їхній зв'язок з діями учасників.

До складу основних елементів, що утворюють ринок, належать:

- склад учасників ринку (продавців і покупців);
- склад товарів (товарної групи), які учасники виробляють і обмінюють;
- структурні елементи, що виражають стійкі форми організації і зв'язки між учасниками ринку;
- інституціональні елементи (формальні і неформальні), що обмежують і стимулюють поведінку учасників ринку;
- концепції контролю, що регулюють формування ділових стратегій учасників ринку.

Основною функцією інституту ринку є діяльність із забезпечення та здійснення процесу обміну між учасниками ринку.

Для здійснення цієї функції інститут ринку має відповідні засоби - ресурси (форми капіталу) та організації (підприємство та бізнеси), а також ділові зв'язки (стратегічні альянси, ділові мережі та ділові асоціації).

Як і всякий формальний інститут, ринок регульований щодо обсягу функцій, засобів та методів дії у вигляді таких інституціональних елементів:

- прав власності (претензії на ресурси і доходи);
- управлінських схем (функціональна інтеграція, організаційно-правова інтеграція та фінансова інтеграція);
- правил обміну (підбір партнерів, заключення контрактів, підтримка контрактів)¹⁶.

На завершення зазначимо, що ринковий обмін не має претендувати на універсальність та необмеженість свободи ринкового обміну. На наявність обмежень такої свободи, що виникали в різних історичних суспільствах, вказував ще М. Вебер¹⁷:

- визначені об'єкти виводилися зі сфери ринкових угод - у принципі чи на якийсь час;
- деякі станові групи виключалися з ринкового обміну загалом чи з обміну специфічними товарами;

- накладалися обмеження на споживання визначених товарів (особливо в періоди голоду чи війни);
- обмежувалася конкуренція в інтересах професійних цехів і торгових гільдій;
- підтримувалася монополія політичної влади.

У підсумку ринкова економіка протягом більшої частини історії відігравала підлеглу, допоміжну роль.

Відтоді роль ринкової форми господарства помітно зростає. Відбулося об'єднання раніше ізольованих ринків у світову (глобальну) систему "саморегульованих ринків". Однак і це не привело до необмеженого панування ринкової економіки. І хоча майже не залишилося сфер, не порушених впливом ринку, зберігаються великі сектори господарства, обмежено залучені у ринкові відносини. До них тією чи іншою мірою належать:

- державний сектор, що багато в чому регулюється іншими принципами, ніж досягнення прибутку;
- сектор некомерційних організацій, що залишається значною мірою непідвладним комерційним розрахункам;
- внутрішні ринки великих корпорацій, у яких вибудовуються свої системи адміністративних стандартів і неявних контрактів;
- домашні господарства, більшість з яких не прагне до товаризації і комерціалізації внутрішніх відносин.

Одним із господарчих інститутів є інститут споживання. Говорячи про споживання, слід розрізняти економічне і соціологічне розуміння цього поняття.

При економічному підході до споживання розглядається місце споживання у структурі виробничого процесу поряд з виробництвом, розподілом і обміном. Споживання чогось насамперед розглядається як споживання тієї доданої вартості, яка вкладена у продукт виробництвом. Виробництво регулюється попитом на товари, який виникає на основі потреб споживача. Таким чином, у рамках економіки потреби розглядаються як рушійні сили виробництва і не розглядається, як виробництво формує самі потреби. В економіці при розгляді споживання враховується функціонування ринкового механізму реалізації товарів (попит, пропозиція, ціна), баланс чи дисбаланс яких визначають характеристики споживання - появу дефіцитних товарів чи, навпаки, надлишок товарів¹⁸.

У рамках економічної теорії окремою галуззю з аналізу споживання є маркетинг, одним із розділів якого є поведінка споживачів. Маркетинг вивчає ринок товарів і стратегії їхнього "просування" на ринку. Проте, як правильно зазначили вчені, маркетингологи вивчають споживача, як вивчають рибу рибалки, а не іхтіологи: не з метою отримання наукових знань і побудови концепції, а з метою отримання більшого прибутку від продажу товарів¹⁹.

Соціологічний підхід до споживання базується на розгляді його як соціального феномену, тобто у зв'язку із соціальною структурою, типом суспільства, функціями споживання у соціальній системі. Окрема увага в соціології при вивченні споживання приділяється потребам, механізмам їхнього виникнення і задоволення.

Соціологія - неоднорідна наука, і в рамках її існує багато шкіл і підходів до аналізу соціальних явищ. Проте доречно зупинитися на двох опозиційних школах - функціоналізмі та конфліктології та їх розумінні феномену споживання. Загалом ці підходи характеризують суспільство за таким критерієм: чи переважають у суспільстві сили, які сприяють підтриманню рівноваги, чи в ньому відбувається постійна боротьба і конфлікти між різними соціальними групами.

Суть функціоналістської методології, найяскравішими представниками якої є Е. Дюркгейм, Т.

Парсонс та Р. Мертон, полягає у тому, що ті чи інші суспільні явища розглядаються з точки зору того, яку роль вони відіграють у підтриманні суспільства. У рамках цього підходу в споживанні визначається місце і роль (функції) споживання у цілісній взаємодії економіки і суспільства.

Сучасний конфліктологічний підхід, представниками якого є К. Маркс, Р. Дарендорф та Л. Козер, розглядає суспільство як боротьбу соціальних груп за обмежені ресурси, а саме - багатство, владу і престиж. Ця боротьба відбувається в усіх сферах, включаючи споживання. До того ж, споживання стає ареною боротьби за престиж і пов'язані з ним багатство і владу через нав'язування правлячим соціальним класом своєї моделі споживання всім іншим соціальним групам.

Підсумовуючи, можна дати таке визначення споживанню: це процес задоволення біологічних потреб (в їжі, теплі тощо), а також соціальних потреб людини, включаючи потребу в ідентифікації себе із соціальною групою шляхом використання товарів.

Чому споживання є соціальним інститутом? Спираючись на вищезазначені ознаки соціального інституту, надані Тарасенком В. І., можна визначити такі ознаки споживання як соціального інституту:

1. Інститут споживання виникає внаслідок розподілу праці на виробників і споживачів.
2. Опредмечування, матеріалізація споживання як діяльності і суспільних відносин проявляється через розширену мережу магазинів і універсамів, базарів, де і відбувається взаємодія між споживачами і виробниками (звичайно, за допомогою посередників).
3. Статуси і ролі в інституті споживання також розписані: споживач і виробник. Але слід зазначити, що залежно від місця у соціальній структурі у кожної людини є різний статус споживача (він має різні фінансові можливості споживати, різні смаки у виборі товарів для підкреслення власне свого місця у соціальній структурі). Цей феномен вперше помітив Т. Веблен - при значній соціальній нерівності виникає необхідність наочної демонстрації свого рівня споживання, оскільки він стає знаком відмінності між класами. Цей феномен Т. Веблен назвав поняттям "демонстраційне споживання". Демонстраційне споживання він визначає як "використання споживання для доказу володіння багатством", споживання "як засіб підтримання репутації"²⁰. Саме в демонстрації споживання, житті на показ Веблен бачить стрижень "грошової цивілізації", тому що демонстраційне споживання стимулює надмірне споживання, яке підтримує виробництво нових товарів і створення прибутку.
4. Не існує написаних правил всередині інституту споживання, проте тут слід згадати надзвичайний вплив реклами, яка і формує стандарти споживання серед населення, визначає, що є "стильним", а що ні і для кого. Не дотримуватися стандартів споживання, яке задає соціальна структура, надзвичайно важко, оскільки суспільство це кваліфікує як "девіантну поведінку" (наприклад, візьмімо суспільну оцінку такого альтернативного соціального руху, як захист прав тварин, протест проти заданих стандартів споживання, що не враховують права тварин). Тому доречним видається порівняння сучасного американського соціолога Г. Рітцера свободи обирати предмети споживання, яку має людина, з архіпелагом островів: людина має можливість обирати, на якому острові їй жити, але не може нікуди "відплисти".
5. Інститут споживання має відповідні функції, серед яких найважливішою є задоволення матеріальних і духовних потреб людини, а також потреб у самовизначенні, самоідентифікації у сучасному надзвичайно розшарованому суспільстві (за статтю, стилем, класами тощо). До того ж, французький соціолог-постмодерніст Жан Бодріяр у своїй книзі "Система речей" розглядає споживання як "тотально ідеалістичну практику, яка далеко виходить за рамки стосунків з речами і міжособистісних стосунків, поширюючись на всі рівні історії, комунікації і культури"²¹. Таким чином, споживання стає своєрідним шляхом комунікації, а не лише демонстрації своєї класової

позиції через споживання. Це комунікація щодо своєрідності особистості, її цінностей, а також її соціального становища.

Але споживання має і ряд дисфункцій. У "суспільстві масового споживання" (термін У. Росту), яке на думку вчених настало після другої світової війни, споживання починає втрачати свою основну функцію - задоволення матеріальних потреб людини, і стає самоціллю, особливо у високорозвинених суспільствах. Тому виникло таке явище, як консумеризм. Основними передумовами його виникнення стали такі: перехід від традиційного до індустріального суспільства здійснився шляхом індустріальної революції, яка докорінно змінила моделі споживання. Наприкінці XIX - поч. XX ст. було винайдено більш ефективні технології видобутку і обробки природних ресурсів, в економіці починає вироблятися додатковий продукт. У цей час відбулася криза перевиробництва - на товари не було достатньо покупців. Виникла потреба залучити до розширеного споживання представників усіх класів. Якщо у традиційному суспільстві багаті могли жити в розкоші тільки за умов обмеження споживання усіма іншими класами, то в індустріальному суспільстві запорукою багатства верхівки стало зростання виробництва, яке стимулювало розширення споживання. Таким чином, як пише американський соціолог Р. Роббінс²², "економічна криза кінця ХІХ ст. була зупинена, але за рахунок навколишнього середовища, через вироблення додаткового сміття та розширене споживання природних ресурсів".

Подальший розвиток промисловості, а разом з ним і споживання призвів до виникнення явища консумеризму - надмірного, інтенсивного, часто ірраціонального придбання товарів, постійної їхньої заміни і як наслідок потужного використання природних ресурсів. Уперше термін "споживацтво" застосував Самуель Штраус, журналіст і філософ, який писав у 1920-х роках, для охарактеризування нового стилю життя, при якому люди завжди прагнуть мати більше речей, ніж вони мають зараз²³. Проте ще М. Вебер у своїй книзі "Протестантська етика і дух капіталізму" (1904-1905) зазначав, що вже тоді "прагнення до збагачення, позбавлене свого релігійно-етичного змісту, набуває характеру нестримної пристрасті, іноді близької до спортивної"²⁴.

Технологічне визначення прогресу людства, з одного боку, сприяло зростанню загального стандарту життя людей, але, з іншого боку, воно відбувається на тлі відставання культури загалом і культури споживання зокрема. Культура споживання (за В. І. Тарасенком) - "здатність людини, групи або суспільства усвідомлювати свої розумні потреби і знаходити для їхнього задоволення найбільш ефективні з економічного, морального і екологічного поглядів шляхи"²⁵. Така ситуація і дала підставу іспанському публіцистові Ортега-і-Гассету говорити про суспільство масового споживання як про суспільство "цивілізованих дикунів", які "не підозрюють, що будівля цивілізації тримається за рахунок величезних зусиль і особливого прагнення, вважаючи, що їх власна історична роль зводиться до того, щоб вимагати все більших і більших благ, так неначе вони були їхніми правами від народження"²⁶. Подібна ситуація веде до надмірності у споживанні як основної риси сучасної моделі споживання.

Усвідомлюючи негативний ефект сучасної моделі споживання, суспільство веде пошук нової стратегії існування у світі згідно з концепцією збалансованого розвитку. Історія створення цієї концепції сягає своїми коренями у недалеке минуле - у 1992 р., коли відбулася конференція ООН з природного середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро. На цій конференції було задекларовано принципи збалансованого екологічно безпечного розвитку та прийнято два історичні документи: "Декларацію у справі природного середовища і розвитку" і "Глобальну програму дій - Порядок денний 21" (Агенда-21)²⁷.

На ній збалансований розвиток (англ. sustainable development) було визначено як такий розвиток, який забезпечує потреби нинішнього покоління без втрат для майбутнього покоління забезпечити свої власні потреби. Парадигма збалансованого суспільства, на відміну від індустріального, ґрунтується на органічному (не механічному) тринітарному поєднанні економічної, соціальної й екологічної сфер, за визначальної ролі останньої. Але в усіх випадках йдеться про розвиток у межах

екологічних можливостей до відновлення природного середовища, що не вносить незворотних змін у природу і не створює загрози для тривалого існування людини як біологічного виду *Homo Sapiens*.

Однією з головних передумов переходу до збалансованого розвитку є збалансоване споживання. Основними рисами моделі збалансованого споживання згідно з виділеними раніше критеріями є такі:²⁸

- за характером виробництва - це локальне виробництво, основане на біорегіональному підході;
- за терміном використання - це довготривалі товари з їхнім подальшим повторним використанням та утилізацією;
- за якістю - це високоякісні товари;
- за ідеологією споживання - це ідеологія гуманізму і турботи про довкілля;
- за розподілом споживчих благ - вимагається впровадити принцип міжпоколінневої рівності, що передбачає незначну соціальну нерівність;
- за загальним обсягом споживання - планується ввести поняття "міри" і "достатності".

Перехід до збалансованого споживання вимагає змін на інституційному рівні: зміни інституту реклами та її впливу, а головне - зміни самої культури споживання, яка пропагується суспільством. Шляхи переходу від сучасного інституту споживання до збалансованого споживання є ще недостатньо дослідженим питанням, яке є завданням сучасних і майбутніх соціологів.

РЕЗЮМЕ

1. Соціально-економічні (господарчі) інститути входять до головного соціального інституту - економіки - і є носіями всіх родових ознак останнього. Господарчий інститут - це комплекс умов, в яких обрані члени групи мають право на виконання публічних та імперсональних дій, спрямованих на задоволення індивідуальних і групових соціально-економічних потреб, для регулювання економічної поведінки членів групи. Йому притаманні певні способи діяльності, визначені імперсонально, які він реалізує завжди однаково, спираючись на підтримку всієї спільноти або її більшості.

2. Складовими елементами господарчого інституту є: мета, коло функцій, сукупність визначених соціальних ролей, засоби й установи, а також санкції щодо суб'єктів і об'єктів інституційних функцій.

3. Значущість і вплив господарчого інституту ґрунтується на двох фундаментальних функціях: а) допомога задоволенню суспільно важливої соціально-економічної потреби; б) регулювання соціально-економічної поведінки шляхом заохочення очікуваної і репресій щодо неочікуваної господарчої поведінки.

4. У літературі з соціології економіки превалює класифікація господарчих інститутів за видами господарчої діяльності, які вони регулюють: інститут власності, інститут виробництва, інститут ринку та інститут споживання. У сукупності, взаємодіючи між собою, ці господарчі інститути реалізують головну функцію соціального інституту економіки - задоволення матеріальних потреб громадян.

Глава 8. Ринок праці у соціологічному дискурсі

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Визначати ринок праці як соціально-економічне явище.
- Описувати системні характеристики ринку праці, його структуру і функції.

- Описувати явище зайнятості і вміти його класифікувати.
- Охарактеризовувати безробіття, вміти розрізняти його види.
- Пояснювати особливості прояву зайнятості і безробіття в перехідній економіці.

8.1. Ринок праці: соціальний контекст

Ринок праці - це категорія насамперед економічна. Тому пріоритети в його дослідженні лежать у галузі економічних наук. Як один із приватних ринків, він використовується в контексті загальних теоретичних підходів до проблем ринку в рамках становлення у світовій науці нової економічної парадигми. У руслі її обговорення у вітчизняній літературі виникли нові підходи до розуміння економіки, її соціальної ролі у розвитку суспільства, а саме: системний підхід, концепція зміни економічного мислення, підвищення ролі розумової праці в економічному розвитку країни, співвідношення державного управління і ринкового механізму при формуванні змішаної економіки.

Практично всі концепції об'єднані загальною спрямованістю економічної теорії на людину, у всій сукупності її соціально-економічних, духовних і моральних характеристик. При цьому необхідно зазначити, що така спрямованість цілком співвідноситься з переходом світової цивілізації до нового типу соціально-економічного розвитку, у центрі якого буде стояти людина, її творчий потенціал, з реалізацією якого пов'язуються зміни системи економічних і соціальних цінностей.

Очевидно, створення нового, гуманізованого типу економічного зростання в Україні та інших країнах СНД лежить на шляху створення "людського" господарського механізму, орієнтованого на розвиток і нагромадження людського багатства як сукупності діяльних, продуктивних здібностей особистості.

Таким чином, концепції нової економічної парадигми містять у собі теоретичну базу, необхідну для корекції розуміння місця і ролі проблем становлення ринку праці.

Зазначимо, до речі, що поняття "ринок праці" найчастіше вживається як синонім до поняття "ринок робочої сили". Однак існують і інші погляди. Розбіжності у трактуванні цих понять як вітчизняними, так і закордонними дослідниками продовжуються і дотепер. Так, прихильники терміна "ринок праці" стверджують, що сама робоча сила продана бути не може, тому що для цього обов'язково необхідно угоду щодо збереження особистої волі найманого робітника. Основне заперечення прихильників терміна "ринок робочої сили"¹ полягає в тому, що праця не може бути об'єктом купівлі-продажу.

На наш погляд, ці суперечності не мають принципового характеру. Справді, якщо розглядати як предмет купівлі-продажу не робочу силу і не працю, а трудові послуги, що наймані робітники надають роботодавцю, то суперечності не будуть здаватися настільки істотними. Це так, оскільки, з одного боку, трудові послуги не існують самі по собі, поза процесом праці. А з іншого боку, одержання цих послуг неможливе без споживання робочої сили. Тому можливе рівнозначне використання термінів "ринок праці" і "ринок робочої сили".

Повертаючись до становлення "людиноцентричної" змішаної економіки, підкреслимо, що вона допускає поряд із дослідженням механізму її державного регулювання виділити в розряд пріоритетних досліджень вивчення саме тієї частини механізму ринкового регулювання, що безпосередньо пов'язана з розвитком і використанням людського багатства, ринку робочої сили, і тому не може не мати соціального характеру.

Поступово така позиція набуває поширення навіть серед економістів. Так, для економіста неокласичного спрямування ринок праці подібний до ринку усякого іншого товару і тому характеризується тим, що продавець і покупець приймають якщо й не оптимальні, то достатньо раціональні рішення. В умовах конкуренції заробітна плата як ціна праці встановлюється в

результаті вільного переливу робочої сили під дією параметрів попиту і пропозицій, що змінюються. Масштаби залученої праці визначаються її максимальною продуктивністю. Від продуктивності, що досягається, залежить в остаточному підсумку і кар'єра робітників. Сама праця розглядається як звичайний фактор виробництва, який має ознаки однорідності (гомогенності), ділимості. З часом в економічну модель включаються розбіжності в умовах праці, та її оплата розкладається на дві принципово різні частини: власне оплата трудових зусиль і компенсація за особливі умови праці. Системних порушень та ідеального стану рівноваги в цьому випадку не виникає.

Утім, під дією критики передумови про однорідність ринку праці і відкритість відношень зайнятості поступово розмивається. Теорії ринку праці доповнюються такими положеннями:

- єдиного ринку праці з вільним переливом робочої сили і єдиної оплати праці не існує;
- відтворюються стійкі відмінності в оплаті праці між професіями, підприємствами, галузями і регіонами;
- трудова мотивація не вичерпується матеріальною винагородою, а включає також умови і зміст праці;
- серйозний вплив на умови зайнятості здійснює дія профсоюзів і втручання держави².

У сучасній соціально-економічній вітчизняній літературі поступово утверджується соціально-орієнтований погляд на сутність ринку праці. Виходячи з економічної основи формування ринку робочої сили в його товарній формі визнається специфічна функція робочої сили як товару, що додає цьому ринку соціального характеру. Працюючи, власники робочої сили створюють пропозиції цього товару, а підприємці, власники капіталу створюють попит на робочу силу. Співвідношення попиту і пропозиції формує ціну цього товару, що виражається у грошовій формі заробітної плати. Купівля-продаж робочої сили є економічною основою найманої праці. Для успішного функціонування ринку праці необхідне створення адекватної правової та інституціональної інфраструктури.

Структуру ринку робочої сили створюють: власники робочої сили (її продавці), власники капіталу (покупці) і суб'єкти інфраструктури, що виконують роль посередників.

Структура ринку праці, зазначає Б. М. Генкін³, характеризується також співвідношенням професійно-кваліфікаційних та соціальних груп, за якими аналізується попит і пропозиція.

Ще однією важливою характеристикою структури ринку праці, що визначає поділ робочих місць і працівників на відносно стійкі сектори, є сегментація ринку праці. Ці сектори обмежують мобільність робочої сили. Уперше ідеї сегментації ринку праці з'являються в концепції П. Дерінгера і М. Піоре. Ці автори висувають положення про те, що поряд з деяким зовнішнім ринком праці, подібним до конкурентного ринку, що розглядає економічна теорія, значні підприємства створюють свої внутрішні ринки праці. Останні значною мірою відгороджені від зовнішнього конкурентного ринку і не підвладні його спонтанним коливанням. У рамках цих внутрішніх ринків умови праці і оплати регулюються достатньо стійкими адміністративними правилами. Тут встановлюються свої стандарти найму і звільнення, оплати праці і посадового просування робітників.

Доповненням до розглянутої стала концепція "двоїстого ринку праці" цих же авторів. У ній виділено "первинний" та "вторинний" сегменти. Для робочих місць на первинному ринку притаманні: висока зарплата, хороші умови праці, стала зайнятість, наявність шансів на просування, дотримання справедливості і відповідний процес встановлення трудових правил. Робочі місця на вторинному ринку, як правило, приносять низький рівень заробітної плати і відповідних пільг, погані умови праці, високу плинність кадрів, слабкі шанси на просування і свавільне і мінливе ставлення начальства. Відмінності, що спостерігаються між зайнятими у двох секторах, багато в чому паралельні відмінностям між робочими місцями: для зайнятих у вторинному секторі

порівняно з робітниками первинного сектору характерні підвищена плинність, часті запізнення і прогули, непокоря адміністрації і дрібні крадіжки⁴.

Тут, слушно зазначає В. В. Радаєв, ми маємо справу із стратифікацією зайнятих, при якій одні групи мають кращу позицію, ніж інші, за багатьма показниками. При цьому річ полягає не тільки в простому розподілі робітників розумової і фізичної праці, розмежувальні лінії можуть простягатися через всі соціально-професійні групи⁵.

Теорія сегментації ринку праці поширена і серед соціологів. Зокрема, з'являється ще одне членування ринку праці - на "ядро" і "периферію", при якому головним критерієм є вже не умови праці і оплати, а стабільність зайнятості. До "ядра" належать постійні (штатні) робітники, зайняті на умовах тривалого чи навіть на все життя найму, що мають повний робочий день і повний робочий тиждень. "Периферію" складають зайняті за короткостроковими договорами і без договорів, що працюють неповний час, без гарантій збереження місця в час економічного спаду.

Виникають варіанти соціологічних моделей сегментованого ринку праці. Одна з них належить Ч. Лідбітеру. Її схема включає чотири концентричні кола:

1. Ядро - зайняті повний робочий час.
2. Периферія - зайняті неповний робочий час, самостійні робітники і зайняті у домашньому господарстві.
3. Короткострокові безробітні (в межах одного року).
4. Довгострокові безробітні (більше одного року)⁶.

Згадана схема, треба зазначити, страждає неповнотою з точки зору теорії, що розглядається: безробітних треба також сегментувати відповідно до структури попиту на працю і поставити в декілька "черг" залежно від того, до якого сегменту ринку праці вони тяжіють.

Ще одну модель подав Дж. Аткінсон, автор однієї з базових моделей "гнучкої" фірми. Його схема включає три концентричні кола:

1. Ядро - постійні працівники, повний робочий день, повний тиждень, лише функціональна адаптація.
2. Перша і друга периферійні групи. Перша - на відміну від ядра - чисельна адаптація. Друга - короткочасовий контракт, неповний робочий час, учні, стажисти.
3. Зовнішня периферія - відсутність у списках зайнятих, зовнішня додаткова робоча сила є за субпідрядом від трудових агенцій; самостійні працівники і залучені ззовні.

Отже, на відміну від економістів, соціологи фіксують як мінімум три різних дроблення ринку праці.

1. Внутрішній і зовнішній ринки праці, які розрізняються за засобами заповнення робочих місць (зсередини підприємства за адміністративними стандартами чи ззовні - за ринковими ставками).
2. Первинний і вторинний ринки праці, які розрізняються за ступенем привілейованості умов праці, рівнем її оплати, престижністю виконуваних робіт.
3. "Ядро" і "периферія" ринку праці, які розрізняються за характером зайнятості (передусім, її повнота, тривалість і стабільність). Розподіл зайнятих серед сегментів ринку відбувається під впливом груп факторів, серед яких є найбільш вагомими: освітні і професійні відмінності; Тендерна дискримінація; етнічна та релігійна дискримінація; вік та територіальне розселення⁷.

Отже, загальною тенденцією на світовому ринку праці є перетворення ранньокapіталістичної "підприємницької фірми" на складну бюрократичну господарську організацію, що призводить до вибудовування в ній стійких внутрішніх ієрархій. У них технологічна взаємозалежність різних робіт доповнюється соціальними залежностями. Якщо наймач зібрався підвищити заробітну плату

робітникам одного ступеня ієрархії, йому доведеться вирішувати питання зміни умов оплати праці і на "сусідніх" ступенях. Відносини зайнятості на внутрішньому ринку корпоративної організації стають закритими. За стабільності робочих місць зміна рівня оплати пов'язується уже не з продуктивністю робітників, а з наявністю вакансій. І конкуренція розгортається тепер не за оплату, а за власне отримання відповідного робочого місця (*vacancy competition*). Поява з тих чи інших причин однієї вакансії викликає ряд пов'язаних переміщень, створюючи (у термінах Х. Уайта) "ланцюги вакансій" (*vacancies chains*). При цьому попит на найбільш кваліфіковану робочу силу може і не вихлюпнутися на зовнішній ринок, а вакантні місця заповнюються шляхом посадового просування внутрішніми "кар'єрними драбинами" (*job ladders*).

Ціни ж на ринку праці, як відомо, складаються під впливом співвідношення попиту та пропозиції. У нашому розумінні попит - це платоспроможна потреба роботодавців у трудових послугах працівників визначених професій і кваліфікації, а пропозиція - розмаїтість і якість трудових послуг, що підлягають продажу.

Факторами, що визначають відхилення ціни робочої сили від її вартості, є ефективність виробництва і розподільчих відносин, рівень заробітної плати і структури доходів, динаміка споживчого ринку, діючих цін на товари і послуги й ін. У своєму взаємозв'язку і взаємозумовленості ці фактори є елементами, що формують механізм саморегулювання і саморуху робочої сили у сфері обігу.

Ринок робочої сили виконує такі основні функції:

- стимулювання підвищення ефективності виробництва за рахунок забезпечення відповідності кваліфікації працівників вимогам робочих місць;
- узгодження суспільних та індивідуальних потреб у праці шляхом сприяння переливу робочої сили;
- скорочення витрат виробництва через упорядкування організації формування підготовки і перепідготовки кадрів;
- сприяння науково-технічному прогресу за допомогою перерозподілу надлишкових резервів робочої сили в перспективні галузі господарства;
- зменшення соціальної напруженості у працenaдлишкових регіонах за рахунок регулювання інтенсивності процесу міграції населення.

Як бачимо, кожна з виділених функцій має як економічні, так і соціальні наслідки. Разом з тим, поряд зі зменшенням соціальної напруженості можна виділити ще декілька функцій ринку праці, що також мають яскраво виражений соціальний характер. До них належать:

- адаптивно-соціалізуюча, що допомагає трудовій частині населення освоїти механізми взаємодії людей у ринкових умовах;
- оцінна, що дозволяє скласти адекватне уявлення про себе як працівника і про свою цінність у соціально-трудовій сфері;
- диференціююча, завдяки якій складається рейтинг соціально-професійних статусів працівників і визначається престиж різних професій;
- функція механізму соціально-трудової мобільності працівників залежно від ціни на робочу силу в різних регіонах і областях. Виконання цих та інших функцій, існування ринку робочої сили в цілому вимагає визначених умов.

Аналіз існуючих наукових джерел дозволяє виділити найважливіші з них:

- забезпечення можливостей повної реалізації прав власності на свою робочу силу кожному громадянину. Повнота реалізації не допускає будь-яких вольових обмежень свободи вибору місця і сфери застосування праці, а також свободи пересування. (Винятком можуть бути обмеження з

мотивів безпеки чи загрози збитку для суспільства);

- вільне формування попиту на трудові послуги;
- відсутність обмежень на зростання заробітної плати й інших легальних доходів працівників і підприємців. Регуляторами доходів є податки;
- забезпечення державою рівня мінімальної заробітної плати, затвердженого законодавчо на основі науково обґрунтованих норм прожиткового рівня.

Отже, від системи забезпечення всієї сукупності цих умов залежать в остаточному підсумку ефективність і особливості функціонування ринку праці як соціально-економічної системи.

Наголосимо на відтворенні різних позицій щодо процесів на ринку праці між представниками економічної та соціологічної наук.

Для економіста створення внутрішніх ринків праці та відмова від чисельної гнучкості у сфері зайнятості зумовлена зростанням трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком, тестуванням, прийняттям, навчанням та перепідготовкою робочої сили. Соціолог же зверне увагу на систему формальних та неформальних зв'язків в організації, що перешкоджають вільному звільненню та найму робітників, навіть якщо того потребує ринкова кон'юнктура. Важко звільняти людей, не викликаючи активної чи пасивної протидії їхніх колег. Це означає, що питання переноситься у площину реалізації владних і культурних взаємодій. При спробах їхнього аналізу вже не обійтися без залучення до аналізу діяльності на ринку праці не тільки "покупців" робочої сили, але й її носіїв, "продавців" свого трудового потенціалу, які представляють на ринку пропозицію своєрідного товару - власної робочої сили, та характеризуються в поняттях зайнятості і безробіття.

8.2. Зайнятість і безробіття як соціально-економічні характеристики ринку праці

У міжнародному і вітчизняному соціально-економічних дослідженнях ринку робочої сили як його основні характеристики виділяють зайнятість і безробіття. Ці категорії взаємодоповнюють одна одну, оскільки обидві характеризують ступінь участі/неучасті активної частини населення в процесі праці. Наочне представлення їхнього взаємозв'язку дозволяє скласти схему, зображену на рис. 8.1, відповідно до концепції Міжнародної організації праці (МОП)⁸, адаптованої до умов України.

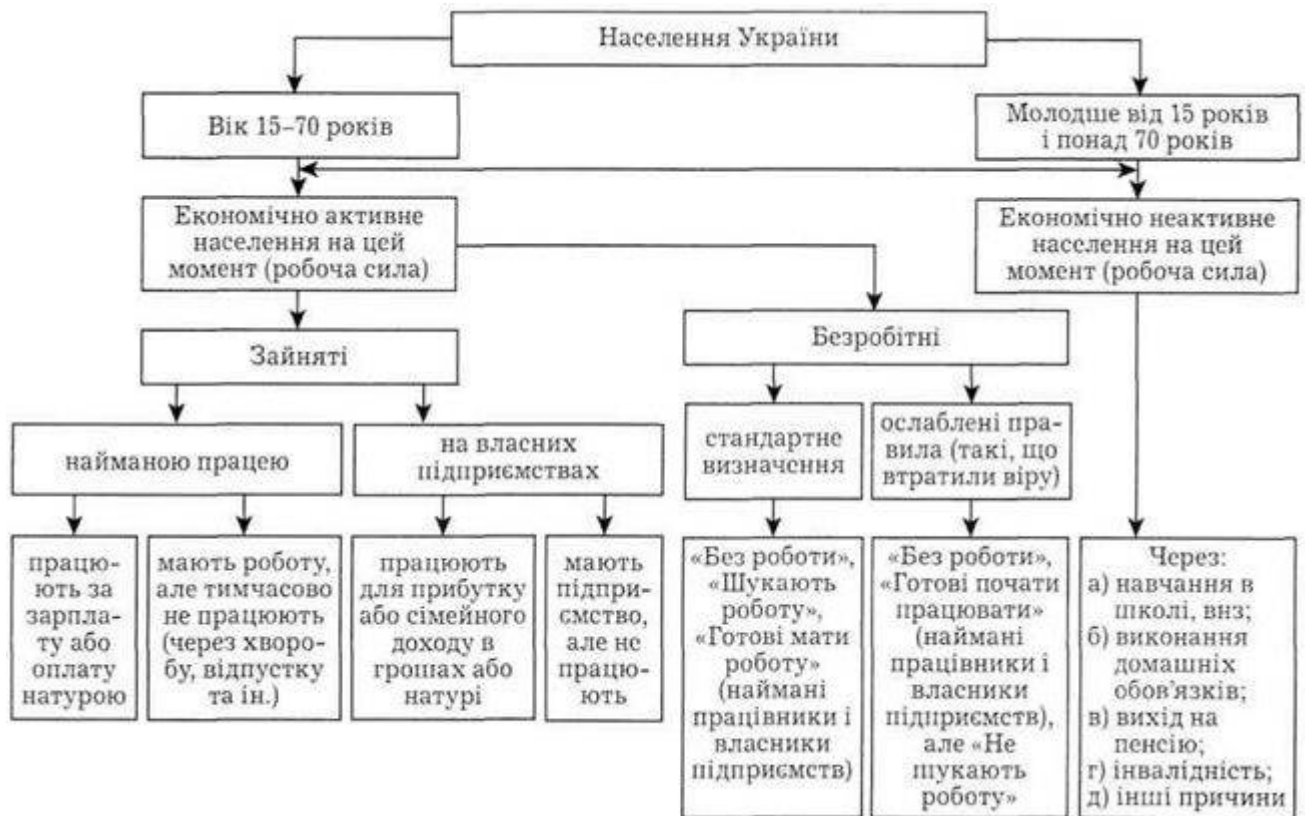


Рис. 8.1. Класифікація населення України залежно від рівня економічної активності (концепція робочої сили МОП)

Як бачимо, у сукупності поняття "зайнятість" і "безробіття" характеризують все економічно активне населення, тобто практично всіх учасників соціально-трудових відносин. У той же час у вітчизняній літературі ще не склалося єдиного уявлення про сутність явищ, відображених у цих поняттях.⁸

Зайнятість населення розуміється звичайно як діяльність громадян, пов'язана із задоволенням їхніх особистих і суспільних потреб, яка приносить їм заробіток чи трудовий дохід і не суперечить чинному законодавству.

Із переходом до ринкової економіки істотно зростає інтерес до проблем зайнятості. З одного боку, він зумовлений тим, що ефективність функціонування сфери зайнятості впливає на весь хід господарського відтворення, на спрямованість і гостроту всіх соціально-економічних процесів у суспільстві. З іншого боку, рівень дослідженості проблем зайнятості хтосьна чи можна визнати достатнім для управління зайнятістю у складний перехідний період до ринкової економіки. Багатьом дослідженням останніх років не вдалося уникнути однобокості, обмеженості, що виявляються насамперед в орієнтації на інтереси виробництва.

Стає усе більш зрозуміло, що проблема зайнятості не може обмежуватися рамками виробничої діяльності людей зі створення матеріальних і духовних благ. Від її рішення залежить здійснення багатьох аспектів життєдіяльності людини, пов'язаних з її самореалізацією як діяльнісної особистості. Мова повинна йти про "соціальне наповнення" категорії "зайнятість".

Серед основних, на наш погляд, тенденцій сучасних теорій зайнятості, зазначених у західній економічній літературі, можна вказати такі:

- по-перше, виділення проблем інформованості і формування очікувань з боку суб'єктів господарської діяльності як пріоритетних;

- по-друге, визначення взаємозв'язку таких агрегатних показників, як зарплата, рівень цін, відсоток прибутку і т. ін;
- по-третє, переміщення в розряд центральних при макроекономічному аналізі господарської ситуації проблем подальшого розвитку кон'юнктури;
- по-четверте, сполучення ринкових механізмів регулювання у сфері зайнятості з державним регулюванням;
- по-п'яте, залучення як механізму пристосування до змін ринкової кон'юнктури стратегії гнучкої зайнятості із взаємодією всіх її форм - чисельної, функціональної та фінансової гнучкості.

Суттєвого значення для насичення економічних теорій соціальним контекстом мала концепція "людського капіталу", що пов'язана з іменами Г. Беккера, Я. Мінсера і Т. Шульца. Відповідно до неї, робітник намагається максимізувати свої доходи за весь життєвий цикл, вирішуючи питання про інвестування часу і грошей у підвищення власних виробничих можливостей шляхом отримання освіти та накопичення досвіду. На першому етапі той, хто спромігся на таке інвестування, несе подвійні втрати: платить за навчання і тимчасово втрачає прибуток. Пізніше ці втрати мають компенсуватися підвищеною винагородою завдяки нагромадженню "людському капіталу".¹⁰

Таким чином, теорія "людського капіталу" пояснює різницю не тільки в структурі оплати праці, а й в інтенсивності трудової мобільності. Виховання дитини, отримання освіти у школі та в університеті, пошук інформації про форми працевлаштування та навчання на робочому місці - усе це об'єднується поняттям накопичення "людського капіталу", що відтворюється протягом всього життєвого циклу людини. Ця теорія і заклала методологічну базу більшості сучасних пошуків у галузі економіки праці.

Варто зазначити, що дія згаданих тенденцій виявлена при дослідженні проблем зайнятості в умовах розвинутої ринкової економіки. У зв'язку з цим, використання цих знань для економіки перехідного періоду є можливим лише з урахуванням особливостей розвитку вітчизняної економіки.

Так, характерною рисою сучасної економіки України є дефіцит вітчизняних продуктів споживання (у тому числі предметів першої необхідності) у сполученні з украй неефективним використанням трудових і матеріальних ресурсів. Фахівці-експерти з проблем зайнятості пов'язують ситуацію, що виникла, з рядом негативних явищ у сфері зайнятості.

Насамперед відзначають:

1. Надлишки робочої сили на підприємстві унаслідок низького рівня організації праці. Серед зайнятого населення значна частка тих, хто зайнятий неповний робочий час. Так, за даними статистики у 2003 р., серед 20,6 млн. зайнятого населення в Україні тимчасово не працювали 1,677 млн., у тому числі з них близько мільйона - не працювало більше одного місяця, а півмільйона - більше одного року. Витрати робочого часу з ініціативи адміністрації за 2003 рік становили 517843 людино-годин, або 596,8 людино-годин на одного працівника.¹¹
2. Через застарілу структуру виробництва значна частина працівників залишається зайнятою в галузях важкої індустрії, що не дає виходу продукції на споживчий ринок.
3. Рівень кваліфікації основної маси працівників (включаючи значну частину інженерно-технічного і керівного персоналу) оцінюється як низький.
4. У той же час значна частина громадян найбільш працездатних і перспективного віку відволікається зі сфери виробництва, а також відривається від навчання у зв'язку з призовом на службу в Збройних силах у кількостях, що перевищують достатні для підтримки оборони відповідно до сучасної військової доктрини.

Дефіцит кадрів, продовжує співіснувати з надзайнятістю населення, що викликано утриманням заробітної плати більшості працівників на рівні, нижчому за вартість робочої сили. Джерела подібних явищ полягають, на наш погляд, у домінуванні в радянській науці так званого ресурсного

підходу до проблем зайнятості.

У політиці зайнятості подібні концептуальні підходи виявлялися в орієнтації не на потреби працівників, а на пристосування до інтересів виробництва, завдань його структурного перетворення і забезпечення високих темпів зростання, вимог раціонального розміщення продуктивних сил.

У великих економічних програмах, які розробляли для вирішення першочергових виробничих завдань, соціальні цілі були присутні в основному у вигляді політичних гасел. Характерним щодо цього можна вважати "ліквідацію" безробіття. У той же час такі соціальні завдання, як підвищення змісту праці, розвиток сфери соціальних послуг, освіта, зростання зарплати і соціальних виплат фінансувалися за залишковим принципом.

Наслідком такого підходу стала поява деформацій у сфері зайнятості. Вони виявлялися у формі незадоволення працівників умовами зайнятості. Наслідок цього - погіршення ставлення до праці, її низька ефективність, відмова від прогресивних змін в організації праці. Показовим для більшості галузей виробництва стає наявність величезної кількості малопродуктивних робочих місць, надмірно високий рівень зайнятості всіх соціально-демографічних груп населення, домінування несприятливих умов праці, негнучкості режимів праці й організації зайнятості, малодинамічна професійна структура зайнятих і низька мобільність працівників.

У сучасній літературі набирає силу точка зору, прихильники якої цілком чи частково не визнають за трудовими ресурсами статусу наукової економічної категорії. Аргументами в підтримку своєї позиції вони висувають переважно статистичний, а не економічний характер і зміст поняття "трудова ресурси". "...Економічною категорією є робоча сила, а трудові ресурси являють собою лише якісне її вираження", - справедливо вважає Е. Р. Саруханов.¹² Справді, за допомогою категорії "робоча сила" відображаються економічні взаємозв'язки зайнятості працівників з науково-категоріальним апаратом дослідження ринкової економіки і ринку праці зокрема.

До того ж, саме категорія "робоча сила" відображає соціальний аспект зайнятості і підхід, у якому пріоритет віддається задоволенню потреб людей у трудовій діяльності. У той час як поняття "трудова ресурси" відображає потреби народногосподарського комплексу в забезпеченні робочою силою. Разом з тим, поняття "трудова ресурси" поки що не вичерпало себе як інструмент аналізу зайнятості. А з урахуванням переносу центра ваги в його змісті на соціальні аспекти, воно може бути застосовно на перехідний період від командно-адміністративної до ринкової економіки.

Для уникнення однобічного виробничо-орієнтованого підходу до розуміння сутності зайнятості важливо мати на увазі, що економіка у свою чергу, пов'язана зі всіма іншими підсистемами суспільства, оскільки індивіди, що утворюють ті чи інші групи зайнятості, включені в безліч інших "неекономічних" соціальних структур. Їхня діяльність пов'язана (опосередковано і безпосередньо) зі сферами політики, управління, ідеології, культури. "...У сфері економіки взаємодіють не одновимірні "економічні індивіди", а багатовимірні особистості, що функціонують також у безлічі інших підсистем суспільства і відіграють в них інші, уже не економічні ролі",¹³ - справедливо наголошують Т. І. Заславська і Р. В. Ривкіна. Тому в дослідженні зайнятості необхідно застосовувати системний метод, що дозволяє розглянути взаємозв'язок і взаємодію всієї сукупності елементів її структури і виразити цю взаємодію в інтегруючих її властивостях - функціях. Як основа системного підходу до дослідження зайнятості виступає її соціальна (у широкому розумінні) спрямованість, що виявляється як на структурному, так і на функціональному рівні.

На структурному рівні ця соціальна спрямованість простежується й у взаємодії окремих елементів структури зайнятості, і в співвідношенні її з елементами системи більш високого рівня - суспільства в цілому. При цьому методологічно важливим є взаємозв'язок структури зайнятості зі соціальною структурою суспільства. Адже "становище, що займають групи в економіці, - це "проекція" соціальної структури суспільства".¹⁴ Тому у структурі зайнятості простежується та плоска,

горизонтальна, урізана, так звана "триланкова" соціальна структура, "спроектована" на сферу праці в радянські часи. Провідними ознаками, що обмежують економічне дослідження структур зайнятості, були відносини до виду власності - державної чи колгоспно-кооперативної. А основною тенденцією взаємозв'язку між "ланками" структури - робітничим класом, колгоспним селянством та інтелігенцією, було "стирання відмінностей" між ними. Подібні обмеження не могли не супроводжуватися поширенням на структуру зайнятості властивих радянській економічній структурі (і соціальній структурі) політизованості, ідеологізованості і міфологізованості.¹⁵

Політизованість виявлялася, зокрема, у замовчуванні справжньої ролі і становища в радянському суспільстві групи працівників партійно-державного апарату, владні повноваження яких впливали на всі сфери суспільства. Практично закритою для досліджень була така специфічна форма зайнятості, як "номенклатура". Подібну закритість і сьогодні можна бачити у перекосах і деформаціях у сфері зайнятості.

Ідеологізованість була покликана закріплювати політичні цінності, виявлялася у відстоюванні догм, що спотворюють уявлення про реальні процеси у сфері зайнятості. Так, твердження про зростаючу роль робітничого класу підтримувало "науковий" прогноз росту чисельності і престижу робочих професій. Перебільшувався прояв тенденцій стирання граней і зближення способу життя всіх соціальних груп на основі способу життя і цінностей робітничого класу. Замовчувалися факти наявності надлишків робочої сили в народному господарстві і заперечувалася на цій основі наявність у Радянському Союзі безробіття.

Міфологізація переслідувала мету впровадження політичних цінностей та ідеології економічної культури у свідомість широких мас населення. Типовими проявами міфологізованого уявлення про зайнятість були: спільність інтересів усіх зайнятих груп населення; рівність у реалізації повної зайнятості; теоретична неможливість безробіття в умовах соціалізму; повна зайнятість - як економічний закон соціалістичного суспільства й інші.

Подібні обмеження в економічній культурі і, зокрема, в уявленнях про сферу зайнятості, закріплюючись не тільки в повсякденній, а й у науковій економічній свідомості, істотно обмежували можливості наукового аналізу структури зайнятості. У практичному плані це призводило до ігнорування об'єктивних закономірностей її розвитку. Наслідком була недостатня зрілість структури зайнятості, що, на думку О. Мельника й О. Плотнікова¹⁶, стала гальмом економічного розвитку України в цілому.

Однак варто підкреслити, що у вітчизняній літературі визрівали також основи соціально-економічного підходу до досліджень у сфері зайнятості. Виявлявся такий підхід насамперед у вивченні зумовленості тенденцій у змінах трудових ресурсів соціально-економічними факторами. Це дозволило виділити основні напрями дослідження структури зайнятості, позначити контури її структури. Зайнятість була структурована за галузевими, демографічними і регіональними ознаками, а також за рівнем освітньої і професійної підготовки. Разом з тим, уявлення про конкретний зміст кожного з елементів структури зайнятості суттєво змінилося і вимагає серйозних досліджень.

Професійно-кваліфікаційна структура зайнятості відображає сформований у країні тип суспільного поділу праці. Сформованому в нашій країні екстенсивному характеру виробництва відповідає тип професійної зайнятості, що позначається фахівцями як індустріальний. Його характеризує:

- перевага промислової і сільськогосподарської діяльності (у народному господарстві України частка зайнятих у цих сферах становить близько 2/3 усіх працюючих);
- надлишок непродуктивної простої фізичної праці;
- нерозвиненість сфер праці, спрямованих на задоволення потреб людини (у торгівлі, суспільному харчуванні, постачанні і збуті, заготівлях, охороні здоров'я, фізкультурі і соціальному забезпеченню

України зайнято близько 14%);

- слабе використання інформаційного потенціалу;
- недостатній рівень кваліфікації керівників, мало фахівців-керівників, що володіють соціальними методами управління країною й економікою.

Тим часом, аналіз тенденцій розвитку професійно-кваліфікаційних структур зайнятості в країнах ринкової економіки дозволяє припустити, що економічний розвиток України пов'язаний із переходом до професійно-кваліфікаційної структури більш високого рівня - інформаційного. Для нього характерна перевага в структурі професійної зайнятості працівників, пов'язаних з індустрією людини й обслуговуванням потреб науки, що розвивається, і техніки, переробкою обсягу інформації, що зростає високими темпами.

Перехідному етапу до ринкової економіки може, на наш погляд, відповідати укрупнена професійно-кваліфікаційна структура, що містить такі елементи:

- зайнятість в індустріальних професіях;
- зайнятість у сільськогосподарських професіях;
- зайнятість в "індустрії людини";
- зайнятість у професіях інформаційного типу;
- зайнятість у професіях фінансування, кредитування і страхування;
- інші професії.

За нашими підрахунками, найбільш значні структурні зміни можна очікувати в групах професій "індустрії людини", фінансування, кредитування, а також у сільськогосподарських професіях.

З погляду соціальної диференціації варто звернути увагу також на соціально-демографічну підструктуру зайнятості. Основою виділення включених сюди груп обрані статеві-вікові відмінності зайнятих. Відповідно до цієї ознаки виділяють звичайно чотири групи - чоловіків, жінок, молодь і людей пенсійного віку. З переходом до ринкових відносин обмежимося констатацією: радикальні зміни в сфері праці діють на кожну з груп по-різному; через це наростають розходження в соціальних наслідках впливу тих самих економічних механізмів на кожну з груп; ці наслідки поки що малопрогнозовані, що підвищує їхню провокуючу роль у наростанні соціальної напруженості.

Соціальна спрямованість зайнятості виявляється також у її функціях. Основне навантаження в цьому контексті має соціальна функція зайнятості. Вона виявляється в тім, що тільки будучи зайнятим, працівник одержує можливість для задоволення найбільш важливих для його життя в суспільстві соціальних потреб. Займаючи робоче місце, він насамперед одержує можливість самореалізації як творчої діяльній особистості, вносить своїм розвитком внесок у розвиток соціального прогресу.

Займаючи визначене місце серед інших членів колективу, працівник реалізує ще одну найважливішу соціальну потребу - у спілкуванні з колегами по роботі. Через це спілкування він одержує суспільну оцінку свого трудового потенціалу, складає уявлення про свій трудовий престиж.

Професійна діяльність і посадові характеристики робочого місця визначають соціально-трудова ролі, які доводиться виконувати працівникові. їхня сукупність створює уявлення про його соціальний статус - становище, що він займає в трудовій організації. Зазначимо, що трудовий статус є провідною складовою соціального статусу, що відображає його становище в суспільстві.

Із зайняттям того чи іншого місця роботи люди пов'язують реалізацію суспільством принципу соціальної справедливості. Для них важливо, наскільки порівнювані переваги і блага, що вони

пов'язують зі своїм робочим місцем, чи близькі вони до благ, що одержують інші за аналогічну працю. З робочим місцем пов'язують і визначені соціальні гарантії - забезпеченість роботою давала можливість збереження визначеного рівня життя, підтримки здоров'я, забезпеченої старості.

Необхідно підкреслити, що з переходом до ринкових відносин соціальна функція докорінно змінилася, що пов'язано з відходом від повної, гарантованої державою зайнятості. Необхідність забезпечити собі соціальний захист своєю власною працею, у тому числі через вигідний продаж своїх трудових послуг на ринку праці, конкурсний добір для влаштування на робоче місце означають для багатьох працівників соціальні зміни, які важко здолати.

Економічна функція зайнятості полягає в наданні працездатному населенню можливості реалізувати свою потребу в праці і забезпеченні найефективнішої продуктивної трудової діяльності зі створення суспільного багатства.

Економічна функція реалізується максимально у випадку ефективної зайнятості. При цьому буде забезпечуватися якнайповніше використання усіх факторів і резервів ефективності виробництва. Адекватний збіг якісних характеристик працівника з технічними, організаційними й іншими умовами праці, що відповідають показникам робочих місць, досягнутий завдяки ефективній зайнятості, є однією з головних умов розвитку економіки, зростання продуктивності праці. Тут важливо підкреслити, що ефективна зайнятість є умовою економічного благополуччя самих працівників і членів їхніх родин. Створеним за допомогою сукупної праці суспільним багатством визначаються можливості розподілу його між членами суспільства. Охоплюючи своїм впливом усе працездатне населення (а це велика кількість людей), зайнятість тим самим набуває і політичного характеру. Справді, соціальна напруженість, пов'язана з масовим безробіттям, може перерости в політичні дії, спрямовані на зміну політичної влади.

Політична функція зайнятості є складовою частиною соціальної політики держави і реалізується через узгодження трудових інтересів тих чи інших класів, прошарків і соціальних груп, що становлять соціальну базу, опору і підтримку існуючої влади.

У період командно-адміністративного управління економікою в політичну функцію зайнятості входило забезпечення привілейованої зайнятості для двох груп населення. Для однієї з них - робітничого класу - забезпечення політичних і соціальних переваг (у тому числі й у сфері зайнятості) було закладено в програмних партійних документах. Для іншої групи - партійно-адміністративного апарату - право на перевагу в сфері зайнятості, хоча і не декларувалося відкрито, але гарантовано забезпечувалося тіньовою формою зайнятості - номенклатурою.

До того ж, не є секретом існування неписаних правил прийому на престижні робочі місця членів правлячої політичної партії. Звичайно, подібний "підбір" формально здійснювався на основі ділових, професійних і організаційних якостей. Однак розуміння і підтримка політики партії займали в наборі вимог далеко не останнє місце.

Особливого значення для сучасного періоду набуває ідеологічна функція зайнятості. Вона полягає у розробці науково обґрунтованої теорії, що дозволяє ефективно реалізувати її функції в суспільстві. З іншого боку, мова йде про створення привабливого образу тієї соціальної політики, що здійснює держава у сфері зайнятості. Отже, проблема бачиться у співвідношенні цих обох боків ідеологічної функції зайнятості. Якщо перебільшено привабливість соціальної політики, то науковий характер управління зайнятістю поступається захисту політичних догм.

У випадку недооцінок ідеологічного оформлення образу системи зайнятості, соціальна політика у цій сфері перестає бути привабливою, зрозумілою і втрачає своїх прихильників.

Створення ідеології зайнятості перехідного періоду як сукупності теоретичних концепцій, що

адекватно відображає закономірності становлення ринкової системи зайнятості, є актуальним завданням економістів. Пропаганда і роз'яснення її сутності представникам управлінських структур, додання цим концепціям зрозумілого, переконливого і привабливого образу, доступного для більшості населення, дозволить впливати на мотиви трудової поведінки людей. На закінчення розгляду сутності зайнятості наведемо перелік її основних характеристик. До них належать:¹⁷

- Рівень зайнятості - відношення чисельності зайнятих до чисельності населення старше 15 років.

- Статус зайнятості:

- а) наймані робітники;
- б) роботодавці і самостійно зайняті;
- в) неоплачувані члени родин.

- Зайнятість у секторах економіки:

- а) промисловість;
- б) сільське господарство;
- в) послуги.

- Фактична тривалість робочого періоду (дня чи тижня): повний робочий час, неповний робочий час.

- Неповна зайнятість (добровільна і з економічних причин видима / невидима). Для країн СНД необхідно фіксувати показник частки зайнятих, які знаходяться у вимушених адміністративних відпустках.

- Характер роботи (постійна / тимчасова).

- Наявність роботи, однак тимчасова відсутність на роботі.

- Професія (рівень кваліфікації), галузь, клас працюючих (робітники, службовці).

- Розмір зарплати. Для країн СНД важливий показник заборгованості з виплати зарплати (частина працівників, яким не виплачена вчасно зарплата).

- Основна робота, наявність сумісництва (вторинна зайнятість).

- Зайнятість у неформальному секторі міського населення.

Знання і вивчення динаміки основних характеристик зайнятості дозволить шляхом державного регулювання впливати на стан ринку праці, забезпечуючи підтримку визначеного рівня ("природної" норми) безробіття.

Приступаючи до розгляду соціально-економічної сутності безробіття, варто зазначити, що довгі роки в колишньому СРСР безробіття розумілося як явище, властиве лише капіталістичній системі господарювання, при якій частина трудящих не може знайти роботу, стаючи відносно надлишковим населенням, резервною армією праці. Іншими словами, безробіття розглядалося таким явищем, що повинно бути усунуте і ліквідоване цілком, що і було "зроблено" у СРСР до кінця 1930 року.

Відтоді вітчизняна соціально-економічна література висвітлювала проблеми трудової зайнятості однобоко і надмірно ідеологізовано.

Відсутність безробіття вважалося одним з головних завоювань планової економіки, і усе, що суперечило такому підходу, піддавалося беззастережній та емоційній критиці. Не без допомоги "фахівців із критики" спотворювалася справжня ціна перемоги над безробіттям, певною мірою досягнутої на початковому етапі будівництва соціалізму широкомасштабними воєнними діями, мільйонними жертвами, розрухою, переселенням розкуркулених, еміграцією інтелігенції, зниженням народжуваності, паспортною дискримінацією селянина і реалізацією економічно необґрунтованих, але вражаючих масштабам проєктів.

Варто також визнати, що практика переважно екстенсивного розвитку, забута в розвинутих країнах, але характерна для СРСР, не могла не сполучатися з хронічним дефіцитом трудових ресурсів.

Разом з тим, штучно стримувалося вивільнення кадрів із тих виробництв, де це було доцільно й економічно необхідно. Керівники підприємств, профспілкові працівники добре знають, як у 70-80-х роках непросто було звільнити навіть ледаря чи невгамовного п'яницю.

Серед факторів, що сприяли формуванню надлишків робочої сили на підприємствах, зазначимо: недоліки в організації праці і низький рівень її інтенсивності в досить великій кількості працівників; широко розповсюджену практику відволікання працівників від основної діяльності ("шефська допомога"), аритмію виробництва з її характерними авралами в останній декаді місяця, наприкінці кварталу і року; посередня якість продукції і необхідність доведення її до відповідного рівня (спецзамовлення, експортні варіанти і т. ін.); далекі від досконалості верстатний парк і промислове устаткування, що обслуговуються численною армією ремонтників; недостатньо ефективну систему складування, збереження і транспортування сировини і готової продукції.

Дуже важливо зазначити і ту обставину, що фонд заробітної плати підприємств залежав від кількості працюючих на них, а керівники одержували додатковий стимул економічного порядку "роздувати штати". Відсутність строгої залежності заробітної плати від кінцевих результатів сприяло швидкому росту управлінського апарату й обслуговуючих його працівників.

Чи варто дивуватися, що в цих умовах стали наростати тенденції зрівнялівки, суб'єктивізму, утрати мотивації до сумлінної праці, зниження ефективності виробництва. Настанова на повну зайнятість диктувала низьку ціну робочої сили, що, у свою чергу, позбавляло роботодавців стимулів застосовувати високопродуктивну техніку і передові прийоми організації виробництва, а робітників - підвищувати кваліфікацію. У результаті рівень кваліфікації і професійної підготовки за останню чверть століття істотно не змінився, а фізична праця, як і раніше, залишається основою нашого виробництва: нею зайнято близько 70 відсотків працівників. Багато хто в цих умовах прагнули одержати "тепленьке місце", а не роботу.

Природно, перехід до ринку підсилює гостроту аналізованої проблеми з багатьох причин. Серед них зазначимо:

- закриття нерентабельних виробництв;
- необхідність використання найбільш ефективних, інтенсивних форм економічного росту і можливостей багатокладного господарства;
- скорочення частки оборонних галузей і їхня конверсія;
- розрив сформованих міжгосподарських зв'язків;
- структурні перекоси й інші кризові деформації економіки.

Серед причин слід також зазначити й аномальний сплеск міграційних процесів, викликаний, по-перше, загостренням міжнаціональних відносин; по-друге, скороченням армії і виводом військових частин із колишніх братерських країн і республік: по-третє, евакуацією і добровільним переселенням з чорнобильської зони і територій, несприятливих щодо екології; по-четверте, масовим відтоком населення з районів Крайньої Півночі через різке зниження життєвого рівня; по-п'яте - потоком біженців з місць воєнних дій, у тому числі і на території країн СНД.

Нарешті, небачені темпи росту цін у сто і більше разів за останні роки змусили зайнятися пошуком роботи багатьох домогосподарок, пенсіонерів, студентів і навіть школярів.

Не можна не зазначити і той факт, що росту безробіття сприяють слабке теоретичне опрацювання проектів переходу до ринку, їхня недостатня системність, непослідовні, а іноді й помилкові дії

уряду.

Разом з тим, важливо не впасти в іншу крайність, бездумно використовуючи закордонний досвід, проповідуючи безробіття як "живу воду", здатну реанімувати нашу економіку і вивести її зі стану найглибшої кризи за допомогою так званих факторів, що "підстобують". І якщо існують визначені "плюси" резерву робочої сили як невід'ємної умови нормального функціонування ринкової економіки, то і про "мінуси" безробіття забувати не можна.

Річ не тільки в матеріальному і моральному збитку, що виявляється на рівні родини, окремої людини, її непевності в завтрашньому дні, утраті кваліфікації при тривалій відсутності роботи. Зазнає збитків суспільство в цілому як через недоотриману продукцію, так і через значні витрати, викликані безробіттям.

До негативних наслідків безробіття варто віднести і зростання соціальної напруженості, здатної завершитись зіткненнями на релігійному і національному ґрунті, що, у свою чергу, створює передумови для політичної нестійкості. Багато фахівців єдині в думці - зростання безробіття погіршує здоров'я нації, несе в собі реальну загрозу демократії, сприяє посиленню найбільш кримінальних форм тіньової економіки: наркобізнесу, розкраданням, проституції і т. ін.

Явище безробіття сучасними суспільно-економічними науками розглядається в аспекті вибору індивідом тієї чи іншої поведінки щодо ринку праці.

Кожна працездатна людина змушена робити ступеневий вибір, що визначає її місце стосовно ринку праці. Передусім здійснюється вибір між зайнятістю та незайнятістю, коли на одній шальці терезів опиняється праця та її очікувана оплата, а на іншій - вільний час та соціальна допомога. Відмова від роботи, у свою чергу, може бути короткостроковою (бажання знайти кращу роботу), довгостроковою (догляд за дитиною) або остаточною (вихід на пенсію).

Довго в економічній теорії панувала думка про добровільний характер безробіття як результат відмови працювати за пропонований рівень оплати. Дж. М. Кейнс звернув увагу на те, що існує і вимушене безробіття, породжене неможливістю отримати робоче місце навіть при бажанні працювати за меншу оплату - внаслідок низького рівня сукупного попиту та праці. Однак із розширенням попиту певні згустки безробіття ніяк не розсмоктуються. І тоді вже доводиться залучати до пояснення соціальні фактори, пов'язані з дискримінацією певних груп (професійних, вікових, етнічних та ін.).

Ті, хто опинився у країні безробітних, не становлять однорідної маси. Аналізуючи диференціацію соціальних груп безробітних, В. В. Радаєв розглядає багато підстав для цього. Одна справа, якщо людина вже мала роботу раніше; інша - якщо вона була зайнята поза ринком праці (наприклад, у домашньому господарстві), третє, якщо це новачок, що вперше прийшов на нього після школи, армії чи внз. Досить суттєві і причини, що викликали втрату роботи. Тут потрібно відрізнити: добровільне звільнення "за власним бажанням", вихід на пенсію чи звільнення "за рішенням адміністрації". Останнє, в свою чергу, може означати тимчасове звільнення без розриву трудових відносин чи остаточне звільнення-в результаті скорочення самого робочого місця або з метою залучити на нього іншого працівника. Кожний випадок втрати роботи призводить до специфічних наслідків з точки зору часу знаходження поза ринком праці та умов, на яких відбувається повернення до зайнятості.

Нарешті, відбувається вибір сфери та конкретного місця зайнятості, а також форм найму - повного чи часткового, тимчасового чи постійного. Іноді людина вимушена диверсифікувати свою діяльність, знаходячи робочі місця одночасно у різних сегментах ринку праці: деś за нею зберігається стабільне місце як підстраховка на крайній випадок; деś реалізується можливість підзаробити; одна робота притягує кращими умовами, інша - дозволяє отримати престижну візитну

картку. Основне ж питання, на його думку, полягає в тому, які фактори криються за всіма цими актами вибору, що диференціює працю та оплату".¹⁸

Економісти та соціологи дають різні відповіді на це питання. Для економічної теорії поведінка у сфері зайнятості є продуктом раціональних рішень, що приймаються автономним та відносно інформованим індивідом з метою оптимізації трудових зусиль та винагороди за них. Подібні припущення викликають ряд заперечень. По-перше, дії людей здійснюються під впливом безлічі різноманітних, у тому числі неутилітарних, мотивів. По-друге, зроблений вибір не настільки є раціональним та послідовним. По-третє, - і це, мабуть, головне, - в основі вибору місць і форм зайнятості лежать не тільки індивідуальні характеристики, а й соціальні фактори та обставини, пов'язані з укоріненістю у місцевій спільноті, неможливістю розірвати сімейні та дружні зв'язки, що пронизують повсякденне життя людини.

Отже, окрім раціональних, економічних механізмів заповнення робочих місць, існують також додаткові, або альтернативні соціальні механізми.

Одна з моделей такого соціального механізму запропонована М. Грановеттером у концепції соціальних зв'язків. Він звертає увагу на ті способи, за допомогою яких поширюється інформація про робочі місця та які відіграють з точки зору пропозиції праці не меншу роль, аніж самі характеристики цих робочих місць. Отримання інформації - процес зовсім не технічний, він пов'язаний з діями суто індивідуальної властивості. Емпіричні дослідження показують, що більшість тих, хто знайшов та змінив місце роботи, користувались інформацією, отриманою з особистих неформальних джерел. Персональні контакти (вдома, на роботі чи в барі) виявились значно важливішими за формальні оголошення про наявність місць та прямі звернення до роботодавця. До того ж, і формальні оголошення (наприклад, у засобах масової інформації) пропускаються крізь фільтри неформального обговорення і часто сприймаються тільки після подібної "обробки".

Здійснивши дослідження робіт М. Грановеттера з 1973 по 1992 роки, В. В. Радаєв виявив ряд тенденцій прояву такого соціального механізму. Зокрема, виявлено, що люди, які спиралися саме на неформальні джерела інформації, досягали відносно більшого успіху з точки зору рівня прибутку та задоволеності новим місцем роботи. Цікаво, що чим вищим є професійний статус групи, тим частіше її представники звертаються до неформальних соціальних контактів. Причому так звані слабкі зв'язки, тобто з далекими знайомими та колегами, є більш ефективними, ніж "сильні зв'язки" - з близькими друзями та родичами. Перші значно розширюють масштаби отримання інформації. Проте тісні (сімейні) контакти краще виручають в екстремальних випадках, наприклад, коли немає запасу часу на пошук роботи. Успіх пошуку, таким чином, тісно пов'язаний із становищем у соціальній структурі. І попри всю важливість вкладу в "людський капітал", потрібні також інші інвестування - у свою репутацію, в розвиток контактів. Акумуляування зв'язків та контактів, поряд з накопиченням професійного стажу, стає важливим неекономічним фактором просування на ринку праці. Чим більше таких зв'язків, тим вищою є їхня "якість", тим більшими можливостями володіє робітник з точки зору горизонтальної та вертикальної мобільності. Хоча сама по собі швидка зміна місць роботи, звичайно, може не тільки формувати вражаючий послужний список, але й створювати погану репутацію ненадійного (чи "незручного") співробітника.

Неформальні інформаційні мережі відіграють важливу роль у процесі сегментації роботодавців. Людина, яка шукає роботу, не тільки сама стає в умовну "чергу". В іншу "чергу" вона вибудовує своїх потенційних наймачів. Сегментація відбувається не тільки за якістю пропонованих робочих місць, а й за сукупністю характеристик фірми, включаючи і її репутацію, стійкість та надійність. Робота на корпорацію (юридична особа) зазвичай вважається більш надійною, ніж робота на конкретного приватного хазяїна (якщо, однак, він не належить до особистих знайомих). А загалом родичі та знайомі закономірно ставляться першими у списку запропонованих роботодавців. Невідомо, хто більше від подібного найму виграє (в різних ситуаціях виходить по-різному), але

виграш у надійності тут, як правило, безсумнівний, адже ринкові позиції в такій ситуації отримують соціальне підкріплення. Проте навіть не будучи пов'язаними особистими зв'язками і навіть на досить великих підприємствах, наймачі та наймані не зустрічаються як абсолютно незнайомі. Їхній зустрічі передують складний обмін накопиченою інформацією, що виявляє надійність контрагентів.

Коло механізмів соціальної дії щодо переходу від стану безробітного до зайнятості розширюється завдяки утворенню колективних організацій та ліцензованої діяльності, дії регулятивних норм, що утвердилися серед безробітних, впливом відповідної трудової культури.

Вплив соціальних механізмів на поведінку безробітних накладає відбиток на класифікацію форм безробіття.

У сучасній соціально-економічній літературі склалася визначена класифікація форм безробіття. Поряд із пріоритетами радянської політекономіки - плинної, прихованої та застійної форм (згідно з "Капіталом" Маркса), у її структуру входять і інші форми.¹⁹

Західні вчені аналізують фрикційне, циклічне та структурне безробіття.²⁰

Вітчизняні економісти пропонують розглядати фрикційну, інституціональну, конверсійну, добровільну, технологічну, структурну, регіональну, молодіжну, економічну, приховану а також застійну форму безробіття.

На українському ринку праці представлені практично всі перераховані форми, хоча міра представництва і "вага" кожної з них не є величиною сталою. Дослідження засвідчують, що в умовах формування ринкової економіки поширюються найбільш хворобливі форми, насамперед, що охоплюють людей, матеріально і соціально найменш захищених.

Це стосується і жінок, у яких можливість виявитися без роботи часто є вищою, ніж у чоловіків. На ринку праці України кількість безробітних жінок становить 1473907 (близько 62% усіх безробітних).

Наявність зайвої робочої сили на підприємствах Росії й України надзвичайно низький рівень доходів більшості їх громадян, а також, та обставина, що заробітна плата є для дуже багатьох єдиним засобом існування, визначають правомірність установа "природної" норми безробіття з обліком її соціально припустимих рамок.

Деякою мірою можна говорити про залежність соціальних рамок безробіття від рівня доходів основної маси населення. В міру подолання умов, що обмежують ріст заробітної плати, а також поповнення особистого і сімейного бюджету за допомогою додаткових легальних, у тому числі і так званих нетрудових джерел (дивіденди з акцій, відсотки з облігацій та ін.), попит на робочі місця може знижуватися.

Досягнення визначеного рівня добробуту народу, зрештою, робить непотрібною фіксацію соціально припустимої норми безробіття. До основних характеристик безробіття належать:

- Рівень безробіття - відношення кількості безробітних до кількості економічно активного населення.
- Молодіжне безробіття, що, у свою чергу, характеризується: рівнем безробіття серед молодих людей у віці 15-24 років; частка молодих безробітних у загальній кількості безробітних; відношення рівня молодіжного безробіття до дорослого; частка безробітної молоді в загальній кількості молоді.
- Тривалість безробіття - кількість безробітних, які не працювали більше 12 місяців у процентному відношенні до загальної кількості безробітних.

- Причини безробіття:

- 1) утрата роботи (змушене звільнення з різних причин);
- 2) звільнення за власним бажанням;
- 3) повторне включення до ринку праці;
- 4) нові учасники ринку праці;

- Освітній рівень безробітних.

- Тимчасове звільнення (відсутність пошуків нової роботи) чи пошуки (нової) роботи.

- Пошуки роботи з повним чи неповним робочим днем.

- Професія, галузь і кваліфікація на останньому місці роботи.

- Час звільнення з останнього місця роботи.

- Рівень (економічної) неактивності - визначається як частка дорослого населення у віці 25-54 років, що не працює і не шукає роботи.

На закінчення зазначимо, що розглянуті характеристики безробіття і зайнятості доповнюються для більш адекватного аналізу ринку праці ще деякими показниками:

- Освітній рівень робочої сили - частка економічно активного населення, що має вищу освіту.
- Вартість робочої сили (на годину).
- Продуктивність праці і витрати на робочу силу.
- Бідність і розподіл доходів.

Кожний із названих показників має поряд з економічним певний соціальний зміст. У своїй сукупності вони визначають не тільки економічні характеристики робочої сили на ринку праці, а й соціальний стан у суспільстві носіїв робочої сили - суб'єктів соціально-трудових відносин.

Привернемо увагу ще до однієї проблеми, на соціальний характер якої поки що не звертається належної уваги. Мова йде про статус безробітного.

Як відомо за методологією Міжнародної організації праці, безробітним вважається той, хто в цей момент не має роботи, шукає її і готовий до неї приступити.

Однак за таким визначенням "приховано" чимало суб'єктивних елементів. Адже неможливо абсолютно об'єктивно встановити, шукає чи не шукає людина роботу і що для неї означає "робота, яка відповідає кваліфікації". Нарешті, вимагається, щоб суб'єкт визнав себе безробітним, тобто самовизначився як "вигнанець". Іноді подібна само-ідентифікація може бути частиною раціональної стратегії, коли, скажімо, людина задовольняється статусом безробітного чи навіть прикривається ним, займаючись у цей час "тіньовими" або кримінальними операціями. Але для більшості людей визнати себе безробітним, прийняти цей особливий статус - справа зовсім не проста (особливо, якщо у країні, як наприклад, у нас, довгий час не було офіційного безробіття). "Суб'єктивізм", таким чином, має соціальний підтекст.

Характеризуючи безробітного, соціологи виходять з того, що праця - це не просто засіб отримання заробітку. Насправді це засіб придбання цілої сукупності статусів, з якими нерозривно пов'язане життя людини. Втрата зайнятості погрожує чимось більшим, аніж просто втратою прибутку - випадінням із сфери звичних спільнот. На трудовий вибір нашаровується маса соціальних факторів: наявність чи відсутність членів родини (працюючих та утриманців); уявлення про правильне виховання дітей (чи варто їм перебувати тільки під доглядом матері); ставлення оточуючих до обов'язковості праці (чи треба безробітного осуджувати як "дармоїда"). Не говорячи вже про те, що вибір на користь роботи чи її відсутності здійснюється під впливом факторів, пов'язаних із

державним регулюванням і соціальною політикою: зміни розмірів та термінів виплати дотацій по безробіттю, умови їх отримання.

РЕЗЮМЕ

1. Соціально-орієнтований підхід до розуміння сутності ринку праці полягає в тому, що, виходячи з економічної основи формування ринку робочої сили в його товарній формі, визнається специфічна сутність робочої сили як товару, що надає йому соціального характеру. Соціальний характер ринку праці виявляється в його структурі і функціях.
2. Структуру ринку робочої сили утворюють: власники робочої сили (її продавці), власники капіталу (покупці) і суб'єкти інфраструктури, що виконують роль посередників.
3. До функцій ринку праці відносять: стимулюючу, погоджувальну, зменшення витрат, сприяння науково-технічному прогресу, зменшення соціальної напруги, адаптивно-соціалізуючу, оцінну, що диференціює, і трудової мобільності.
4. Специфічною формою соціально-трудових відносин в умовах ринку є зайнятість і безробіття. Прояв цих форм у перехідній економіці має деформований характер, що виявляється в їхній якійсній і кількісній характеристиках.

Глава 9. Інститут домашнього господарства

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Розкривати інституціональні ознаки домашнього господарства.
- Пояснювати інституціональні трансформації та історичну сталість домашнього господарства.
- Описувати сім'ю як суб'єкт домашнього господарювання.

9.1. Інституціональні ознаки домашнього господарства

Домашнє господарювання в значенні роботи в домогосподарстві в її сучасному вигляді з'явилося, на думку Е. Гіденса, з розмежування оселі і робочого місця. Оселя перетворилася з місця виробництва товарів на місце їхнього споживання. Домашня праця стала "невидимою", оскільки "реальною працею" дедалі частіше вважалася та, за яку безпосередньо одержували платню. За його визначенням, неоплачувана домашня праця має величезне значення для економіки країни. За оцінками, на неї припадає від 25% до 40% багатства, створеного в індустріалізованих країнах. Робота в домашньому господарстві підтримує всю економіку наданням безкоштовних послуг, від яких залежить багато людей, зайнятих на оплачуваній роботі¹.

Поняття домашнього господарства в соціально-економічних джерелах використовують зазвичай у широкому і вузькому значенні².

У широкому розумінні до домашнього господарства відносять сукупність усіх господарчих функцій, що виконуються членами сім'ї в рамках їхнього домашнього простору.

У вузькому розумінні - це сфера зайнятості, у якій члени родини чи міжсімейного клану забезпечують своєю працею особисті потреби цієї родини (клану) у вигляді натуральних продуктів і послуг. Таким чином, домашнє господарство протиставляється зайнятості (самостійній й організованій) і державній мобілізаційній зайнятості (армія і т. ін.).

У системі економічних знань, де воно виникло і набуло поширення, поняття домашнє господарство пройшло шляхом зростання свого статусу та набуття деяких соціальних ознак.

Так, неокласична економічна теорія проводила чітке розмежування між сферою виробництва, у якій діяли фірми, і сферою споживання, до якої беззастережно відносилися домашні господарства.

Перші були орієнтовані на одержання прибутку, інші - максимізували корисність.

Нова економічна теорія домашнього виробництва (Г. Беккер, Я. Мінсер та ін.) запропонувала розглядати куплені на ринку продукти не як пряме джерело корисності, а як "сировину" для домашнього виробництва. Це дозволило поширити виробничу термінологію далеко за межі власне виробництва в такі, наприклад, сфери, як планування родини, народжуваність і багато інших. Для них домашня праця є ланкою між сферою ринку і сферою споживання. Більш конкретно домашня праця визначається як форма діяльності, що може бути заміщена ринковою зайнятістю. Іншими словами, ви можете скористатися платними послугами няньки, щоб вона доглядала за вашою дитиною, чи віддати дитину в платний дитячий садок. Але нікому не прийде в голову наймати людину, щоб вона дивилася за вас телевізор. Отже, у першому випадку мова йде про домашню працю, а в другому - про час відпочинку. До видів домашньої праці, відповідно, треба відносити весь спектр занять із самозабезпечення життєдіяльності: виготовлення, будівництво і ремонт предметів, які використовуються у домашньому господарстві, перевезення, бартерний обмін, прибирання, прання білизни, готування їжі, здійснення повсякденних покупок, догляд за дітьми і непрацездатними членами родини. Частина цих занять відбувається в домашньому просторі, частина - за його межами, але для потреб домашнього господарства.

Домашнє господарство нині розглядається економістами як одиниця, що максимізує свій добробут у рамках двох основних обмежень: грошового бюджету і бюджету часу. Оскільки передбачається, що дохід родини може бути збільшений за рахунок скорочення домашньої праці чи вільного часу на користь ринкової зайнятості, остільки обмеження залишається одне - дефіцит часу.

Основною проблемою при цьому є оцінка продукту домашньої праці, що не призначений для продажу. Пропонуються два шляхи подолання цієї основної складності. Перший - обчислювати час, затрачений у домашньому господарстві, альтернативними витратами (opportunity costs), тобто величиною заробітної плати, що дана людина могла б одержати за цей час на ринку праці. Другий шлях - надати плодам домашнього господарства ту ціну, що встановлена ринком на цей вид продукту чи послуги.

Однак обидва шляхи далеко не охоплюють весь діапазон мотивацій тих чи інших рішень суб'єктів домашнього господарства. Адже "ринкова" і домашня праця не обраховується єдиним еквівалентом. По-перше, ці види праці можуть оцінюватися в різних грошових одиницях. А по-друге, домашня праця не завжди вимірюється грошима. Найчастіше до кількісних оцінок не вдаються, хоча людина і зважає якісно різні альтернативи.

Здійснюване людиною ранжирування залишається плодом "якісного" рішення. Іншими словами, ми можемо сказати, "що вигідніше" з погляду цієї людини, але не можемо стверджувати, "наскільки вигідніше".

Отже, ми бачимо певну обмеженість економічного аналізу щодо дослідження домашнього господарства, що вимагає пошуку нових інструментів наукового дослідження.

Нові можливості з'явилися з появою "нової економічної соціології", побудованої на трьох напрямках загальносоціологічного теоретизування: "теорії мереж", "культурній соціології" та "організаційній соціології". Важливим внеском нової економічної соціології в соціологічне теоретизування була концептуалізація проблем "неформальної (підпільної, нелегальної) економіки" (М. Кастельє, А. Портес, Д. Старк). За їхньою участю розроблено функціональну класифікацію неформальної діяльності відповідно до її цілей. Така діяльність, що відбувається поза межами державного регулювання, може мати за мету, по-перше, виживання індивідів або домогосподарств завдяки безпосередньому виробництву життєвих засобів чи завдяки простому продажу товарів і послуг на ринку. По-друге, вона може бути зорієнтованою на підвищення управлінської гнучкості та зниження трудових витрат фірм формального сектору завдяки позаобліковому найманню

працівників і субконтрактуванню неформальних підприємців. По-третє, вона може бути організованою для нагромадження капіталу малими фірмами завдяки використанню відносин солідарності між ними, більшої гнучкості й менших витрат. Ці три типи позначаються відповідно як неформальна економіка "виживання" (англ. "survival"), "залежної експлуатації" (англ. "dependent exploitation") і "зростання" (англ. "growth").

Отже, домашнє господарство розглядається як тип неформальної економіки - економіки виживання. Прикладами неформальної економіки "виживання" є будівництво житла власними силами й масове розгортання вуличної торгівлі у містах країн "третього світу", у певні часи в містах пострадянського економічного простору.

Суттєвим для розуміння домашнього господарства є відсутність у функціонуванні неформальної економіки як ієрархічних, так і ринкових форм обміну та заміна їх "мережевою формою" економічної організації. За визначенням автора цього терміна В. Пауела, "функціонування такої організації включає обмежене відокремлення формальних бізнесових ролей від особистих ролей. Місце суб'єкта в одній площині часто визначає його місце в іншій. У результаті цього не існує значної потреби в ієрархічному нагляді, оскільки бажання подальшої участі успішно запобігає порушенням"³.

Отже, "мережева форма" економічної організації домашнього господарства дозволяє по-новому розглянути процес інституалізації цієї важливої сфери економічного життя.

Зазвичай у сучасній соціологічній літературі укоренилось розуміння соціального інституту у його "формальному варіанті".

У той же час Я. Щепанський у своїй відомій класифікації соціальних інституцій зазначає про необхідність розподілу їх перш за все на неформальні і формальні.

Неформальні інститути, за його визначенням, мають майже всі ознаки соціального інституту, але їхній розвиток не набув ще повного оформлення. Зокрема, це стосується закріплення у формальних правилах, що мають за собою гарантію стійкої організації більш широкої групи, обсягу функцій, засобів і методів дії соціального інституту.⁴

Саме до такого неформального соціального інституту належить, на наш погляд, домашнє господарство. Воно має в більш чи менш оформленому вигляді всі сутнісні елементи соціального інституту:

1. Має коло питань, які охоплює своєю діяльністю стосовно забезпечення особистих потреб сім'ї у вигляді натуральних продуктів і послуг.
2. Визначає коло функцій, передбачених для вирішення цих питань, - виробничу, рекреативну, розподільчу, обміну і споживання.
3. Має певні соціальні ролі в рамках цього інституту - наприклад, тендерні ролі, владні статуси та ролі, родинні статуси та ролі та інше.
4. Має засоби та організації для здійснення своєї діяльності (досягнення мети). До матеріальних засобів належать домівка - місце проживання учасників домашнього господарювання, та домашнє обладнання для забезпечення життєдіяльності та домашньої роботи. Основна форма організації - сім'я, яка є також носієм та трансформатором традицій, норм і цінностей взаємодії людей у домашньому господарстві.

Разом із тим, інститут домашнього господарства є саме неформальним інститутом. Адже обсяг та характер його діяльності не унормований законодавчими або нормативними актами, а регулюється звичаями та традиціями того чи іншого суспільства. Неврегульовані нормативними приписами також і засоби та методи здійснення домашнього господарювання.

Слід також зазначити, що неформальні відносини у сфері домашнього господарства мають особливу силу. По-перше, домашнє господарство є зоною неформальної зайнятості. По-друге, домашнє господарство - це зона неформальних трудових відносин, панування патерналістських і фратерналістських стратегій. Нарешті, по-третє, домашнє господарство обростає щільними переплетіннями неформального обміну - родинного, сусідського, дружнього, етнічного. Ними передається інформація, виявляється взаємна допомога, що докорінно відрізняється від соціальної підтримки держави чи фірми.

Дуже часто неформальний обмін не набуває грошового характеру чи гроші в ньому відіграють другорядну роль, причому нееквівалентність є, скоріше, нормою, ніж винятком. Далі, тут діє визначений К. Поланьї принцип взаємності (reciprocity), відповідно до якого відшкодування витрат може бути значно відкладене в часі і здійснюватися не безпосереднім одержувачем засобів, а зовсім іншим агентом. До того ж, вагома частина ресурсів взагалі витрачається у формі безоплатної матеріальної допомоги, що зумовлено існуванням нормального життєвого циклу. Звичайно, можна подати це й так: сьогодні ти годуєш дітей, щоб завтра вони піклувалися про своїх власних дітей, а заодно підтримали в старості і тебе самого. Але сумнівно, щоб цей обмін можна було вважати економічним. Він, скоріше, забезпечує "право на життя" і визначає статусні позиції в родині й у місцевих співтовариствах.

Неформальна економіка часто узгоджується із зайнятістю на мікро- і сімейних підприємствах, але головною її відмінною рисою є відсутність формальної реєстрації, що дозволяє не обмежувати себе рамками законодавства і не платити податки. Проте існують різні сегменти неформальної зайнятості. В одному з них господарська активність укладається в правові норми, інший охоплює "напівлегальні" види діяльності, що використовують позаправові чи зони протиріччя в законодавстві, а третій включає нелегальну (кримінальну) діяльність. Відмінності між цими сегментами, зрозуміло, скоріше аналітичні, насправді вони інтенсивно перемішані.

Ця специфіка проявляється у структурі та функціях домашнього господарства. За В. В. Радаєвим, соціальна структура домашнього господарства визначається двома групами факторів: його соціально-демографічною композицією (кількість членів, їх стать, вік, відсоток працівників у загальному складі) і соціокультурними особливостями (освіта, класова належність, широта і щільність соціальних зв'язків, специфіка норм і звичаїв). Ці групи факторів визначають, з одного боку, рівень і структуру запитів, а з іншого боку - трудові можливості цього господарства.⁵

Структура домашнього господарства сьогодні піддається серйозним змінам, серед яких можна виділити такі:

- зростає частка домашніх господарств, оснований на нуклеарній родині чи одній сімейній парі;
- скорочується кількість великих домашніх господарств, що обслуговують великі родини і групи родин;
- збільшується питома вага домашніх господарств, де основним працівником і годувальником є жінка;
- усе частіше жінки (особливо заміжні) поєднують домашню працю з формальною зайнятістю;
- знижується рівень формальної зайнятості молодіжних груп унаслідок безробіття і подовження термінів освіти;
- посилюється географічна мобільність домашніх господарств.

Усе це впливає не тільки на зміну зв'язків між ринком і домашнім господарством, а й на перерозподіл ресурсів у самому домашньому господарстві, що проявляється у наростаючому різноманітті диференційованих форм.

Відбувається і серйозне відновлення технологічної бази домашнього господарства. Механізація

послуг у домашньому господарстві сприяла їхній приватизації.

У великих містах домашнє господарство стає усе більш атомарним, звільняючись принаймні від частини сусідських і родинних зв'язків. Одночасно на основі електронних засобів комунікації (домашні комп'ютери, електронна пошта, факси і т. д.) домашнє господарство втягується в новітні інформаційні системи, освоюючи "далекі" і "слабкі" професійні зв'язки. Для багатьох кваліфікованих професій знову починає стиратися колишній поділ між житлом і офісом, житло стає основним робочим місцем. Удосконалювання системи комунікацій поєднано із встановленням нових форм контролю за господарчою діяльністю домашніх господарств із боку великого капіталу (насамперед банків):

Однак в цілому, незважаючи на важливі зрушення в соціальній структурі домашнього господарства, технологічні зміни, збільшений тиск індивідуалістичних настанов, відносно вирівнювання тендерних ролей, домашнє господарство виявляється досить консервативним. Воно пристосовується до змін, але зберігає багато принципів господарювання. Це дозволяє домашньому господарству виконувати свої інституціональні функції, а саме⁶:

1. Домашнє господарство створює можливості для задоволення особистих потреб сім'ї у вигляді матеріальних продуктів і послуг.
2. Регулює дії учасників домашнього господарства за мережевою формою регуляції. В актах неформального обміну довіра породжується як ідентичностями й відчуттями, що поділяються, так і очікуванням того, що шахрайські дії будуть покарані виключенням порушника із ключових соціальних мереж. Тією мірою, якою обіг економічних ресурсів здійснюється подібними мережами, таке соціальне покарання, як виключення, може стати більш загрозливим, а тому й набагато ефективнішим за інші типи санкцій.
3. Забезпечує стійкість суспільного життя, підтримуючи і продовжуючи безособисті суспільні функції рекреації людського капіталу, відтворення способів обміну, виробництва, споживання у сім'ї.
4. Здійснює інтеграцію устремлінь, дій і відносин учасників домашнього господарювання та забезпечує внутрішню згуртованість спільноти.

9.2. Інституціональні трансформації та історична сталість домашнього господарства

Дослідження домашнього господарства у контексті його належності до неформальної економіки нерідко відбувається без врахування його зв'язку із навколишнім економічним середовищем, зокрема з тим чи іншим типом домінуючої організації економічного життя в суспільстві: плановою, ринковою та перехідною економікою. В той же час, слушно зазначає С. Ю. Барсукова, функції домашнього господарства, його характер, а також соціальний портрет його активних учасників суттєво модифікується залежно від характеристик формально організованого економічного середовища.⁷

Наявність подібної залежності підтверджується також аналізом інституціональних змін домашнього господарства в економічному середовищі, організованому за різними моделями.

Почнімо з аналізу основної характеристики соціального інституту домашнього господарства - його мети, тобто характеру суспільно значимих потреб, на задоволення яких він спрямований.

Для планової економіки радянського періоду, з притаманними їй тотальним дефіцитом товарів і послуг, а також недостатньою відповідністю їх споживацьким запитам населення, домашнє господарство було спрямовано на задоволення основної потреби населення в забезпеченні продуктами харчування та предметами і послугами щодо його життєзабезпечення. Адже навіть ті продукти і товари, що вдалось "дістати", вимагали допрацювання, щоб привести у вигляд, придатний до вжитку. За таких умов домашнє господарство планового періоду пом'якшувало

товарний дефіцит і пристосовувало вироблені у формальній економіці товари і послуги до потреб і споживацьких бажань домогосподарств. Саме виробнича (виробити те, чого не вистачає) і адаптаційна (пристосувати те, що є) діяльність визначала функціональні домінанти домашньої економіки радянського періоду.

Отже, основними функціями домашнього господарства в умовах планової економіки стають: пом'якшення дефіциту благ, виробнича та адаптивна функції.

Перехідний до ринкової економіки період не тільки не зменшив, як очікувалось, значення домашнього господарства у забезпеченні життєвих потреб населення, а й надав йому характеру соціального механізму виживання. Домашнє господарство стало виконувати роль буфера, пом'якшуючи невідповідність між багатоманітністю життєвих прагнень своїх членів і жорстко обмеженою можливістю їх реалізації в рамках перехідної економіки, що характеризується відкритим безробіттям, високою інфляцією, зниженням рівня життя, "струсом" соціальної структури суспільства. На зміну товарному і сервісному дефіциту прийшов дефіцит платоспроможності та стабільності. Проблема "де і що купити" для більшості населення перетворилась у проблему "нема за що купити". Відповідно змінювалась форма задоволення базових потреб населення, вона набувала характеру забезпечення коштів для сплати за товари, продукти і послуги, що не вироблялись або вироблялись в недостатній кількості, в конкретному домашньому господарстві. На перший план виходить протистояння інфляції, пошук коштів. Розквітають "фазенди", ростуть витрати часу на придбання продуктів на віддалених оптових ринках. На цьому тлі маркером високоприбуткових груп населення стає навіть не обсяг споживаних благ і їхня якість, а способи їхнього включення в споживання, достаток сервісних моментів на цьому шляху. Для людей з більш низьким рівнем життя нестача засобів компенсується підвищенням витрат часу на ведення домашнього господарства. Утім, зв'язок із доходами не прямий, - розширення самовиробничої діяльності, будучи специфікою транзитних суспільств, охоплює не тільки родини з низькими доходами.

Отже, основними функціями домашнього господарства в перехідний період стають: пом'якшення дефіциту грошей (як домінуюча) в поєднанні із виробничою, рекреаційною та споживчою функціями.

В умовах розвинутої ринкової економіки домашнє господарство зберігає ознаки соціального інституту щодо реалізації важливих для суспільства потреб, хоча характер і спрямованість їх дещо змінюються. Адже розвинута ринкова економіка "позбавляється" дефіциту товарів і послуг, а також коштів на їх придбання для значної частини населення, що були притаманні плановій і транзитній економікам. Але й у цих умовах домашні господарства зберігають свою економічну значимість. Вони беруть на себе функції зняття протиріччя між масовим, уніфікованим характером виробництва і стандартизованим сервісом, з одного боку, та індивідуалізованими запитами споживачів, з іншого. У цілому еволюція відносин виробників і споживачів із давніх часів до наших днів є шляхом від індивідуальних виробників (ремісники, майстри), що обслуговують досить уніфіковані запити покупців, до масового виробництва (заводи, фабрики) і стандартизованого сервісу (показова система fast food), що протистоять індивідуальним запитам споживачів. Індивідуалізація потреб пов'язана із зростанням значимості особистості, приватності, плюралізму стилів як загального пафосу епохи постмодерну. У розвинутій ринковій економіці домашні господарства, за вдалим висловом С. Ю. Барсукової, виконують роль не пожежника, що гасить очевидні незручності (дефіцит благ чи нестачу засобів на їхнє придбання), а декоратора, який надає споживанню індивідуального характеру. І ця тенденція зберігається при всіх відмінностях у національних моделях споживання⁸.

Таким чином, в умовах розвинутої ринкової економіки інститут домашнього господарства поступово "переорієнтовується" на реалізацію потреби в індивідуалізації побуту. На пріоритетні позиції виходить функція пом'якшення дефіциту індивідуальності масового продукту.

Характерно, що зміни функцій домашнього господарства відображаються на структурі основних учасників, найбільш активних "акторів" економічної дії. Так, у плановій економіці потреба в домашньому господарстві товарів та послуг тим актуальніша, чим більше домашнє господарство потерпає від дефіциту. Відповідно, в цих умовах найбільш чітко функції домашньої економіки демонструють домашні господарства, які віддалені від системи закритого розподілення і які не мають розгалужених стосунків "блату". У перехідний період ситуація змінюється. На перший план виходить не близькість до розподільних каналів, а фінансові можливості сім'ї. Виразниками специфіки домашньої економіки перехідного періоду стають домашні господарства груп населення, які мають низькі доходи. Це вже група, яка відлучена не від дефіцитних благ, а від можливостей заробляти необхідні для життя грошові засоби. Третя стадія - економіка розвинутого ринку - виводить на перші позиції домашнього господарства тих, хто, навпаки, має достатньо засобів для надання життєвому комфорту майже сакрального значення. Це вже група не потерпілих, а переможців. Вони успішні настільки, що можуть собі дозволити піклуватися про збереження індивідуальності споживання в умовах уніфікованої пропозиції масових виробників.

Як бачимо, різні типи формальної економіки зумовлюють відповідні форми домашніх господарств. За планової економіки масштаби домашнього господарства деяких сімей можуть зменшитись, якщо вдається увійти у мережу неформальних відносин "блату", що дають доступ до дефіцитних благ. Той самий ефект дає підвищений прибуток у ситуації дефіциту платоспроможності населення. І, нарешті, придбання авторських і малосерійних виробів, користування індивідуальними послугами може суттєво перекрити потреби домашнього господарства розвинутого ринку. Але річ у тім, що ці стратегії свідомо мають обмежений характер через специфіку макросередовища. Так, дефіцит неможливо усунути без усунення планового регулювання економіки, масовість низькоприбуткових груп є невід'ємною властивістю різких суспільних трансформацій, а відхід від масового виробництва і стандартизованих послуг підвищує їхню вартість, що робить актуальним виробництво аналогів силами домашнього господарства. Таким чином, неможливість усунення домашньої економіки закладена в іманентних властивостях макросистем.

Потрібно зазначити, що виокремлені три моделі формальної економіки - абстракція. Реально існують тільки їхні гібриди і перетворені форми, в результаті чого домашні господарства різних соціальних верств демонструють різні цілепокладання домашньої економіки. Скажімо, радянський дефіцит товарів було послаблено для номенклатури, а пострадянський дефіцит грошей - для підприємців і певних груп високооплачуваних робітників, що зумовило специфіку їхньої домашньої активності. При ринковій економіці теж далеко не всі піднімаються до рівня споживчих запитів середнього класу з відповідною специфікою побуту. Можна висловити припущення, що диференціація моделей домашньої економіки є однією з найбільш явних ознак стратифікації суспільства.

9.3. Сім'я як суб'єкт домашнього господарювання

Важливою сутнісною якісною характеристикою домашнього господарства є тісне переплетення в ньому виробничого з особистісним, а економічного із соціальним. Подібне переплетення зумовлене тим, що суб'єктом "виробництва" тут є не окремий індивід, а родина чи кілька родин, що ведуть спільне господарство. Родина ж аж ніяк не є групою індивідів, з'єднаних контрактними зобов'язаннями. Це тісна надіндивідуальна спільність, пов'язана соціальними нормами і скріплена кровними зв'язками.

"Спільне господарство", "сімейний бюджет" - це не порожні абстракції. Крім належності до місцевого співтовариства, організації, соціальних груп, "економічна людина" також належить родині (клану) як вузлу "сильних зв'язків". Тут визначаються межі і послідовність доступу до ресурсів домашнього господарства, диференціюються господарські права й обов'язки його членів.

Звичайно економіст знаходить традиційний вихід із становища: він ототожнює домашнє господарство як цілісну одиницю з окремою людиною, що приймає раціональні рішення (нагадаємо, що подібне здійснено й у теорії фірми). Таким чином, складна внутрішня структура домашнього господарства з розгляду виключається. Тим часом у цій структурі приховано серйозні проблеми, одна з яких пов'язана з взаєминами статей у домашньому господарстві. Різницю тендерних позицій особливо видно саме у поділі функцій у домашнім господарстві, де робота значною мірою лежить на плечах жінки.

Тенденція до зростання кількості працюючих жінок помітно вплинула на домашні обов'язки. Заміжні жінки, що ходять на роботу, виконують менше хатніх обов'язків, хоча майже завжди несуть головну відповідальність за ведення домашнього господарства. Форми організації домашньої роботи у таких жінок дуже відрізняються. Вони більше, ніж домогосподарки, займаються цими справами вечорами та у вихідні.

Дані, наведені Е. Гіденсом (див. таблицю 9.1), засвідчують збереження нерівності у розподілі домашніх обов'язків на користь чоловіків. У той же час, коли жінка здебільшого виконує від 41 до 79% всіх домашніх обов'язків за чотирма з п'яти складових всіх обов'язків, чоловік домінує лише в одному - дрібний ремонт в оселі - 74%. В останніх чотирьох складових його особиста участь обмежена - 2-5% обов'язків, а разом із дружиною ця участь перебуває в межах 18-52%.

Таблиця 9.1

Поділ домашніх обов'язків у подружжях. Велика Британія. 1994 (%)⁹

	3 авжди виконує жінка	Пер еважно виконує жінка	Діля ть порівну або виконують разом	Пер еважно чоловік	3 авжди чоловік	Усі подружжя
Пран ня та прасування	4 7	32	18	1	1	100
Вибір страв, які готуються на обід, вечерю	2 7	32	35	3	1	100
Догл яд за хворими членами родини	2 2	26	45	-	-	100
Купів ля харчових продуктів	2 0	21	52	4	1	100
Дріб ний ремонт в оселі	2	3	18	49	2 5	100

До загальної кількості входять подружжя, що не дали відповіді, а також ті, в яких домашні обов'язки виконує третя особа.

Економіст, який приділяє увагу внутрішнім проблемам, пояснює це в такий спосіб. Із біологічних причин жінки більше залучені до догляду за дітьми і пов'язаних з цим домашніх обов'язків. А якщо жінки витрачають на них більше часу, то в них з'являється і більше стимулів робити вкладення не в ринковий "людський капітал", а в ті його види, що підвищують ефективність їхньої праці в домашньому господарстві. Відповідно, чоловікам у такій ситуації більш раціонально інвестувати в ринковий "людський капітал" і одержувати більш високі винагороди на ринку, щоб максимізувати сукупну "сімейну" корисність. Так виникає замкнуте коло, у якому біологічні відмінності закріплюються і підсилюються економічними діями.

Зрозуміло, що частково закріплення жіночих тендерних ролей за умов їхньої нижчої зарплати або "домашнього безробіття" можна пояснити раціональними мотивами. Однак, відбувається подібне "закріплення" за різними схемами та технологіями, на характер яких впливають соціокультурні особливості та відповідні традиції.

Зазвичай, поділ праці в домашньому господарстві реагує на зміни в зайнятості на ринку праці. Але моделі його пристосування різні. До них можуть належати:

- Традиційна модель трудової залежності (Dependent Labour), коли жіноча ринкова зайнятість вторинна стосовно чоловічої і не торкається домашніх обов'язків жінки.
- Егалітарна модель адаптивного партнерства (Adaptive Partnership), коли при збільшенні зайнятості жінки на ринку праці чоловік бере на себе частину її домашніх обов'язків, балансуючи тим самим порівняльне трудове навантаження.
- Перехідна модель поступової адаптації (Lagged Adaptation), коли перерозподіл домашніх обов'язків відбувається, але з досить великим (часто в покоління) тимчасовим розривом.

Слушно буде зазначити, що залучення жінки в сфери формальної зайнятості, як правило, поки що не несе їй відповідного звільнення від домашніх обов'язків, а відмова від роботи поза домівкою не пов'язана з адекватним збільшенням вільного часу.

Ще однією характерною ознакою домашнього господарства є специфічні соціально-економічні стратегії, зумовлені задіяністю його на природні процеси. Одна з таких базових стратегій була виявлена на прикладі селянських господарств і названа етикою виживання. Вона спирається на принцип "безпека понад усе" і виражається в запобіганні ризику, нехай навіть ціною зниження середніх доходів. За сторіччя була вироблена ціла система соціальних прийомів, що включає общинний перерозподіл землі, взаємну допомогу, добровільне фінансування суспільних потреб багатими хазяями, щоб гарантувати кожному "святе право на життя", застрахуватися від розвалу господарства перед загрозою різких коливань продуктивності за роками.

Політика виживання важлива, зрозуміло, не тільки для докапіталістичних селянських господарств. Із цією політикою навіть пов'язується саме визначення "домашньої праці". "Критерієм віднесення діяльності до "праці", - вважає Е. Мінджіоні, - є внесок у матеріальне виживання".

Річ у тім, що в домашньому господарстві царює не економіка, сполучена з раціональним (грошовим) прорахунком варіантів використання обмежених ресурсів, а та, яку К. Полань називав субстантивною економікою (substantive economy), пов'язаною з життєзабезпеченням людини. Дії людини в такій економіці зумовлені істотно іншими мотивами, ніж конвенціональна максимізація прибутку чи добробуту. А. В. Чаянов неодноразово вказував на те, що, наприклад, селянське господарство керується переважно не мотивами прибутку. На противагу фермерському господарству, що прагне до максимізації прибутку, воно орієнтується на "побутові форми працеспоживацького балансу", намагаючись врівноважити вагу праці і рівень задоволення насущних потреб.

Класичну "економічну людину" ми найчастіше уявляємо як підприємця, що максимізує прибуток,

чи споживача, який максимізує корисність. У домашньому господарстві ми зіштовхуємося з іншою її іпостассю, яка не зводиться ні до першого, ні до другого образу.

Стратегія виживання, вважає В. В. Радаєв, не є єдиною політикою сімейного господарства. І взагалі не слід споконвічно кваліфікувати всі дії його членів як суто традиційні. Їхні стратегії можуть бути розраховані на більш тривалу перспективу порівняно з тим, що реально може собі дозволити господарська фірма на ринку. Вони також по-своєму раціональні, включаючи специфічні способи перспективного планування. Економічні елементи такого планування тісно пов'язані із соціально-демографічним відтворенням: як і чого навчати своїх дітей, коли і з ким одружитися, де і на які засоби побудувати будинок молодим до того, як у них з'являться діти, і т. д. Відкладання заощаджень і нагромадження майна, одержання споживчих кредитів і розвиток домашнього виробництва - усе це пов'язано з турботою про тих, хто прийде на зміну, забезпечить домашнє господарство робочими руками. І важко сказати, який суб'єкт поводить більш раціонально: домашнє господарство чи фірма. Скоріше, вони демонструють різні типи раціональності.

Принципова риса домашнього господарства полягає в тім, що тут тісно сплітаються раціональне з нераціональним, і у край важко вичленити з раціонального традиційні, ціннісні й афективні елементи. Так, вторгненням неекономічних пристрастей і схильностей пояснюється частково той факт, що, незважаючи на розвиненість сучасної сфери послуг, дуже багато обтяжливих обов'язків, як і раніше, виконуються усередині домашнього господарства, хоча економічно ефективніше було б найняти професіоналів. Багато людей просто не хочуть запрошувати в оселю "чужих" чи віддавати особисті речі "з дому".

На завершення зазначимо, що як у економічній, так і в соціологічних науках продовжує домінувати методологічний підхід, за яким домашнє господарство вважається продовженням закономірностей матеріального виробництва та ринку. Хоча визнання безоплатної домашньої зайнятості різновидом праці, а домашнього господарства - фірмою виробництва, в поєднанні з розумінням домашнього господарства як неформального соціального інституту розширюють перспективи подальших досліджень у форматі теоретичної соціології та соціології економіки.

РЕЗЮМЕ

1. Домашнє господарство - це неформальний соціально-економічний інститут, обсяг і характер, засоби і методи діяльності якого не унормовані законодавчими або нормативними актами, а регулюються звичаями та традиціями. Особливості інституту домашнього господарства проявляються через неформальні соціально-економічні відносини завдяки тому, що домашнє господарство є зоною неформальної зайнятості, неформальних трудових відносин і неформального обміну.
2. Структура інституту домашнього господарства визначається двома групами факторів: соціально-демографічною композицією (кількість членів, їхня стать, вік, відсоток працівників у складі) та соціокультурними особливостями (освіта, класова належність, широта і щільність соціальних зв'язків, специфіка норм і звичаїв).
3. Домашнє господарство виконує такі функції: створює можливості для задоволення особистих потреб сім'ї у продуктах і послугах; регулює соціально-економічні дії учасників домашнього господарства за мережевою формою регуляції; забезпечує стійкість суспільного шляхом рекреації людського капіталу, відтворення способів обміну, виробництва і споживання у сім'ї, що забезпечує внутрішню згуртованість спільноти.
4. Функції домашнього господарства, його характер, а також соціальний портрет його учасників модифікуються залежно від характеру формально організованого економічного середовища.
5. Суб'єктом господарчої діяльності є сім'я, розподіл праці в якій здійснюється за моделями: традиційною моделлю трудової залежності, егалітарною моделлю адаптивного партнерства та перехідною моделлю поступової адаптації.

Глава 10. Підприємництво як соціально-економічний феномен

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Розкривати логіку виникнення і розвитку підприємництва.
- Визначати підприємництво як соціально-економічний феномен.
- Описувати сутнісні характеристики підприємництва.
- Розкривати закономірності управління підприємництвом.

10.1. Виникнення і розвиток підприємництва

Появу терміна "підприємець" (від фр. entrepreneur - посередник) пов'язують з ім'ям англійського економіста Р. Кантільйона, який також вперше здійснив наукову інтерпретацію підприємництва як діяльності, пов'язаної з ризиком.

Поняття підприємництва розвивалось, змінюючись відповідно до конкретно-історичних економічних і соціальних умов суспільства. Як слушно зазначає Ю. Ф. Пачковський, еволюція поглядів на підприємництво і на роль особи підприємця в економічних і соціальних процесах, залежить від конкретно-історичних етапів розвитку суспільства, впровадженнь досягнень науково-технічної революції в промисловість, культурних і політичних пріоритетів у соціумі.¹

За такого підходу, світова історія розвитку підприємництва розглядається як така, що налічує декілька глобальних цілей і завдань, які періодично, поетапно змінювалися після свого здійснення. А отже, з ними змінювалося розуміння суті підприємництва. На початкових етапах розвитку світових продуктивних сил в епоху становлення капіталізму вся енергія підприємців (незалежно від національних ознак) була спрямована на створення нової технології виробництва, за допомогою якої можна було збільшити випуск і обсяг збуту продукції, захопити на якийсь час відповідний сектор чи сегмент ринку, а через нарощування масштабів виробництва - отримувати дедалі більшу масу прибутків.² Цей етап розвитку підприємництва - це період первинного нагромадження капіталу, який пов'язаний також із вдалими операціями фінансистів, банкірів, інвесторів. Тут підприємець (особливо в XIX ст.) виступав як особа, яка переміщує ресурси із сфери з низькою у сферу з високою дохідністю. Там, де загострювалася конкурентна боротьба, зростала й активність щодо більш прибуткового розміщення капіталу. Із такої боротьби виросли "герої" капіталізму: американець Дж. Морган ("Морган гаранті траст"), німець Г. Сіменс ("Дойче банк"), французи брати Перейр ("Кредит мобільє") та інші, що заклали базу фінансових імперій.³

На наступному етапі, з початку XX ст. майже всюди основні цілі та завдання підприємців суттєво змінилися. Пріоритетні завдання вже полягали в тому, щоб розробити і вдосконалити механізми масового виробництва, зменшити витрати, знизити собівартість продукції, домігшись при цьому збільшення питомого продукту, рентабельності та конкурентноспроможності. За нових умов успіх підприємництва гарантувала низька ціна на продукцію, зростання кількості реалізованих товарів і маси прибутку. Не меншого значення як чинник економічного успіху набуває раціональна організація виробництва, зокрема в провідних галузях (транспорт, електротехніка, машинобудування, хімічна промисловість), а також модернізація традиційних галузей - текстильної, харчової. Характерною рисою підприємця при цьому уже називають досягнення значних результатів в управлінні виробництвом.

Ситуація змінилася на початку 30-х років. У всьому промислово розвинутому світі вже спостерігався стан насичення (сатурації) попиту на споживчі та інші товари. У цей час в Америці, а потім у Західній Європі, заглядаючи у майбутнє, фірми перенесли пріоритети управління з виробництва на рекламу, добір споживачів, організацію збуту, просування продукції на ринках, на проблеми реалізації, а не власне виробництва.

Наступний етап починається від середини 50-х років, коли ринкова орієнтація фірм ще більше посилюється. Цей новий етап у зарубіжній економічній літературі з менеджменту отримав назву постіндустріальної епохи. Вступ до неї характеризувався досягненням нового, вищого рівня розвитку виробництва та добробуту населення у промислово розвинених країнах Заходу, забезпеченням задоволення потреб у головних умовах фізіологічного існування людини. Епоха масового збуту дозволила досягти комфорту та економічної безпеки існування. На цьому етапі розвитку підприємництва суттєво модифікується співвідношення між інтересами розвитку виробництва та збуту в системі управління. Сучасне підприємництво швидко адаптується до змін в навколишньому середовищі: у політиці, економіці, суспільстві, технологіях. Без цього підприємець не в змозі забезпечити своє майбутнє. Показником підприємницької діяльності є конкурентоздатність організації, а сама підприємницька поведінка характеризується як енергійна, ризикована, спрямована на максималізацію можливостей.

Як бачимо, на кожному з цих етапів є пріоритетною одна зі складових підприємницької діяльності. На першому - пріоритетною умовою розвитку є спрямованість на виробництво і пошуки нових технічних (технологічних) можливостей для досягнення бажаного результату. На другому етапі зростає питома вага нетрадиційних рішень у підприємстві з урахуванням новітніх досягнень у науково-технічній та економічній сферах. Подальший розвиток підприємництва - це врахування специфіки потреб споживачів продукції, послуг, а також більш диференційований підхід до людського чинника. Наступний етап знаменує собою зміщення акцентів на вдосконалення системи управління. Сучасний етап розвитку підприємництва передбачає врахування дедалі зростаючої кількості факторів (політичних, соціальних, етнічних, економічних, психологічних), що мають як безпосередній, так і опосередкований вплив на виробничі процеси. Найбільше цінується здатність підприємців адекватно реагувати на зміни, вміння їх передбачити.

10.2. Сутнісні характеристики феномену підприємництва

Поняття підприємництва набуло поширення в російській та українській соціально-економічній літературі та практичній економічній діяльності як еквівалент поняття бізнес (англ. business) - дієве підприємництво, а бізнесмен - як підприємець, людина, що робить вигідну справу. Автори одного з перших російських підручників з підприємницької справи стверджують, що російською мовою "бізнес есть предпринимательство, а бизнесмен - предприниматель. Русские слова соответствуют иностранным и дополняют их смысл. За словами "предпринимательство" и "предприниматель" стоит "дело", да не просто дело, а предприятие, т. е. особо сложное, значительное дело".⁴

Підхід до розуміння підприємництва і бізнесу як синонімічних понять досить поширений у сучасній вітчизняній соціальній та економічній науці. Так, як стверджує С. К. Реверчук, цей підхід звойовує щораз більше прихильників. Суть проблеми полягає в тому, що англійське слово "бізнес" є багатозначним. Воно може означати якесь діло, покупку, комерційне або виробниче підприємство, комерційну практику або політику окремого підприємця чи цілої фірми. Синонімами слова бізнес є комерція, торгівля, фірма, ділова активність, підприємництво.⁵

Дуже часто поняття "бізнес" пов'язується з малим і середнім підприємством, індивідуальною трудовою діяльністю громадян, що є характерним для вітчизняної практики. Очевидно, це пов'язано з домінуючою орієнтацією посткомуністичних країн на розвиток саме цього сектора економіки. Адже основою процвітання економічно розвинутих країн є велика кількість малих і середніх підприємств.

Слід зазначити, що існують також інші підходи до розуміння співвідношення підприємництва і бізнесу за ознакою обсягу понять.

Згідно з наступним підходом, бізнес є ширшим, ніж підприємництво. Сучасні прихильники такого

підходу вважають, що бізнес охоплює ділові відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки і залучають не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури. Тут бізнес - не просто діло, а система діяльності на основі приватної власності з метою отримання прибутку.⁶

Ще один підхід акцентує увагу на тому, що підприємництво є ширше за бізнес. Такий підхід є визначальним у наукових публікаціях стосовно теоретичного обґрунтування природи і призначення підприємництва в суспільстві. Значною мірою підприємництво пов'язується з творчою природою людини і її розкриттям у конкретних історичних та економічних умовах; розглядається як одна з основних форм соціальної діяльності, що змінює не лише умови життєдіяльності, але й саму людину: її поведінку, погляди, місце в суспільстві тощо.⁷

У процесі розвитку підприємництва змінювалось і розвивалось розуміння сутності підприємництва як соціально-економічного феномену. Значну різнобічність підходів щодо розуміння сутності підприємництва можна, на нашу думку, згрупувати умовно у декілька підходів: атрибутивний, процесуальний, діяльнісний, функціональний та інституціональний.

Атрибутивний підхід характерний розумінням підприємництва як сукупності певних атрибутів. Наприклад, В. Пилипенко та І. Шевель виділяють такі атрибути підприємництва:

- 1) мотив дії, що є одночасно і мотивом збагачення;
- 2) механізм дії, який спирається на інвестування в певній сфері економічної діяльності;
- 3) ризик, пов'язаний із невпевненістю у прийнятих рішеннях і з покриттям наявних витрат в особистих цілях.⁸

Однією з визначальних для існування підприємницького феномену в суспільстві є ознака "свободи", під якою в економічній науці розуміється свобода вибору напрямків і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень, свобода попиту і пропозиції робочої сили, свобода ініціативи і підприємливості, незалежність мислення.⁹ Категорія свободи є однією з ключових у розумінні суті підприємництва. Серед інших ознак підприємництва прийнято виділяти: орієнтацію підприємця на досягнення комерційного успіху (зиску); постійна наявність чинника ризику; інноваційний характер діяльності¹⁰; відповідальність підприємця за прийняте рішення, його наслідки¹¹.

Найбільш повно цей підхід представлений у визначенні підприємництва у "Словнику-довіднику менеджера" за редакцією М. Г. Лапусти (1996). Там до найважливіших ознак підприємництва відносять такі:

- по-перше, це самостійна діяльність суб'єктів ринкової економіки. Ніхто не може примусити іншого займатися тим чи іншим підприємницьким бізнесом;
- по-друге, це ініціативна діяльність, основана на комбінуванні факторів виробництва, на інноваціях. Інструментом підприємництва в будь-якій сфері діяльності є інновації;
- по-третє, це ризикована діяльність. Без ризику немає підприємництва, все нове, як правило, пов'язане з ризиком - свідомим, розрахованим, помірним;
- по-четверте - це діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку. Відповідно, це не разовий, а довгостроковий господарчий процес, спрямований на виробництво і реалізацію товарів, виконання робіт чи надання послуг споживачам, суспільству;
- по-п'яте, це професійна діяльність господарюючих суб'єктів, орієнтована на краще задоволення потреб ринку шляхом ефективного використання матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів. Базою підприємництва є знання, що дозволяють ефективно використовувати економічні ресурси;
- по-шосте, це діяльність законна, що втілюється її учасниками в певних організаційно-правових формах. Вона має бути зареєстрована у встановленому законом порядку, з використанням особливого дозволу (ліцензії), якщо це необхідно за законодавством.¹² Процесуальний підхід

характерний розумінням підприємництва як процесу, що має як певні часові ознаки (початок, розвиток, завершення), так і змістовні характеристики. Так, Р. Хизрич і М. Пітере розуміють підприємництво як процес, який вимагає багато часу і сили, моральної і соціальної відповідальності; процес, який приносить у результаті грошовий дохід і особисте задоволення досягнутим¹³.

А. І. Е. Мусаелян з Ю. О. Словінським підкреслюють, що підприємництво - це процес соціальної інновації, спрямований на створення власної справи, професійних організацій, нових професій та робочих місць.¹⁴

Діяльнісний підхід об'єднує погляди дослідників, що розглядають підприємництво як різновид економічної діяльності та поведінки, форму економічної активності. Типовими для цього підходу є розуміння підприємництва як:

- особливої ініціативної економічної активності дієздатних громадян, спрямованої на задоволення потреб суспільства, населення і отримання особистого зиску¹⁵;
- інтелектуальної діяльності ініціативної, цілеспрямованої енергійної людини, яка володіє повністю або частково якими-небудь цінностями (матеріальними, грошовими) для організації і впровадження власної справи¹⁶;
- соціально-організуючої і перетворюючої діяльності, що є різновидом творчої і в цьому розумінні є однією з ключових форм соціальної діяльності взагалі¹⁷;
- особливого, творчого типу економічної поведінки, що є необхідною основою досягнення економічного успіху¹⁸;

До цього ж підходу можна віднести розуміння підприємництва як спосіб життя або дій, одне із занять ділової людини і певний стиль поведінки.¹⁹ "Підприємництво - особливий новаторський, антибюрократичний стиль господарської поведінки, в основі якого - постійний пошук нових можливостей та ресурсів..."²⁰

Поширеною є точка зору, зафіксована у тлумачному словнику з управління за редакцією В. В. Познякава, де підприємництво визначається як "спільна ініціативна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на отримання прибутку. Підприємницька діяльність здійснюється громадянами на свій ризик і під майнову відповідальність у межах, визначених організаційно-правовою (правничою) формою підприємства."²¹

Близьким до попереднього є функціональний підхід, найбільш яскравим представником якого вважають Й. Шумпетера. Пояснюючи витоки економічного розвитку, Й. Шумпетер протиставляє себе неокласикам, виводячи з процесу обігу капіталу принципову необхідність особливої підприємницької функції, яка полягає у реалізації організаційно-господарської інновації або, дослівно, "нових комбінацій факторів виробництва" (функції несення ризику Шумпетер особливої значення не надає). Підприємці, на його думку, не утворюють особливої професії чи окремого класу. Мова йде саме про функцію, що здійснюється періодично різними суб'єктами. У кожній господарській сфері вона то з'являється, то затихає, змінюючись більш рутинними діями. При цьому підприємець не обов'язково сам винаходить "нові комбінації". Він здійснює їх практично, часто імітуючи при цьому чужий господарський досвід.²²

У сучасній соціології економіки існує точка зору, що саме функціональний підхід об'єднує та вичерпує практично усі існуючі підходи. Так, В. В. Радаєв вважає, що всі інші підходи слід розглядати як видові відмінності такого підходу. На його думку, підприємництво може бути пов'язане із власністю на капітал, супроводжується чи не супроводжується трудовою (управлінською чи виконавчою) активністю. Підприємницькі акції можуть проводитися зверху через існуючі адміністративні канали чи ініціюються знизу неформальними лідерами. А підприємцями можуть бути як спеціально підготовані професіонали (випускники елітних бізнес-

шкіл), так і "аматори", що не мають професійної підготовки. Підприємницькі дії можуть бути ґрунтовані на ретельних підрахунках та на значній інтуїції. Одні з них спрямовані на ефективне прилаштування, імітацію існуючих зразків організації в нових умовах; інші - на пізнання прихованих від більшості людей господарських можливостей; треті - на активне формування цих нових організаційних форм.

В одних випадках підприємницькі дії пов'язані з очевидним ризиком (втратою доходів та майна, статусу і часу); в інших - цей ризик прорахований, але залишається місце для невизначеності; у третіх - ризику може не існувати зовсім (окрім неминучої втрати часу при будь-якому фіналі). Характер організаційно-господарських дій залежить від розмірів залучених ресурсів та сфер (галузей) їхнього освоєння. Ці дії можуть виходити за межі власне виробництва, наприклад, у сфері політики, науки, мистецтва, якщо вони орієнтовані на здобуття прибутку. Нарешті, підприємництво може бути індивідуальним чи груповим за виконанням, успішним чи неуспішним за результатом.

У всіх цих випадках, вважає Радаєв, зберігається розуміння підприємництва як функції, яка виникає та зникає за потребою, може безмежно дробитися та інтегруватися. Ця функція властива будь-якій господарській системі, принаймні з моменту її вступу у стадію індустріалізації. Вона може реалізовуватися як у державному, так і недержавному секторі, існувати при найрізноманітніших політичних режимах.²³

Певні ознаки функціонального підходу з елементами атрибутивності репрезентує Ю. Ф. Пачковський²⁴, який розглядає особливий різновид людської діяльності і поведінки, в основі якого лежить особлива чутливість до змін і прагнення щось змінити у своєму житті {елемент ініціативи}; взяття на себе відповідальності за можливі невдачі і поразки, готовність ризикувати (елемент ризику); сприяння реалізації і використання нових технологій шляхом впровадження у виробництво винаходів та інновацій (елемент новаторства); самостійність судження при прийнятті важливих рішень (елемент свободи); спрямованість на діяльне перетворення навколишнього світу, побудову нових відносин (елемент активності).

Підприємництво, на його думку, це соціальний феномен кумулятивного типу, що створює основу для поступального розвитку людської цивілізації, з'являється в певний період розвитку суспільства або груп і є основою їхнього подальшого розвитку.

Слід звернути увагу на той факт, що у дослідженні Ю. Ф. Пачковського представлено, хоча ще в нечітко визначеній формі, сегменти ще одного, недостатньо розвинутого підходу, а саме інституціонального підходу. Аналізуючи вплив факторів зовнішнього середовища на реалізацію підприємницької функції, він зазначає, що в умовах суспільства, що трансформується, особливо вагомий вплив на процеси формування підприємницької активності мають фактори середовища, пов'язані з фоновими-об'єктивними, зовнішніми детермінуючими умовами функціонування підприємництва. У своєму поєднанні вони формують суспільні передумови розвитку підприємництва. Визначаючи шляхи і форми його розвитку, вони закладають фундамент для існування підприємництва як ринкового інституту на рівні соціально-економічних, політичних, організаційно-правових, культурно-освітніх та технічних передумов.

Оцінюючи стан дослідження підприємництва в зарубіжних соціально-економічних джерелах, Є. І. Суїменко характеризує його як один із соціально-економічних інститутів капіталістичного суспільства.²⁵

Вважаємо, що за умов набуття підприємництвом в Україні ознак соціально-економічного інституту цей підхід заслуговує на підвищену увагу і окремий подальший розгляд.

У цілому ж поданий тут аналіз сучасних ознак підприємництва засвідчує, що у розуміння суті підприємництва вкладаються такі поняття: "ризик", "новаторство", "творчість", "самостійність",

"активність", "ініціатива", "лідерство", "задоволення потреб", "зиск", "стиль поведінки", "спосіб життя", що значною мірою зумовлено багатогранністю і специфікою підприємницького феномену в конкретних (історичних, економічних, соціокультурних) умовах функціонування.

Як відомо, місце і роль підприємництва у суспільстві забезпечується його (підприємництва) функціями.

На думку авторів одного з перших українських видань з проблем підприємництва, підприємництво як соціально-економічне явище повинно в суспільстві виконувати три головні функції:

- 1) ресурсну (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів);
- 2) організаційну (організація виробництва, збуту, маркетингу, реклами);
- 3) творчу (новаторство, генерація ідей, активне використання ініціативи, вміння ризикувати).²⁶

Зазначені функції покликані створити передумови для зміни структури економіки, забезпечити її розвиток та вдосконалення; сприяти економії та раціональному використанню всіх ресурсів; забезпечити сильнодіючі стимули до високоефективної праці; сформувати інноваційне середовище, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриває шлях до перетворень. Важливим завданням розвитку підприємництва є структурування суспільства, відкриття нових шляхів для трудової і професійної мобільності, розкриття творчого потенціалу людини в економічній сфері, конструктивні зміни в психології людини і спрямування її енергії в напрямку творення нових цінностей.

Разом з тим, існує більш повний перелік функцій підприємництва. Зокрема, А. Хоскінг, розуміючи під функціями бізнесу (підприємництва) діяльність з виробництва і обмінних операцій між підприємцем та іншими елементами господарського середовища, визначає такі функції.²⁷

Ведення фінансів та обліку. Мобілізація капіталу за рахунок коштів інвесторів та/або кредиторів. Накопичення прибутків від продажу. Управління використанням капіталу та прибутків у рамках та поза бізнесом.

Кадрова. Відбір та прийом на роботу відповідно до потреб бізнесу, рішення всіх питань, що стосуються використання робітників.

Матеріально-технічне забезпечення. Придбання сировини, машин, обладнання та інших матеріалів, необхідних для господарської діяльності.

Виробнича. Перетворення сировини та інших поставок у вид продукції, придатний для продажу клієнтам підприємництва.

Маркетинг. Визначення потреб споживачів та управління процесом обміну між підприємництвом та його контрагентами.

До перерахованих функцій можна додати:

1. Підтримку підприємництва. Поширення підприємницьких ідей, ініціативи та досвіду управління, що є функцією менеджменту.
2. Науково-дослідні та проектні роботи. Діяльність із розробки та реалізації нових технологічних процесів або нової продукції для поліпшення підприємництва, підвищення ефективності, розширення пропозиції нової продукції.
3. Зв'язки з громадськістю (так звані "паблік рилейшнз"). Реалізація та управління відносинами між підприємництвом та громадськими структурами або засобами масової інформації. Реалізація зазначених функцій підприємництва у суспільстві може бути подана у вигляді моделі (рис. 10.1).

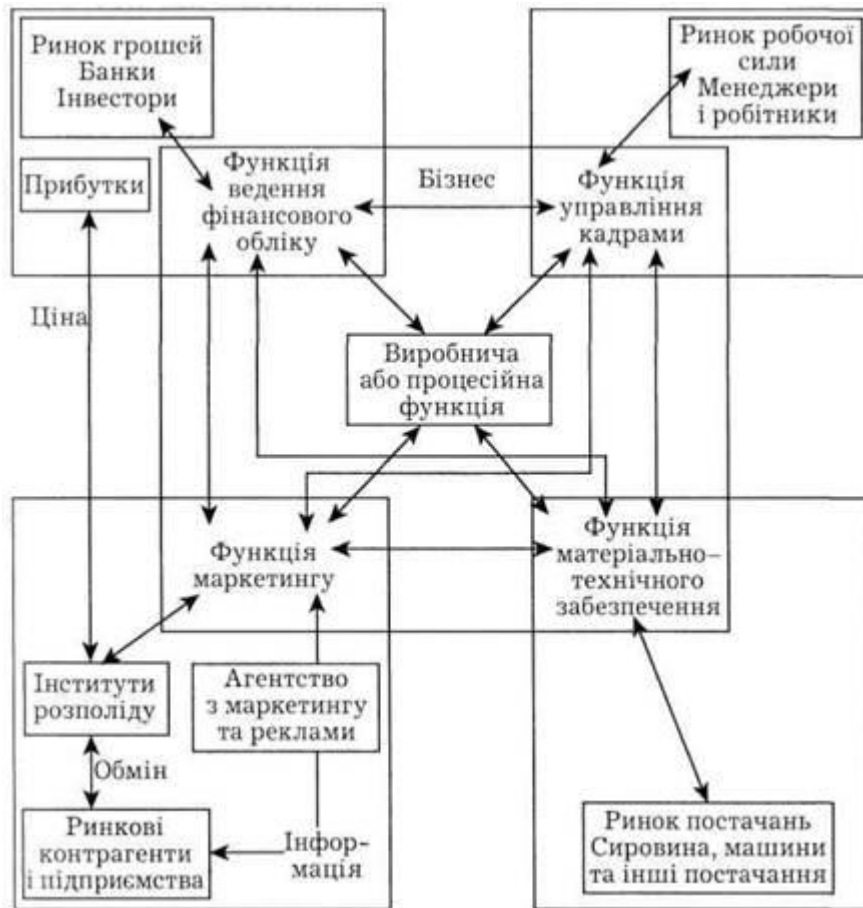


Рис. 10.1. Модель функціонування підприємництва

1. Макросередовище - економічні, правові, політичні, соціально-культурні, технологічні (або географічні) умови діяльності.
2. Мікросередовище, що виключає інституціональну систему (див. рис. 11.1).

Завершуючи аналіз сутнісних характеристик підприємництва, слід підкреслити незавершеність, пошуковий характер досліджень у цьому напрямі.

Концептуально проблематика підприємництва досить обширна і охоплює такі аспекти²⁸:

1. Аналіз зовнішніх умов функціонування підприємницької організації на основі національних традицій, виробничої та економічної культури, змін у геополітичному просторі та стану міжнародних відносин. Не меншого значення набувають зовнішні економічні умови підприємницької діяльності, пов'язані з вивченням динаміки процесів у самому ринковому середовищі, а також зміни, що відбуваються у масовій свідомості людей.
2. Дослідження факторів, що сприяють розвитку ідей і впровадженню нововведень. Мова йде про інноваційний процес у підприємстві, який охоплює: нову продукцію; нові технологічні процеси і форми організації виробництва; нові фінансові інститути і засоби фінансування; нові організаційні структури і процеси управління.
3. Підприємницький менеджмент. Із цим аспектом підприємництва пов'язані такі позиції, як стиль лідерства і керівництво власним підприємством; принципи добору і комплектування кадрів; шляхи оптимізації професійних і міжособистісних комунікацій у підприємницьких організаціях; соціально-психологічні засади вибору ділових партнерів і роботи з клієнтами; етика бізнесу; реалізація маркетингових досліджень і рекламних стратегій; професійна підготовка і навчання суб'єктів підприємницької діяльності.
4. Здійснення поелементного аналізу підприємницької діяльності з точки зору виділення її ключових структурних складових. Як такі складові розглядаються: особливості формування мети і

мотивації до підприємництва; інформаційне забезпечення діяльності і побудова програми дій; прийняття рішення і реалізація стратегій, моделей підприємницької поведінки. Такий аналіз у кожному конкретному випадку дозволяє диференційовано підійти до джерел і проявів підприємницької активності.

5. Визначення особистісних, індивідуально-психологічних передумов успішності підприємницької діяльності. Цей аспект передбачає побудову професіограм із зазначенням вимог, які пред'являються кожним конкретним видом підприємницької діяльності до професійних і особистісних якостей потенційних підприємців. Кожний із наведених аспектів охоплює певну сукупність чинників різної природи. У реальних дослідженнях важливо зосередитися на тих факторах, які є найбільш значущими у ситуації підприємства, що досліджується.

10.3. Управління підприємництвом

Управління підприємництвом можна розглядати як процес цілеспрямованого впливу на сукупність соціопсихологічних факторів на всіх рівнях - загально-суспільному, соціальної групи (колективу) та окремого підприємства. Одна з можливих моделей такого управління захищена в докторській дисертації Ю. Ф. Пачковського. У цій моделі кожний із зазначених рівнів утворює ієрархічну систему взаємовідносин, що регулюються комплексом чинників різної природи, сили дії та впливу на соціальний процес. Відповідно, усю сукупність факторів, що стосуються соціопсихологічного регулювання підприємництва, зведено у структурні блоки, які умовно позначено як "Суспільні передумови", "Фактор масової свідомості", "Особистісний фактор" і "Груповий фактор". Змістовне "наповнення" кожного з виділених структурних блоків запропоновано на рис. 10.2.

Суспільні передумови підприємництва. У своїй сукупності закладають основу для існування інституту підприємництва в суспільстві, визначають шляхи і форми його розвитку. Сьогодні, розглядаючи суспільні передумови, що сприяють підприємництву, говорять про комплекс чинників, які є зовнішніми, об'єктивними щодо нього. Такими факторами є соціально-економічні, політичні, організаційно-правові, технічні передумови підприємництва.

Соціально-економічні передумови спрямовані на формування певного типу економічних зв'язків і відносин, без яких підприємництво втрачає підґрунтя в системі суспільного поділу праці. До них належать:

- наявність приватної власності на засоби виробництва (і як соціальний наслідок цього - підприємців-власників);
- наявність ринкових відносин, розвинутих до рівня конкурентних цін;
- відносна економічна відособленість товаровиробників, що виражається в їхній економічній свободі та самостійності;
- наявність економічно справедливих відносин між господарюючими суб'єктами;
- реальна дієздатність товарно-грошового механізму: відповідність грошової маси товарній, єдина валютна система та її відносна стабільність, конвертованість грошової одиниці, розвинута фінансово-кредитна система, можливість ефективних інвестицій.³⁰

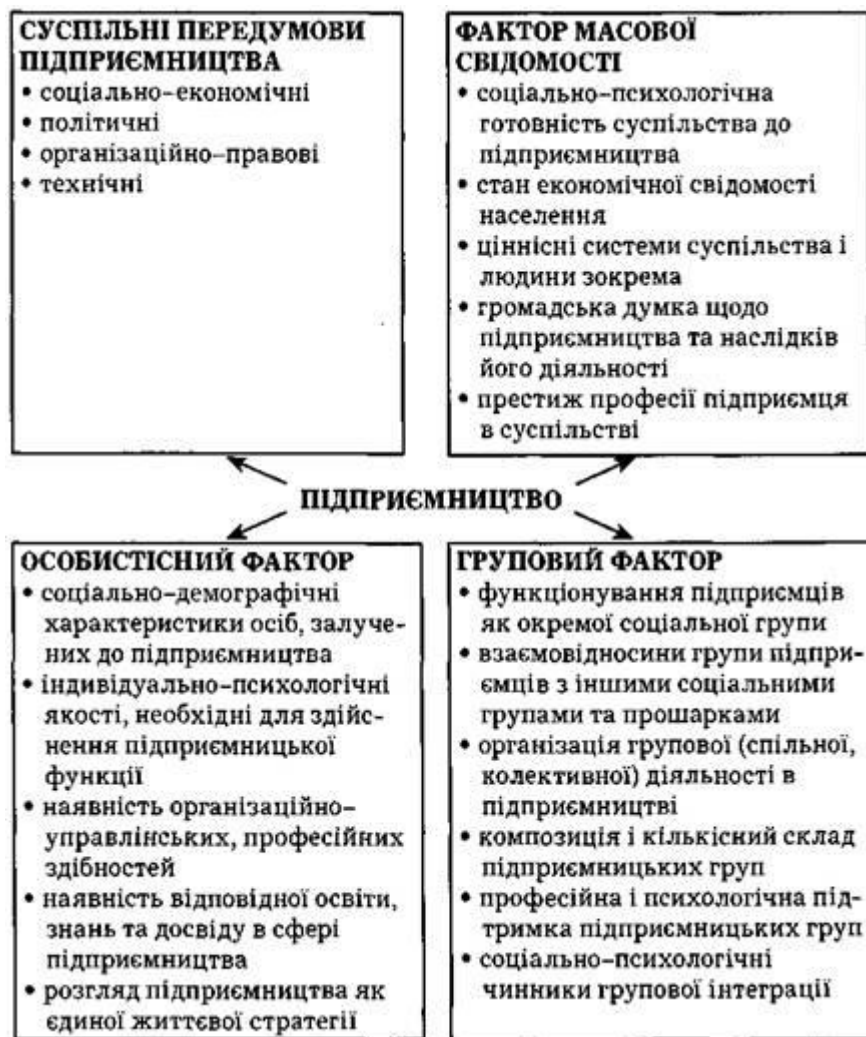


Рис. 10.2. Структурні блоки соціопсихологічних факторів, залучених до управління підприємництвом

Відсутність у суспільстві хоча б однієї з наведених загальних передумов цивілізованого підприємництва призводить до різних економічних і соціальних деформацій.

До політичних передумов і необхідних засад розвитку підприємництва здебільшого відносять:

- наявність політичної стабільності в суспільстві, що гарантує незмінність "правил гри" в економічному просторі країни і підтримує підприємницькі ризики;
- відповідну державну ідеологію стосовно підприємництва, в основі якої - ідея всебічної підтримки підприємницької ініціативи громадян, що не виходить за межі протиправних дій та вчинків;
- забезпечення сприятливого інвестиційного клімату послідовною економічною та соціальною політикою держави, спрямованою на формування в підприємців та інвесторів упевненості щодо захисту.
- ефективний механізм гарантій політичних прав і свобод для підприємців, можливість їхньої активної участі у процесах державотворення.

Серед організаційно-правових передумов, що визначають розвиток підприємницької ініціативи, можна виділити такі:

- наявність законодавчих актів, що регламентують правові засади створення, функціонування і банкрутства підприємницьких організацій;
- конституційне закріплення права громадян займатися підприємницькою діяльністю, не забороненою законом. Це право має лише тоді реальне втілення, коли передбачена в законодавчому

порядку можливість громадян мати у своєму розпорядженні приватну власність на засоби виробництва;

- наявність правничого захисту авторських прав, інтелектуальної власності підприємців.

Технічні передумови підприємництва тісно пов'язані з фінансовими та ресурсними чинниками. Їх наявність у потенційних підприємців полегшує процес започаткування власної справи і формування інфраструктури підприємництва.

У своєму поєднанні вказані передумови формують складну систему взаємовідносин, здатну забезпечити поступальний розвиток для підприємництва. Однак навіть за усіх сприятливих умов ефективне функціонування підприємницького феномену на рівні суспільства опосередковується станом масової свідомості. Для країн із перехідною економікою масова свідомість є одним із основних чинників, здатних кардинально впливати на процеси інституціоналізації підприємництва, пришвидшувати або гальмувати його розвиток.

Фактор масової свідомості. У соціології масова свідомість визначається як сукупність різних поглядів, уявлень, настроїв, соціальних почуттів, емоцій і т. ін., що існують у суспільстві. Суб'єктами і творцями масової свідомості є всі члени суспільства, об'єднані різними соціальними зв'язками у процесі їх спілкування, духовним життям у всій різноманітності його проявів. Ідеї, погляди, уявлення становлять зміст масової свідомості і детерміновані політичними, культурними, соціально-економічними відносинами.³¹

Різними видами масової свідомості є громадська думка, суспільні настрої, духовна атмосфера, суспільно-політичний клімат, ідеологічні уявлення і погляди тощо. У зв'язку з цим масова свідомість здійснює активний вплив на усі сторони життєдіяльності людей, є регулюючим фактором масових форм поведінки.

Виходячи з особливостей трансформаційного процесу, фактор масової свідомості здійснює особливо вагомий вплив на розвиток підприємництва в Україні. Задіяність цього фактора у процес регулювання підприємництва проявляється у таких його основних складових: соціально-психологічній готовності суспільства до підприємництва; ціннісних системах суспільства; громадській думці щодо підприємництва та його наслідків: моделях підприємництва (підприємця) у масовій свідомості; престижі професії підприємця в суспільстві.

Результати соціологічного аналізу вказують на те, що оцінка підприємництва масовою свідомістю - це складний процес. Масова свідомість є одним із важливих критеріїв суспільної оцінки діяльності підприємців, що знаходить своє відображення у наявності різних когнітивних моделей підприємців. Їх можна розглядати з погляду реальної (в основу якої закладено оцінки та судження, зумовлені безпосередніми емпіричними взаємодіями з підприємцями, спостереженнями за їхньою діяльністю тощо) та вірцевої (в основу якої закладено комплекс нормативних рис та якостей, яким повинен відповідати підприємець в ідеалі) моделей. Стосовно останньої моделі, то її доцільно диференціювати на перехідну вірцеву та кінцеву (завершальну) вірцеву моделі. Перша відповідає конкретному етапові розвитку суспільства і ринкових відносин, друга - пов'язується зі стратегічною метою розвитку підприємництва в історичній перспективі. Окрім того, у цьому питанні слід розмежувати оцінки людей (соціальних груп), не залучених до підприємництва, і судження тих, хто безпосередньо залучений у цей процес. Встановлено, що самооцінка підприємців за багатьма параметрами є дещо завищеною порівняно з іншими соціальними групами. Підприємці, за власними оцінками, є працьовитими, рішучими, фаховими, ініціативними, відповідальними, а також схильними до творчого підходу у справах. Підприємці оцінюють себе більш привабливо, коли йдеться про загальну ерудицію та низку рис морально-поведінкового блоку (чесність, ввічливість, культура поведінки у стосунках з іншими людьми).

"Груповий фактор" у підприємстві має вирішальне значення при реалізації конкретних цілей,

пов'язаних із процесами організації спільної підприємницької діяльності. Соціопсихологічний підхід передбачає врахування суспільних процесів, пов'язаних із формуванням бізнес-класу. Це з одного боку, а з іншого, значення групового фактора є вагомим при формуванні композицій сумісно-спрацьованих і згуртованих підприємницьких груп і організацій, у системах їхньої професійної та психологічної підтримки (виділені і проаналізовані в роботі системи професійної і психологічної підтримки зорієнтовані на максимальне залучення ефекту "малої групи", на який значною мірою покладено економічне зростання й інноваційний розвиток).

Важливого значення сьогодні набувають процеси структурування суспільства і як один із його вагомих структурних елементів - формування підприємців як окремої соціальної групи (бізнес-класу). Як можливі критерії диференціації підприємців соціологи використовують: вид основного заняття, тип основного місця роботи, професійно-посадовий статус, об'єктивні показники керованих ними підприємств (сфера діяльності підприємства, кількість зайнятих на підприємстві, особливості організації праці). Проведені роботи вказують на початковий стан досліджень із диференційованого опису бізнес-класу в посттоталітарному суспільстві, що зумовлює присутність у запропонованих структурних схемах серед його представників осіб, яких лише наближено можна зарахувати до класу підприємців. Аналіз підприємництва повинен виходити з розуміння особи підприємця як безпосереднього учасника економічної діяльності й творця соціальних структур-організацій, спрямованих на виробництво, інноваційний розвиток і суспільно-творче перетворення суспільства.

"Особистісний фактор" у підприємництві доцільно розглядати у трьох основних вимірах: індивідуально-психологічному, функціонально-рольовому і соціально-демографічному. Індивідуально-психологічний вимір - це пошук специфічних рис та якостей, що спонукають людину до підприємництва, визначають у майбутньому її успіх та адаптивність до нових умов життєдіяльності. Він, як правило, не розглядає залучення особистісних структур у динаміці розвитку діяль-нісних утворень. Значною мірою це компенсує функціонально-рольовий шляхом аналізу розподілу ролей, функцій чи статусів, які обирає або яких набуває підприємець у своїй діяльності. Соціальні та поведінкові типи підприємців, залучених у ринкову економіку, можуть бути виділені за різними підходами до їхньої диференціації. Відповідно до критеріїв диференціації ("неінноваційність - інноваційність", "неактивність - активність"), усю сукупність підприємців (на основі самооцінок) можна репрезентувати у таких типах: активний, інноваційний (АІ-тип підприємця); неактивний, інноваційний (НІ-тип); активний, неінноваційний (АН-тип); неактивний, неінноваційний (НН-тип). У свою чергу, соціально-демографічний вимір "Особистісного фактора" спрямований на розкриття соціального підґрунтя підприємницької діяльності.

Таким чином, кожен із розглянутих блоків факторів, здійснює відповідний регулювальний вплив на підприємництво, забезпечуючи у сукупності та взаємодії його успішне функціонування та розвиток.

РЕЗЮМЕ

1. Виділення періодів у розвитку підприємництва пов'язано з пріоритетами певних складових підприємницької діяльності. На сучасному етапі враховується зростання факторів (політичних, соціальних, етнічних, економічних, психологічних) та здатність підприємців адекватно реагувати на їхні впливи.

2. Сутність підприємництва як соціально-економічного феномену розглядається з декількох підходів: атрибутивного, процесуального, діяльнісного, функціонального та інституціонального. Підприємництво - це соціально-економічний феномен кумулятивного типу, що створює основу для поступального розвитку як соціально-економічної сфери, так і суспільства в цілому. До основних атрибутів підприємництва відносять: мотив дії, механізм дії, ризик, орієнтацію на прибуток.

3. Основні функції підприємництва - ресурсна, організаційна, творча. Аспекти дослідження підприємництва є такі: аналіз зовнішніх умов функціонування; дослідження факторів розвитку; підприємницький менеджмент; посегментний аналіз із точки зору виділення ключових структурних складових; визначення особистісних індивідуально-психологічних передумов успішності

підприємств.

4. Управління підприємництвом - це процес цілеспрямованого впливу на сукупність політичних, соціопсихологічних факторів на рівнях загальносуспільному, груповому та окремого підприємства, кожний з яких утворює ієрархічну систему взаємовідносин, що у сукупності з різною силою впливають на підприємництво.

Глава 11. Економічна культура

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Визначати економічний аспект культури.
- Пояснювати сутність та особливості економічної культури.
- Аналізувати економічну культуру як регулятор економічної поведінки.
- Розрізняти радянську та пострадянську економічні культури.

11.1. Економічний аспект культури

У соціологічних дослідженнях впливу культурних факторів на розвиток економіки склались два основних підходи:

- вивчення впливу на економіку окремих видів культури (моралі, політики, релігії та ін);
- вивчення впливу тої частки культури, що функціонує всередині економіки, а саме, економічної культури.

Обираючи другий підхід, тобто досліджуючи економічну культуру як сутнісну характеристику економіки, перш за все необхідно виявити, які сутнісні характеристики культури як родового поняття увібрала в себе економічна культура. Це дозволить дослідити ті особливості, що притаманні цьому типу культури.

Серед чималої кількості визначень культури найбільш перспективними є ті, що пов'язують її розуміння з діяльністю людини та нагромадженням і передачею між поколіннями соціального досвіду.

Саме на діяльність як головне джерело культури звертають увагу Л. Губернський, В. Андрущенко і М. Михальченко¹. Вони звертають увагу на те, що зв'язок культури з людською працею, активною, перетворювальною діяльністю людей виявляє саме походження поняття "культура" (від лат. cultura - обробка, догляд, поліпшення) як обробка землі, землеробська праця. Дещо пізніше це слово набуло й переносного значення - просвітництво, виховання, освіченість. В. Даль об'єднав обидва трактування цього слова: "культура, - пише він, - это обработка и уход, возделывание, возделка; образование умственное и нравственное..."² Характерно, що як би в минулому не трактували поняття культури, його зв'язок із працею (обробкою землі, ширше - предметів людської праці загалом) та вихованням людини, залишався постійним. Цей же сенс воно значною мірою зберігає і в сучасних наукових культурологічних дослідженнях.

Діяльність, праця є джерелом людського добробуту й культури загалом. Ці слова належать К. Марксу, економічна доктрина якого частково залишається евристичною і в наші дні. Розглядаючи культуру як результат людської праці, вчений наголошував на таких принципових моментах, як перетворення природної речовини на предмети людської життєдіяльності, розвиток у процесі праці людських сутнісних сил і можливостей, взаємозв'язок процесу перетворення природи й культивування власної природи людини. У створених людиною продуктах праці, в самому процесі праці, реалізуються, втілюються сутнісні сили людини, її здібності, знання, навички. Предмет як результат праці отримує нове, відмінне від природного життя. Це вже не просто "речовина природи", а дещо інше. Будучи результатом матеріалізації знань, умінь, ідей, діяльності людини,

тобто втіленням у "полотно природи" її сутнісних сил, ці предмети (не перестаючи бути "природою") є одночасно "людською природою", тобто культурою.

У такому розумінні культури міститься плідна ідея взаємодії культури та діяльності, що дозволяє розглядати прояви такої взаємодії на рівні економічної культури та економічної діяльності (поведінки).

Ще одна ідея, яку доцільно долучити до дослідження економічної культури міститься в розумінні культури в структуральному контексті, де звертають увагу насамперед на структурну організацію культури. Антрополог Р. Лінтон, зокрема, пише про культуру як про сукупність організованих, повторюваних реакцій членів певної групи.

Продовження ця ідея набула у семіотичному підході (Ч. Морріс, К. Леві-Стросс, С. Трубецької, Ю. Лотман та ін). Прихильники семіотичного підходу вважають, що культуру в цілому можна уподібнити мові, а окремі її явища - текстам або знаковим системам. Отже, мова набуває особливого значення як прообраз, першомодель культури як такої, "первинна моделююча система", тоді як міфи, звичаї і ритуали, моральні норми, витвори мистецтва, ідеології тощо можна розглядати як "вторинні моделюючі системи".

Як стверджує Ю. Лотман, мова й культура невіддільні: неможливо, щоб існувала мова (у повному розумінні цього слова), яка не була б занурена в контекст культури, і культура, яка не мала б у центрі себе структури на зразок природної мови. У цьому твердженні стисло визначено одну із суттєвих рис семіотичного підходу, який лежить в основі структуральної культурології³.

Отже, основну функцію культури, головний напрям її "роботи" у такому разі розуміють насамперед як структурування навколишнього світу, внесення в його явища певної упорядкованості й смислу.

Якщо з формальної точки зору культуру можна розглядати як певне структурне оформлення навколишнього світу, то змістовно її соціальну функцію пов'язують із зберіганням і передачею нагромадженого соціального досвіду.

Звідси випливає, що звернення до минулого, зв'язок із ним, спирання на ту чи іншу традицію, її зберігання й примноження є функціональними ознаками культурної діяльності.

Т. І. Заславська, досліджуючи економічну культуру⁴, звертає увагу, що уявлення про культуру як соціальну пам'ять суспільства було розроблено в західній соціології ще в 20-ті роки. Так, у 1927 р. американський соціолог І. С. Майр визначив культуру як "те, що зберігається з минулого людей і впливає на їхнє сьогодення для оформлення їхнього майбутнього". Трансляційну роль культури підкреслює також Я. Щепанський. Узагальнюючи багато точок зору, висловлених соціологами, він пише: "Існують певні ідеї, що передаються з покоління в покоління. З цими ідеями пов'язані системи цінностей. Вони, у свою чергу, визначають поведінку і діяльність індивідів і груп, їхніх способів мислення й сприйняття. Весь цей комплекс називається культурою."⁵

Серед радянських соціологів концепцію культури як соціальної пам'яті суспільства запропонував Ю. О. Левада. Його головна ідея полягала в трактуванні культури як особливого роду мови (цінностей, знань, норм, вимог, санкцій), освоєння якого пов'язує нові покоління людей з усією попередньою історією, дозволяє новим поколінням опановувати досвід минулих і примножувати його. Щоб культура існувала, щоб прийняті в цьому суспільстві зразки, норми, цінності, санкції могли підтримуватися, треба їх зберігати. Щоб санкції діяли, треба їх не тільки знати, а й нав'язувати. І на певному етапі розвитку суспільства, коли воно стає складним, з'являються спеціалізовані органи, призначені для збереження елементів культури й нав'язування їх людям. З'являються відповідні інститути - сімейні, церковні, державні, які використовують і застосовують у своїй галузі певні елементи норм, цінностей і санкцій. Відбувається інституціоналізація культури. В

більшості суспільств церква втрачає вплив, але держава, армія, родина, поліція - це інститути, що діють і зберігають елементи прийнятої суспільством поведінки, його культури."⁶ У систему культури Ю. А. Левада включає також механізм контролю - "управління людиною, групою, інститутом із боку соціальної системи".

Серед критики цієї концепції⁷, зазначалось, що концепція культури як соціальної пам'яті, акцентуючи роль культури в забезпеченні зв'язку часів, наступності поколінь, не фіксує іншого боку культурного розвитку суспільства - оновлення його цінностей і норм на основі звільнення від одних і заміни їх іншими, витіснення застарілих цінностей новими. Процес збагачення й розвитку пам'яті - невід'ємний елемент спільного відтворення культури, що йде через постійну переоцінку цінностей.

Зрозуміло, що процеси збереження і оновлення культури проходять не спокійно, а через протиріччя й труднощі. На деяких етапах спостерігається дисфункція процесів збереження, на інших - дефекти процесів відновлення.

Процеси, у яких виявляється роль культури як соціальної пам'яті суспільства, здійснюються через динаміку елементів культури, її "атомів". Під ними розуміють потреби, цінності, норми, переваги, інтереси, престиж, мотивацію, тобто специфічні риси свідомості й поведінки особистостей і соціальних груп. Вони забезпечують ці процеси, у яких виявляється роль культури як соціальної пам'яті: трансляцію елементів культури з минулого в сьогодення і далі в майбутнє, а також виведення з культури тих її елементів, що морально застаріли, заважають суспільному розвитку. Через соціальні цінності, норми, потреби і т.д. культура вибирає віджиле, зберігає і передає новим поколінням необхідне, формує нове - нові потреби, нові цінності й норми, нову мотивацію поведінки. У ході цих процесів здійснюються соціальна адаптація й соціалізація, формуються певні типи людських особистостей.

Отже, в подальшому дослідженні економічної культури доцільно спиратись на визначення культури як сукупності соціальних цінностей і норм, що, з одного боку, є регуляторами поведінки особистостей і соціальних груп, а з іншого - виконують функцію соціальної пам'яті суспільства, бо з їхньою допомогою транслюється, вибирається й оновлюється те, що люди цінують, чого потребують, що вважають для себе нормою, що перетворюють в еталони, стереотипи своєї повсякденної поведінки⁸.

Особливість феноменів культури в тому, що цінності, норми, потреби й ін. - застосовуються до всього, що оточує людину: цінністю може бути родина, споріднення, знайомство, заняття, професія, посада, влада, дохід, освіта, місце проживання, житло - тобто все, що складає "світ людини". Завдяки цьому реально культура виявляється немовби "вмонтованою" у тканину суспільних відносин, причому в процесі їхнього формування вона бере дуже активну участь.

Разом із тим, культура, як і кожен предмет, має свою структуру (від лат. *structura* - розміщення, порядок, побудова) - мережу усталених і впорядкованих зв'язків (між її складовими, елементами), які забезпечують її цілісність і тотожність самій собі, тобто збереження основних якостей при різноманітних внутрішніх і зовнішніх змінах.

У сфері культури як цілісності можна виділити найрізноманітніші компоненти: культура праці і побуту, культура господарювання та управління, економічна і політична культура, культура моральна і естетична, художня культура й культура обслуговування, освіта, наука та інші складові. Зрозуміло, між ними існує взаємозумовлений зв'язок і відповідність, взаємодія й взаємозалежність. Ціле завжди складається з частин, які відрізняються одна від одної як "відмінність всередині єдності". Постійно взаємодіючи між собою, означені частини впливають одна на одну і разом із тим співіснують як дещо відмінне, якісно неповторне й автономне. Визначеність йому як культурному явищу забезпечує загальна включеність (заглибленість) у ціле - культуру як цілісність, яка інтегрує

та поєднує їх, перетворюючи згідно з власною визначеністю.

Найбільш поширеними у філософсько-культурологічній літературі радянського періоду були два підходи:

- структуралізація культури М. Каганом як тривієвого утворення матеріального (матеріальна культура), духовного (духовна культура) і художньої культури, яка гармонічно поєднує в собі як матеріальні, так і духовні компоненти.
- структурний аналіз культури М. Йовчука і Л. Н. Когана. Виходячи зі структури людської діяльності, вчені розрізняють у культурі три основні підрозділи: матеріальну культуру, політичну культуру і духовну культуру.

Слід зазначити, що подібні підходи до структурування культури створювали певні труднощі. Наприклад, таке культурне явище, як наука могло б бути віднесене як до духовної культури, бо в її основі лежить духовно-пізнавальна діяльність, так і до матеріальної, бо наукові досягнення неможливі без організації експериментальної діяльності, основаної на техніко-технологічних системах. Подібне стосується економічної, інформаційно-комунікативної та інших елементів загальної культури суспільства. Як показали сучасні дослідження, розрізнення матеріального й духовного як первинного (базисного) і вторинного (надбудовного), за винятком відомих меж, узагалі втрачає сенс. Культура - цілісне формоутворення і як таке повинна розглядатися в теорії. Структурні ж елементи останньої слід розрізняти за видами людської діяльності і не більше. Оскільки духовні й матеріальні джерела є однаково вагомими для будь-якої діяльності, вони є співрозмірними складовими будь-якого виду культури.

Можливо, більш евристичним, є структурування культури не за "компонентним" (матеріальним чи духовним) принципом, а за належністю компонентів до тієї чи іншої сфери життєдіяльності людини й суспільства. Приймаючи за основу усталений в літературі поділ суспільства на чотири основні сфери - матеріального виробництва, суспільно-політичних відносин, духовного життя й побуту, умовно виділяють такі основні види культури:

- виробнича (економічна) культура суспільства (культура праці, матеріального виробництва);
- політична культура;
- духовна культура (художньо-естетична культура і мистецтво, моральна і релігійна культура, інтелектуальна й інформаційна культура тощо);
- культура спілкування та побуту (культура споживання, життєоблаштування, відпочинку, дозвілля тощо).

Поширеним є підхід до структурування культури за її суб'єктом, або такими спільностями, як робітники чи селяни, інтелігенція, середні верстви суспільства, народ, нація, молодь тощо. У цьому випадку розглядаються "робітнича культура", "народна культура", "національна культура", "молодіжна культура" тощо. Матеріальне й духовне, моральне й естетичне, виробниче й інформаційне в них постають як своєрідні аспекти, взаємодія між якими створює той унікальний сплав, який має сталу якісну визначеність і спрямованість. При цьому ті чи інші результати діяльності (як і її різноманітні види, що розгортаються в означених суспільних сферах) набувають статусу "культури" лише тією мірою, якою сприяють розвитку сутнісних сил людини, творчих потенцій особистості. Усе, що суперечить розвитку людини й утвердженню людяності, до культури належить умовно, є культурою лише за джерелом свого походження, а не за суттю.

Зрозуміло, що та чи інша структуралізація культури має умовний характер і не порушує цілісності культури, що реалізується в сукупності її функцій, одну з яких, а саме - соціальну пам'ять - ми вже частково розглянули на початку розділу. Для розгляду інших функцій і деякого уточнення зазначеної функції соціальної пам'яті доцільно звернутись до діалектики соціального розвитку, в якому, на думку Л. Г. Ніколаєнко, функціональні особливості культури і соціального досвіду

фактично збігаються. Пізнання цих особливостей і є завданням соціології культури.

Справді, соціальний розвиток завжди відбувається на основі наслідування, із використанням досвіду, набутого попередніми поколіннями. Характер наслідування фактично є втіленням певного ставлення людей до свого минулого. Стосовно цього історичне, розглянуте через призму поняття "культура", набуває значення виробництва й розширеного відтворення досвіду як міри практичної свободи людини щодо як природної, так і соціальної необхідності. Тому, які б функціональні особливості не мали ті чи інші культурні явища, вони потенційно закладені в соціальному досвіді.

У соціології культури, зазвичай, виділяють такі функції культури⁹:

- Функція синтезу діяльності. У культурному плані вона виявляється через розвиток людських здібностей, навичок, традицій тощо в їхніх динамічних змінах, що, власне, і формує ту чи іншу культуру. Усе це відображається у свідомості як певна культура світосприйняття, тобто духовна культура. Із цим пов'язана друга функціональна особливість досвіду. Вона полягає в тому, що він становить основу для утворення різних понять науки, що, у свою чергу, можуть зворотно впливати на процес розвитку й функціонування досвіду. Соціологія розглядає досвід і знання не просто як рівні відображення дійсності, а як категорії культури, складові елементи духовної культури.

- Функція соціальної пам'яті, про яку вже йшла мова, не тотожна пам'яті у психологічному розумінні цього слова. Соціальна пам'ять визначає характер і культурний соціально-просторовий та соціально-часовий зміст людського буття. Це так, тому що, як результат людського практичного буття у світі, досвід фіксує собою конкретний історичний час і забезпечує реальну присутність у сучасному минулого. Співвідношення вже хоча б сучасного й минулого в сучасному утворює соціально-культурний простір. Майбутнє при цьому теж присутнє у вигляді уявлень про нього, що утворюються у масовій свідомості теж на підставі життєвого досвіду. Однак досвід у різних категорій населення різний. Тому й уявлення про майбутнє неоднакове.

- Досвід виконує також комунікативну функцію, виступаючи при цьому як соціальна пам'ять, тобто як те, що містить у собі інформацію про минуле. Не слід забувати, що пам'ять у соціальному плані є певним ставленням до цього минулого, певним його переживанням, суб'єктивним зв'язком із ним, який має як психологічний, так і моральний зміст.

Усі перелічені функції перебувають у певній єдності та зв'язку. Вони виводяться одна з одної, їх можна розрізнити лише умовно, тому що насправді їх єдність нерозривна. Реально вони нерозчленовані і діють тільки в сукупності. Усе це свідчить про функціональний синкретизм досвіду, що треба вважати ще однією його особливістю. Функціональний синкретизм накладає свій відбиток на всю культуру, інтегруючи всі її прояви у відповідну (національну, регіональну, субкультурну тощо) цілісність. Такий синкретизм міститься у самій практично-духовній природі та способі буття соціального досвіду, у його практичній невиокремленості з безпосереднього матеріально-практичного процесу.

Ще однією, важливою ознакою культури (соціального досвіду) є часовий синкретизм, який, власне, становить "матерію" культури, нерозривну в кожний момент єдність минулого, сучасного і майбутнього, є одночасно і головною особливістю соціального часу взагалі. Кожна культура зберігає свою ідентичність доти, поки в ній зберігається така особливість. Розум розкладає цей синкретизм на складові, однак практична єдність культури зберігається при цьому недоторканою.

Розглянуті сутнісні характеристики культури як родового поняття, є підґрунтям для переходу до розгляду економічної культури відповідно як видового поняття.

11.2. Сутність та особливості економічної культури

Економічна культура виникає на певному етапі розвитку соціально-економічних відносин. Дослідження Т. І. Заславської та Р. В. Ривкіної засвідчують, що на ранніх етапах людської історії соціально-економічні відносини формувались під тиском суспільних потреб та інтересів. Відносини суспільного розподілу праці, зайнятості, господарчої залежності (самостійності), розподілу робочих місць були пов'язані з тогочасними еталонами культури - цінностями, нормами, традиціями, що втілювались у певні норми економічної поведінки класів, соціальних груп та спільнот. Сліди цих норм поведінки тією чи іншою мірою проявляються в соціально-економічних відносинах наступних епох.

До певного часу вплив культурних факторів на соціально-економічні відносини залишався зовнішнім стосовно самих відносин. І лише на пізніших стадіях зрілості цих відносин вони зливаються з ними. Стадія, коли певні суспільні потреби й цінності, породжуючи відповідні їм норми економічного поведінки соціальних груп, втілюються в адекватні форми соціально-економічних відносин і закріплюються як економічні інститути, означає виникнення економічної культури¹⁰.

Плідним для дослідження економічної культури в соціології стало розуміння її як "проекції" культури (у її широкому розумінні) на сферу соціально-економічних відносин. "Саме "проекція", а не частина загальної культури, адже в сфері економіки і пов'язаних із нею соціально-економічних відносин працює вся культура: усі її елементи так чи інакше виявляються, функціонують тут"¹¹.

Економічна культура при такому розумінні визначається як сукупність соціальних цінностей і норм, що є регуляторами економічної поведінки й виконують роль соціальної пам'яті економічного розвитку: що сприяють (чи заважають) трансляції, добору й відновленню цінностей, норм і потреб, які функціонують у сфері економіки й суб'єктів, що її орієнтують, на ті чи інші форми економічної активності.

У цьому визначенні відображені всі ті елементи, що властиві культурі в широкому сенсі. Але економічна культура, цілком природно, відрізняється від культури в її широкому розумінні, як будь-який окремий прояв від свого загального. Її головні особливості:

- Перша полягає в тому, що економічна культура охоплює ті і лише ті цінності, норми, потреби, переваги, що виникають із потреб економіки і впливають (позитивно чи негативно) на неї. Це і ті соціальні норми, що, виникаючи за межами економіки, набувають у ній специфічного значення (наприклад, загальна норма соціальної справедливості в сфері економіки втілюється у принцип оплати за обсягом роботи), і ті, що зароджуються в економіці, виникають із її внутрішніх потреб (наприклад, такі норми, як планування від досягнутого, "план за будь-яку ціну", зрівнялівка).
- Друга особливість економічної культури стосується каналів, через які вона впливає на економіку. Специфіка економічної культури полягає в тому, що основним каналом впливу на економіку тут є не будь-яка поведінка, а насамперед - економічна. Крім того, у трансляції економічної культури, у вибіркоуванні одних її елементів і впровадженні інших надзвичайно велику роль мають політичні групи влади. Їхнє величезне значення як провідника впливу культури на економіку - особливість саме економічної культури, що відрізняє її, наприклад, від релігійної, естетичної і наукової, де вплив цього апарату менший.
- Третя особливість економічної культури полягає в тому, що вона значно більше, ніж, наприклад, естетична чи наукова, орієнтована на управління поведінкою людей. Справді, цінності й норми як елементи економічної культури значною мірою мають організаційну спрямованість - активізувати маси на ті чи інші дії, підвищити їхню віддачу. Усі серйозні зміни в політиці супроводжувалися висунуттям відповідних гасел. Гасло - це феномен культури, спрямований на те, щоб виробити в людей соціальні якості, необхідні для вирішення нових завдань. Особливості економічної культури відбиваються на її функціях. Виходячи з концепції загальної культури як соціальної пам'яті

суспільства, економічна культура виконує роль соціальної пам'яті суспільства у частині історії економічних відносин. У рамках цієї концепції основними функціями економічної культури є такі:

- Економічна культура добирає (вибирає, зберігає, нагромаджує) цінності й норми, необхідні для виживання і подальшого розвитку економіки;
- Вона нагромаджує еталони відповідної економічної поведінки, економічної активності (наприклад, зберігає традиції майстрів-умільців, традиції економічної взаємодопомоги усередині колективів, відносини з "верхами", ставлення до різних інструкцій, наказів, розпоряджень тощо);
- Вона транслює з минулого в сучасність цінності й норми, що лежать в основі праці, споживання, розподільних і інших економічних дій і відносин;
- Вона оновлює цінності й норми, що регулюють розвиток економіки, будучи тим резервуаром, звідки черпаються нові нормативні уявлення, нові зразки поведінки.

Зрозуміло, що соціальний зміст і характер кожної функції буде різним для кожного історичного етапу. Для проведення порівняльних досліджень економічних культур різних типів і різних історичних епох використовуються так звані "соціальні індикатори" у вигляді інтегральних характеристик економічної культури. Маються на увазі такі характеристики досліджуваних об'єктів, що відображають їхні найважливіші якості і дозволяють довести їхнє вивчення до кількісних показників. Система індикаторів має ґрунтуватись на відповідній теоретичній концепції. У цьому випадку основою системи індикаторів повинна бути концепція економічної культури як соціальної пам'яті, в якій показано, що таке економічна культура, якими є специфічні риси, що відрізняють її від культури в широкому сенсі; які функції виконує економічна культура в суспільстві; які її зовнішні зв'язки; якою є внутрішня будова економічної культури, з яких елементів вона складається, яка природа цих елементів і зв'язку між ними.

Співвідношення між функціями й індикаторами економічної культури¹²

Функції економічної культури як соціальної пам'яті економіки	Інтегральні характеристики економічної культури, що забезпечують виконання функцій
1. Трансляційна: передача з минулого в сучасне, із сучасного в майбутнє соціальних цінностей, норм, потреб, переваг, мотивів поведінки	Ступінь автономності / залежності від інших видів культури Ступінь декларативності / конструктивності Ступінь директивності / демократичності
2. Селекційна: добір з успадкованих цінностей і норм тих, що необхідні (корисні) для вирішення завдань наступних етапів розвитку суспільства. Вибраковування морально застарілих	Ступінь різноманітності / одноманітності Ступінь інтегрованості / дезінтегрованості Ступінь колективізму / індивідуалізму Ступінь правової регламентованості / нерегламентованості
3. Інноваційна. Оновлення соціальних цінностей і норм шляхом вироблення нових та залучення прогресивних з інших культур	Ступінь інноваційності / консерватизму Масштаби залучення Цінність економічної сфери й економічної активності для груп влади

	Цінність економічної сфери й економічної активності для груп населення
	Ступінь раціональності

У таблиці наведено результати операціоналізації трьох функцій економічної культури (див. ліву частину таблиці): трансляційної, селекційної та інноваційної. Через них виявляється її "надфункція" - бути соціальною пам'яттю економіки. Логіка операціоналізації, що вимагає вираження абстрактних характеристик через більш конкретні, привела до набору інтегральних характеристик, включених у праву частину таблиці. Ці характеристики досить узагальнені і дозволяють порівнювати різні типи економічних культур, різні форми прояву одного й того самого типу економічної культури на різних етапах її еволюції.

Кожна характеристика (індикатор) ніби "стискає" і "уміщає" безліч окремих рис економічної культури, наприклад, таких, як працьовитість, корисність, цінність господарської самостійності, цінність форм зайнятості, високого доходу й ін. Завдяки цьому за допомогою таких індикаторів можна вимірювати інші окремі характеристики економічної культури. У той же час вони конкретизують функції економічної культури, для виміру яких призначені, відбивають зовнішні зв'язки економічної культури, дозволяють одержати дані про те, як економічна культура впливає на розвиток економіки.

Як бачимо, за допомогою подібних індикаторів можна описати зв'язки між сферою культури і сферою економіки, де народжуються кінцеві показники її розвитку, що залежать від культурних рис, які функціонують усередині її соціальних груп.

11.3. Економічна культура як регулятор економічної поведінки

У російській соціології економіки утверджується розуміння економічної культури як регулятора економічної поведінки¹³. Регулятивні можливості економічної культури закладено у взаємодії інституціональної та особистісної складових економічної культури.

Інституціональний аспект економічної культури - це, по-перше, цінності та соціальні норми, що характеризують інститути, які функціонують усередині економіки (виробництво, споживання, розподіл, ринок, підприємництво та ін.); по-друге - цінності та норми, "породжені" не економічними, а іншими соціальними інститутами суспільства (право, мораль, політика, ідеологія, наука, сім'я, освіта, релігія та ін.). Хоч вони лежать за межами економіки, але безпосередньо (прямо) взаємодіють із нею.

Цінності й норми, що "поступають" в економіку зі сфер політики, права, ідеології, науки, релігії, мистецтва, набувають у сфері економіки відповідних їй інститутам рис і в такому опосередкованому вигляді утворюють особливий інституціональний аспект економіки та економічної культури.

Структурно оформлені у вигляді соціальних інститутів комплекси цінностей і соціальних норм утворюють формуюче поле щодо особистісного аспекту економічної культури.

Особистісний аспект економічної культури фіксує цінності, норми, інтереси ті інші риси свідомості суб'єктів економіки. До них відносять два основні різновиди цінностей: 1) цінності для працівників їхнього статусу у суспільстві (вид роботи, посада, зарплата та ін.); 2) цінності самореалізації суб'єктів у економічній сфері (можливості кар'єри, професійне удосконалення, цінність володіння й розпорядження власністю, ресурсами, економічна самостійність та ін.).

Обидва види цінностей є функціональними. З ними пов'язані відповідні соціальні якості суб'єктів.

Так, наприклад, для професійно орієнтованих людей притаманна висока цінність праці. У той же час у людей із пріоритетом споживацьких цінностей попередня орієнтація може бути відсутня.

Окрім функціональних, існують також загальнолюдські цінності, які впливають на економіку, торкаючись найбільш загальних зв'язків між людьми. До таких цінностей, на думку А. Печчеї, належать гуманізм, соціальна справедливість, свобода, неприйняття насильства, цінність прогресивного розвитку. При цьому до цінностей вищого порядку, від яких залежить саме існування людства, відносять здатність зберігати надбання культури. А захист і збереження культурних особливостей народів та націй визначені ключовим моментом людського прогресу та самовираження¹⁴.

Зрозуміло, що різні суб'єкти економічної діяльності різною мірою засвоюють ті чи інші риси культури. Залежно від цього утворюються ті чи інші їхні культурні типи. Ідеться про різні типи працівника або споживача. А коли мова йде про колективи, то вони також різняться: самоуправлінський тип від виконавчого, в одних колективах домінують цінності екстенсивного розвитку, в інших - інтенсивного.

Різні культурні типи економічної діяльності утворюються на основі економічних ролей, які вони виконують. Соціальні норми в соціології розуміються як комплекси норм, закріплених за певними функціональними позиціями (місцями) у суспільстві і зафіксованих у вимогах до індивідів, що займають функціональні місця у сфері суспільного розподілу праці, зайнятості, ієрархії управління. Ці вимоги укорінюються в культурі - у писаних (законодавчих, політичних і технологічних) та неписаних (моральних) нормах. Вони передаються від одного покоління до іншого і регулюють поведінку людей, що потрапили на ці місця. Так культура "проникає" у суб'єкти через економічні ролі, які вони відіграють. "Економічні ролі - це "згустки" культурних феноменів: вимоги, що суспільство пред'являє до акторів, норми, що мають ними виконуватись"¹⁵.

Для суспільства важливо, щоб соціальні ролі, призначені для задоволення його потреб, виконувались адекватно, а всі потреби "перекривались" існуючими ролями. Щоб досягти таких цілей, суспільство здійснює певні регулювальні дії:

- Удосконалює систему діючих економічних ролей: інституціоналізація нових ролей, що відображають нові суспільні потреби, і вибраковка старих, морально застарілих.
- Удосконалює володіння економічними ролями для забезпечення більшої самореалізації індивідів, що відіграють найважливіші для суспільства ролі: професійні, посадові, розподільні та ін.

При цьому економічна культура діє як джерело норм економічної діяльності й поведінки, що покликане виконувати й поліпшувати економічні ролі, а через них - активізувати індивідів у потрібних суспільству масштабах та напрямках.

За результатами соціологічних досліджень ХХ століття характеризується зміною історичного типу економічної культури: із основаної на традиціях і звичках вона перетворилась на культуру, основу переважно на раціональних засадах. Такі зміни вимагають пошуку відповідних систем стимулювання економічної діяльності.

Інституціональний і особистісний аспекти економічної культури взаємопов'язані між собою, що надає культурі певної цілісності в регулюванні економічної поведінки.

Цей взаємозв'язок здійснюється, з одного боку, через функціонування у сфері економіки людей - носіїв певних цінностей і норм поведінки, що укорінюються в економічних інститутах. Аналогічно впливають на ці інститути й цінності, притаманні іншим сферам суспільства - політичній, правовій, моральній та ін. З іншого боку, економічні інститути формують адекватні їм суб'єкти економіки, укорінюючи в них системи цінностей цих інститутів.

Схожу модель економічної культури як регулятора економічної діяльності запропонувала Г. Н. Соколова.¹⁶ В ній інституціональну складову культури покладено на економічну свідомість, а особистіс-ну складову - на економічне мислення.

Акцентування уваги на економічній культурі як соціальному механізмі, що відтворює еталони економічної поведінки, дозволяє їй визначити економічну культуру як спосіб взаємодії економічної свідомості суспільства й економічного мислення індивідів і соціальних груп, що регулює участь індивідів і соціальних груп у економічній діяльності і ступінь їхньої самореалізації в тих чи інших типах економічного поведінки.

У цій моделі основні особливості економічної культури як механізму, що регулює економічну поведінку індивідів і груп, такі: по-перше, економічна культура містить у собі соціальні норми й цінності суспільного масштабу, що знаходять в економічній сфері своє специфічне значення, і соціальні норми, що виникають із внутрішніх потреб економіки; по-друге, економічна культура визначається каналами, через які вона регулює взаємодію економічної свідомості суспільства й економічного мислення індивідів і груп; до них входять економічні інтереси, соціальні стереотипи, соціальні очікування й орієнтації та ін.; по-третє, економічна культура орієнтована на управління економічною поведінкою соціальних суб'єктів (індивіди, соціальні групи, трудові колективи).

Як соціальний механізм економічна культура регулює економічну поведінку через виконання трансляційної, селекційної та інноваційної функцій.

Чим більш розвинуті і повніше здійснюються названі функції у процесі регулювання економічної поведінки соціального суб'єкта, тим краще виявляє себе економічна культура як соціальний механізм цього процесу.

Отже, ефективність регуляції економічної поведінки з боку економічної культури буде різною для різних типів економіки.

11.4. Радянська та пострадянська економічні культури

Складність соціологічного дослідження сучасної економічної культури в Україні та інших пострадянських суспільствах полягає в тому, що в ній поєднуються характеристики минулої культури командно-адміністративної економіки з елементами ринкової економіки, що відновлюється.

Справді, економічна культура радянського суспільства має своїми витокami культуру дореволюційної Росії, що була надзвичайно суперечливою. У масових її верствах і в офіціозі були "православ'я, самодержавство, народність", відбилися багатовікове кріпосництво, влада поліцейської держави. Але разом з цим, була також високорозвинена соціально загострена духовна культура, що прагнула до народу і живилась ним.

Відповідно й економічна культура того часу поєднувала як цінності верстви підприємців, орієнтовані на капіталістичну економічну культуру, так і цінності селянства, в яких крайній індивідуалізм поєднувався із сильною господарською орієнтацією. При цьому економічна культура відчувала надмірний тиск і домінування цінностей самодержавної бюрократичної влади і безумовної покірності цій владі всього населення. Високорозвинена культура була представлена тонким, "плівочним" культурним прошарком інтелігенції.

Орієнтовно в такій культурній ситуації у Росії розгорнулась революція 1917 року і почала формуватись нова економічна культура країни.

Досліджуючи генезу сучасної економічної культури, російські соціологи Г. / Заславська і Р. В. Ривкіна простежили загальну логіку її розвитку¹⁷, що вибудовувалась в лінію: від зародження економічної культури адміністративно-командного типу - до плюралістичної культури (що включає цінності та норми різних устроїв), від неї - повернення до адміністративно-командної економічної культури, посилення цієї культури та її поступова еволюція, що включала періодичні зсуви в бік посилення то "командності", то "госпрозрахунковості".

Були виділені основні етапи становлення й розвитку адміністративно-командної економічної культури:

I етап - зародження адміністративно-командної економічної культури в умовах військового комунізму;

II етап - розвиток плюралістичної економічної культури в умовах НЕПу;

III етап - оформлення економічної культури адміністративно-командного типу на основі специфічних форм зв'язків між соціальними інститутами радянського суспільства й населенням. Сформувавшись і проіснувавши більш ніж півстоліття, ця культура змінювалась на одних етапах у бік "госпрозрахунковості", на інших - "командності", але при усіх флуктуаціях її соціальний тип зберігався;

IV етап - повернення (на сучасному етапі) до плюралістичної економічної культури на основі подолання тотального одержавлення економіки й становлення багатосекторного господарства.

При аналізі еволюції економічної культури в СРСР треба виходити не тільки зі сформованої періодизації історії, основаної на політичних змінах, але й із соціологічного критерію - зміни соціальної якості економічної культури.

Від етапу до етапу радянська економічна культура поступово накопичувала певні соціальні риси культури адміністративного типу. Незважаючи на деякі флуктуації (НЕП, реформа 60-х років), лінія еволюції економічної культури була спрямованою на підсилення рис економічної культури адміністративно-командного типу.

Економічна культура адміністративно-командного типу з її нормами силового вирішення економічних проблем, високою цінністю виконавства і беззаперечного підпорядкування розпорядженням "зверху", низькою цінністю несанкціонованих ініціатив, страхом господарської самостійності низових ланок та ін. - ця економічна культура сформувалась у 30-ті роки в результаті зламу ринкових інститутів НЕПу, у процесі проведення індустріалізації й колективізації.

Як соціально-економічний тип культури, підтримуваний інститутами влади, вона існувала до середини 80-х років.

Слід підкреслити, що ця економічна культура була для Росії та її населення принципово новою, адекватною для принципово нової системи господарювання, основаної на єдиній державній власності. У її основу були покладені відповідні соціальні цінності, що обслуговували саме цю власність (і відповідну їй владу), цілі, пріоритети й норми економічної поведінки. Інакше кажучи, для обслуговування влади нового політичного апарату була потрібна особлива економічна культура, без якої радянська економіка не могла виникнути, перемогти, зміцнитися, стати нормою.

Саме такими цінностями було зумовлено сутнісні характеристики й роль економічної культури в радянському суспільстві.

Насамперед вона була підпорядкована меті створити необхідну для панівних груп влади економічну систему. А через те, що ця система повинна була триматися на політичному апараті, то й економічна культура, що закладалася, повинна була бути політизованою, спиратись на політичні цінності. Конкретніше, мова йшла насамперед про політичні цінності й інтереси правлячих груп

партійного й радянського апарату.

Щоб нові політичні цінності міцно ввійшли в масову свідомість, вони мають підкріплюватися відповідною ідеологією. Звідси висновок, що економічна культура повинна була бути ідеологізованою. Нарешті, ця культура мусила включати трактування громадського життя, цілком зрозумілі для мільйонних мас і застосовувані ними. Звідси - ця культура мала бути міфологізованою.

Таким чином, у цілому радянська економічна культура за своєю природою формувалася як політизована, ідеологізована і міфологізована. Це не могло не вплинути на виконання нею основних функцій: трансляційної, селекційної та інноваційної.

Трансляційна функція як передача новим поколінням цінностей і соціальних норм, створених попередніми, вилучених із їх досвіду, із самого початку була загальмована. Головними політичними лозунгами були не наступність, а відречення від старого світу, руйнування всіх його засад, а значить, і економічної культури. При цьому господарські традиції дореволюційної економіки, носіями яких були селянство і торгово-промислові верстви суспільства, не лише не наслідувались, а й знищувались разом із їхніми носіями.

Розрив із минулим призвів до надмірної вибравки і знищення корисних для економіки цінностей - цінності успіху й підприємництва, господарчої самостійності, уміння відшукувати нові можливості, "робити бізнес". Натомість, нагромаджувались та підсилювались такі риси, як директивність управління, підлеглість ідеологічним імперативам, одноманітність.

Уся інституціональна складова економічної культури знаходилась під тиском одержавлення всього соціального життя.

Відповідно особистісна складова економічної культури того періоду характеризувалась укоріненням в особистих і групових цінностях і нормах звички до зрівнялівки, "рівності у злиднях", засудження диференціації доходів та високого рівня благополуччя, коли воно досягнуто інтенсивною працею.

Селекційна функція економічної культури також була адекватна інтересам правлячих кіл і "працювала" на них. Відбирались й зберігались лише ті економічні форми, що підсилювали саме ці верстви: централізація організації економічної системи, відомчий контроль за ресурсами, за ходом виробництва й розподілу та ін. Усе це було закріплено в політиці, ідеології, вкорінювалось у суспільній думці.

Найбільш ефективно спрацювала інноваційна функція економічної культури, що проявилось у впровадженні до того невідомих у світі форм господарювання. Це колгоспи й радгоспи: промислові підприємства з неекономічними методами управління, державно-відомчі форми організації всіх галузей господарства і суспільних сфер; нові антидемократичні форми розподільних відносин за "номенклатурним статусом" та інше.

На цьому фоні відзначились і позитивні інновації, що ідентифікувались із соціалістичною культурою: традиції колективізму й допомоги відсталим, пошани до людини праці, трудівника, пріоритети суспільних цінностей над індивідуальними та ін.

Переходячи до характеристики процесу взаємодії інституціональної й особистісної складової адміністративно-командного типу економічної культури, слід підкреслити, що одержавлення соціального життя суспільства охоплювало і всі соціальні інститути, надаючи їхньому впливу характеру якщо не наказу, то обов'язковості. Такий тоталітарний вплив інститутів призвів до домінування у свідомості працівників політичних та ідеологічних цінностей соціалізму, суспільних

і колективних цінностей, праці як першої життєвої потреби та ін.¹⁸ (Хоча, починаючи із середини 70-х років, відбувається посилення цінності праці як засобу отримання матеріальних благ).¹⁹

Звернемо увагу, що перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки вимагав радикальних змін в економічній культурі.

Але ці цінності ще не встигли інституціоналізуватись, що послабило вплив на економічну поведінку інституціональної складової культури. У той же час в особистій складовій в силу її інерційності продовжували домінувати цінності й стереотипи командно-адміністративної економічної культури.

Очевидним є ціннісний конфлікт між реальними якостями суб'єктів реальної (адміністративної) економіки, з одного боку, і цільовими орієнтирами нової, ринкової економіки, необхідної для неї економічної культури - з іншого. Ситуація не є тривіальною: люди, сформовані визначеною системою відносин, "підігнані" під неї, адекватні їй, ці ж люди сьогодні повинні ламати ці відносини. Але економічні відносини існують не лише поза людьми (у вигляді інструкцій, законів, планів і т. д.), але й них самих - у тих цінностях і нормах поведінки, що стали для них звичкою. Інакше кажучи, адресне доведення й виконання директивних розпоряджень, директивне планування, фондування, усі інші елементи діючого більш ніж півстоліття господарського механізму ввійшли в культуру суб'єктів, набули характеру соціальних настанов. Справді, у кадрів, що сьогодні функціонують, - від міністра до бригадира - вироблені чіткі орієнтири на "видачу" (одержання) директивних указівок, на виконання планових завдань, на номенклатурні способи добору й відновлення кадрів і т. ін. І хоча сучасному працівникові основні дефекти цієї системи цілком зрозумілі, розуміння дефектів не змінює його соціального типу, тому що основу типологічних рис становлять глибинні настанови, що склалися задовго до епохи, у якій живе цей працівник, які він сприйняв із соціального оточення.

За таких обставин неодмінно виникають ціннісні конфлікти в економічній культурі.

1. Конфлікт між економічними відносинами, що базуються на цінностях адміністративної системи, і відносинами, що диктуються ринком.
2. Ціннісний конфлікт між нормативно заданими еталонами економічної культури і реальними культурними типами працівників.
3. Ціннісний конфлікт між моральними й професійно-посадовими нормами, між еталонами "порядної людини" і "ділової людини".
4. Ціннісний конфлікт між співіснуючими, але різними вимогами до працівників.

Наявність конфліктів засвідчує початок змін у командно-адміністративній економіці, зародження нової економічної системи і відповідної їй економічної культури.

Аналіз соціально-економічних джерел засвідчує, що в науковому просторі вже сформувалось коло вимог, яким має відповідати нова економічна культура в пострадянському суспільстві.

По-перше, вона має забезпечувати добір (з історичного минулого, із досвіду інших країн і народів) нових, прогресивних соціальних цінностей і норм, що потрібні для стимулювання економічної активності населення. Економічна культура повинна спрацювати на те, щоб відновити втрачені в СРСР суб'єкти господарювання - творців нових економічних форм, їхніх ініціаторів і організаторів.

По-друге, мусить відбутися ціннісна переорієнтація пострадянського суспільства. У людей повинні сформуватися нові традиції. Тільки їхнє виникнення буде означати, що почався процес становлення працівника нового типу, що володіє соціальними якостями, що відповідають новій моделі господарювання, що люди перестають бути "гвинтиками", а стають суб'єктами нових економічних

відносин. Причому мають початися й розвинути нові трудові орієнтації - на виконання нових ролей (ініціатора, хазяїна власної справи - фермера, власника фірми й ін). Із зміцненням орендних, кооперативних відносин став виникати попит на працівників, здатних організовувати, вести господарські справи, орієнтуватися на ринку. Виник гострий дефіцит підприємців, організаторів, комерсантів, посередників і т. п. Потрібні компетентні, сильні, грамотні люди, причому люди, здатні витримувати тиск адміністративної системи, конкуренцію, дефіцит.

По-третє, має різко посилитися значимість таких цінностей, як компетентність, професійна самореалізація, прагнення до сумлінної праці, виконання професійного обов'язку. Цінність професійної майстерності, орієнтація на максимальні результати у своїй професії мають стати нормою поведінки більшості працівників, спеціалістів, керівників.

Посилення цінності професіоналізму має підвищити значення інтелектуальної праці і його носіїв - фахівців. Сьогодні їхня роль і престиж занижені. Разом з тим очевидно, що для підйому економіки на якісно новий рівень потрібні нові технічні, економічні, організаційні ідеї й рішення. Потрібно освоєння й використання світового досвіду, впровадження його в практику. Для всього цього необхідно суттєво підвищити професійний рівень фахівців.

У цілому необхідний перехід від економічної культури, характерної для адміністративної системи, до ринкової економічної культури, скоригованої з урахуванням сформованих рис населення. Мова йде не про наслідування цінностей вільного підприємництва, властивих

класичним системам. Це повинна бути культура, в якій цінності планово-регульованого й ринкового господарювання сполучаються, утворюючи нову якість.

Для здійснення такого переходу потрібно рухатися у двох напрямках: збагачувати економічні відносини й одночасно закладати нову економічну культуру.

Останньому повинні сприяти, по-перше, зміни в соціальних інститутах - у політиці, праві, ідеології, моралі, по-друге, зміни в економіці, формування нових форм господарювання, створення більш сприятливих умов для трудової самореалізації.

РЕЗЮМЕ

1. Економічна культура - це сукупність соціальних норм, що, з одного боку, є регуляторами економічної поведінки особистостей і груп, а з іншого, виконують функцію соціальної пам'яті суспільства щодо трансляції, вибірки й оновлення соціально-економічних цінностей, норм, традицій та еталонів повсякденної економічної поведінки.

Економічна культура - це "проекція" культури (загальної) на сфери соціально-економічних відносин.

2. Функції економічної культури: добір і вибіркування цінності і норми, необхідної для виживання і подальшого розвитку економіки; накопичення еталонів економічної поведінки; трансляція з минулого в сучасність цінностей і норм, що регулюють розвиток економіки.

3. Економічна культура регулює економічну поведінку через взаємодію інституціональної та особистої своїх складових, моделюючи виконання трансляційної, селекційної й інноваційної функцій.

4. Сучасна економічна культура поєднує характеристики минулої культури командно-адміністративної та ринкової.

Глава 12. Світ господарства: сутність і моделі розвитку

Засвоївши цю главу. Ви зможете:

- Давати визначення світосистемного підходу.
- Пояснювати поняття "світ господарства".

- Класифікувати моделі розвитку світогосподарства за їхніми сутнісними характеристиками.
- Розкривати сутність основних моделей однолінійного розвитку світу господарств.
- Пояснювати сутність основних моделей паралельного розвитку.
- Вирізняти основні моделі цивілізаційного розвитку.
- Розкривати основні тенденції в сучасному світі господарств.

12.1. Світосистемний підхід дослідження економік

Розглянуті у попередніх розділах дійові особи економічного життя - люди, економічні групи і спільноти, економічні організації, економічні інститути - у процесі взаємодії утворюють соціально-економічні системи, різні як за масштабами і територіями, так і за основними принципами організації таких систем. Довгий час подібні системи окреслювались певними політичними, культурними, географічними та іншими кордонами. Але поступово ці обмеження руйнувались під інтегруючими впливами розподілу праці, розширення міжнародної торгівлі, культурного обміну, а також глобальних процесів і загроз. Ці тенденції знайшли своє відображення у появі світосистемного аналізу - напряду досліджень глобальних тенденцій світового економічного і соціального розвитку. Основні ідеї світосистемного аналізу вперше було викладено Іммануїлом Валлерстайном у тритомному дослідженні "Сучасна ствітосистема" (1974-1989). Теоретичними джерелами світосистемного аналізу є ідеї неомарксизму, концепція "матеріальної цивілізації" Ф. Броделя і теорія економічних циклів М. Кондратьєва. Як і Ф. Бродель, І. Валлерстайн протиставляє два різновиди світових систем - "світи-імперії" і "світи-економіки", доводячи, що розвиток західної цивілізації означав поступове поглинання "світоєкономікою" "світоімперій"¹.

У своїх дослідженнях представники світосистемного аналізу схильні протиставляти поняття капіталізму і ринкової економіки, доводячи, що капіталізм є, скоріше, гіпертрофованою, аніж нормальною ринковою системою. Сучасні суспільства, які, як правило, у своїх просторових межах збігаються з національними державами, постали як наслідок кристалізації вузлів "світоєкономіки". Для останньої зараз характерне існування напруги і конфліктів між центром і периферією, а також внутрішньої напруги у центрі (нерівномірність розподілу багатств, расова і сексуальна нерівність).

Основним поняттям, на яке спирається світосистемний аналіз, є поняття світосистеми (world system). Саме воно є родовим поняттям для розуміння світу господарства.

Під світом господарства в подальшому ми розуміємо систему, що об'єднує національні, регіональні, континентальні, трансконтинентальні та інші за масштабами та устроями економіки, що взаємодіють щодо забезпечення умов спільного виживання людства під впливом глобальних процесів. Економіки, що складають систему світу господарства, як зазначалось у попередніх розділах, знаходяться також у постійній взаємодії з політичними та культурними підсистемами. В інтегрованому вигляді ці взаємодії відтворюються у глобальних процесах і тенденціях, притаманних суспільствам у сучасному світі, зумовлюючи їхній поділ на певні типи.

На думку Е. Гіденса, поділ на суспільства "першого", "другого" і "третього" світу розпочався у XVIII столітті у процесі утворення країнами Заходу численних колоній у різних регіонах світу. "І хоча, - стверджує він, - фактично майже всі в цих колоніях на сьогодні здобули незалежність, наступ колоніалізму був тим вирішальним фактором, який зробив суспільну мапу світу такою, якою ми її сьогодні знаємо" (табл. 12.1.).²

Таблиця 12.1

Суспільства в сучасному світі

Тип	Період	Характеристики
-----	--------	----------------

	існування	
Суспільства "першого світу"	Від XVIII ст. дотепер	<p>Основані на індустріальному виробництві і здебільшого вільному підприємництві. Більшість людей живуть у містах або в селищах міського типу, зовсім небагато працюють у сільському господарстві. Велика класова нерівність, хоч і менш яскраво виражена, ніж у традиційних державах. Окремі політичні спільноти або національні держави, включаючи країни Заходу, Японію, Австралію та Нову Зеландію.</p>
Суспільства "другого світу"	Від поч. XX ст. (після Російської революції 1917 р.) до поч. 1990-х рр.	<p>Невелика частина населення працює в сільському господарстві; більшість живе в містах та селищах міського типу. Велика класова нерівність не подолана. Окремі політичні спільноти або національні держави. До 1989 р. включали в себе Радянський Союз та Східну Європу, але соціальні та політичні зміни почали перетворювати їх на економічні системи вільного підприємництва, переводячи їх у категорію суспільств "першого світу".</p>
Суспільства "третього світу"	Від XVIII ст. (коли вони здебільшого були колонізованими територіями) до сьогодення	<p>Більшість населення працює в сільському господарстві, застосовуючи традиційні методи виробництва аграрної продукції. Певна кількість сільськогосподарської продукції продається на світових ринках. Деякі мають системи вільного підприємництва, інші вдаються до централізованого планування. Окремі політичні спільноти або національні держави, включаючи Китай, Індію і більшість африканських і південноамериканських країн.</p>
Новоіндустріалізовані країни	Від 1970-х рр. до сьогодення	<p>Колишні суспільства "третього світу", тепер основані на індустріальному виробництві та здебільше вільному підприємстві.</p> <p>Більшість людей живуть у містах та в селищах міського типу, небагато працюють у сільському господарстві.</p> <p>Велика класова нерівність, більше виражена, аніж у суспільствах "першого світу". Середній прибуток на душу населення значно менший, ніж у суспільствах "першого світу". Включають Гонконг, Південну Корею, Сингапур, Тайвань, Бразилію і Мексику.</p>

Суспільства першого типу, включаючи й Сполучені Штати, стали індустріальними. Суспільства з другої категорії колонізованих європейцями територій перебувають здебільшого на багато нижчому рівні індустріального розвитку, і їх часто називають суспільствами "третього світу". Сюди входять Китай, Індія, більшість африканських країн (таких як Нігерія, Гана й Алжир) і країни Південної Америки (наприклад, Бразилія, Перу та Венесуела). Оскільки багато з цих суспільств розташовані на південь від Сполучених Штатів, їх іноді всіх разом об'єднують під назвою Південь, протиставляючи його багатшій, індустріалізованій Півночі. Термін "третій світ" спочатку виник унаслідок різниці, яка постала між трьома головними типами суспільств, що сформувалися в першій половині XX століття. Країнами "першого світу" були (і є) індустріалізовані держави Європи, Сполучені Штати, Австралазія (Австралія, Нова Зеландія, Тасманія і Меланезія) та Японія. Майже всі країни "першого світу" мають багатопартійні, парламентські системи врядування. Суспільствами "другого світу" називали суспільства комуністичні, тобто колишній Радянський Союз, а також країни Східної Європи, включаючи Чехословаччину, Польщу, Східну Німеччину та Угорщину. Суспільства "другого світу" мали економіку централізованого планування й відводили незначну роль приватній власності або конкурентному економічному підприємству.

Зрозуміло, що між зазначеними в таблиці 12.1. типами суспільств (а відповідно і типами світів господарств) не існує жорстких кордонів. До того ж, цей розподіл не є застиглим, відбувається неперервний розвиток як окремих суспільств та їх типів, так і світосистеми (відповідно і світу господарств). Цей розвиток відтворюється у соціально-економічних науках у вигляді різних моделей розвитку світу господарств.

Глава 12. Світ господарства: сутність і моделі розвитку

12.2. Моделі однолінійного розвитку світу господарства

Ця група моделей отримала свою назву завдяки декларованому в них розумінню розвитку як еволюційного, що відбувається під впливом соціального прогресу, проходячи певні стадії розвитку господарства і суспільства. Під "загальним дахом" однолінійного розвитку об'єднані різні теорії та концепції: марксистська, "дезорганізованого капіталізму", постіндустріального суспільства, конвергенції, постмодернізму, модернізації та ін. Розгляньмо коротко основні з них.

Почнімо з *марксистської теорії* як найбільш відомої у сучасному пострадянському суспільстві. *Марксистська модель розвитку світу господарства* може бути представлена в таких основних характеристиках:

Перша: розвиток господарства і суспільства в марксистському тлумаченні виступає як природно-історичний процес, що підлягає дії об'єктивних загальноісторичних законів. *Друга*: цей процес має прогресивний характер з технічної, економічної, соціальної і політичної точок зору. Кожна наступна стадія розвитку господарства і суспільства виявляється вищою від попередньої. Причому основними критеріями прогресивності є соціально-економічні критерії. І третя: ця прогресивна еволюція однолінійна. Чи то Північно-Західна Африка, чи Південно-Східна Азія - усі народи втягуються в універсальний еволюційний процес і - якнайбільше - можуть "переступати" зі сторонньою допомогою через окремі ступені у своєму розвитку.

Альтернативними щодо розглянутої, були теорії *індустріального суспільства*, що пропонували виділяти в історії суспільства три послідовні стадії - традиційне, індустріальне і постіндустріальне суспільства. Класичний зразок такої тристадійної концепції подав Д. Белл. До першого - *традиційного* - типу суспільства, що виник у процесі аграрної революції в епоху неоліту, він відносить усі докапіталістичні системи. Це суспільство, у якому основними виробничими ресурсами є земля і природна сировина, а все господарське життя прив'язане до землі і є своєрідною грою із силами природи. Технологія примітивна, виробництво основане, головним чином, на ручній

праці. Працівники найчастіше знаходяться в особистій позаекономічній залежності від суб'єкта, що володіє власністю (передусім на землю).

Друга стадія - *індустріальне суспільство* - настає з розвитком капіталізму. Вихідним ресурсом тут стають матеріали, вже оброблені людськими руками. На передній план виходить велике машинне виробництво, що витісняє ручну працю і колосально підвищує продуктивність праці. Здійснюється масова пролетаризація населення, у процесі якої працівники одержують особисту волю, перетворюючись у найманих робітників, позбавлених засобів виробництва.

Третя стадія розпочинається зі середини ХХ ст., коли розвинуті західні суспільства починають переходити до третьої стадії - *постіндустріального суспільства*. Основними ресурсами в цьому суспільстві стають людське знання й інформація. Бурхливими темпами розвивається виробництво, основане на новітніх мікроелектронних і комп'ютерних технологіях, що дозволяють створювати, зберігати й обробляти гігантські масиви даних. Революція в системі комунікацій призводить до того, що інтернаціоналізація господарських зв'язків переростає в їх глобалізацію.

Зменшується чисельність промислового пролетаріату. Відповідно зростає питома вага фахівців із вищою освітою. Значення власності на матеріально-речовинні фактори помітно знижується, хоча і зберігає визначну роль. Ключові позиції тепер займають групи, що володіють ключовими ресурсами - власністю на інформацію і "людським капіталом", чи освоєним знанням.

Кожній стадії притаманні свої *рушійні сили і механізми розвитку*. Традиційне суспільство внутрішньо статичне і розвивається за рахунок зовнішніх поштовхів - загрози завоювання чи зміни природних умов. В індустріальному суспільстві починає працювати "внутрішній мотор" З'являються стимули до розвитку, що закладені в надрах самого виробництва. Зароджується особливий підприємницький дух, що підштовхує до безупинного руху. Цей рух продовжується й у постіндустріальному суспільстві, але двигуном тут стає пізнавально-теоретичний процес. На передній план виходять наука і культура, а центром громадського життя стають університети. Колишній природний світ, яким правлять доля і випадок, змінює, за *Д. Беллом, технічний світ*, зумовлений раціональністю і прогресом, а йому на зміну приходить *соціальний світ*, де основним способом ідентифікації людей, замість релігії і праці, стає культура.

Як бачимо, представлена модель постіндустріального суспільства виглядає досить безконфліктно. Але нею не вичерпуються моделі постіндустріального суспільства.

Більш конфліктною виглядає модель *А. Турена*. На його думку, цей конфлікт виростає вже не з економічної експлуатації, як раніше, а з відчуження, яка викликає технократизм цього суспільства, - *відчуження, виробленого сучасними техніками соціокультурного маніпулювання свідомістю людей*. *А. Турен* вважає, що основна риса сучасного (особливо тоталітарного) суспільства полягає в централізованому контролі за інформацією. Ті, хто здатний маніпулювати інформацією, нав'язувати свої ідеї, здійснює і своє панування над масами, у тому числі й у процесі виробництва. Розвертається не "класова боротьба" у традиційному змісті, а боротьба між групами за особливе розуміння соціальних і економічних процесів, за найкращу інтерпретацію значення того, що відбувається.

Від некритичного сприйняття теорій постіндустріального суспільства застерігає *Е. Гіденс*. Він звертає увагу на недооцінку у цих моделях міри зв'язку сфери послуг та систем електронних комунікацій у суспільстві. Сьогодні ці системи не витісняють промислове виробництво, а, радше, інтегруються в нього. Очевидно, що такі технології й надалі відзначатимуться високими темпами інновацій і проникатимуть до нових і нових сфер суспільного життя. Але досі незрозуміло, якого ступеня розвитку суспільства, з кодифікованим знанням як головним ресурсом, ми досягли. Крім того, автори тези про постіндустріальне суспільство, як правило, перебільшують важливість економічних факторів у реалізації соціальних змін. Таке суспільство змальовують як результат

економічних здобутків, що викликають зміни в інших інституціях. Більшість авторів постіндустріальної гіпотези мало читали *Маркса* або відверто критикували його вчення; однак вони зайняли квазімарксистські позиції, стверджуючи, що економічні чинники превалюють над соціальними змінами.

Теорії постмодернізму пропонують свої моделі розвитку світу господарств. Прихильники ідеї постмодернізму твердять, що люди в сучасних країнах вірять у наявність в історії певного порядку, тобто вона "кудись прямує" і веде до прогресу, але нині такі уявлення зазнали краху. Вже не існує "величних оповідей", загальних уявлень про історію, які б мали якийсь сенс. Відсутнє не тільки загальне поняття прогресу, яке можна обстоювати, а й таке явище, як історія. Тож сучасний світ надзвичайно множинний і розмаїтий. Образи численних фільмів, відео- і телепрограм мандрують по світу.

Ми знайомимося з багатьма ідеями й цінностями, однак вони мають незначний зв'язок з історією країн, де ми живемо, або з нашими особистими історіями. Звісно, усе перебуває в постійному русі.

Як стверджують постмодерністи, історія закінчується із сучасністю, оскільки вже не існує способу описати новонароджений множинний всесвіт у цілому.

Одна з постмодерністських моделей розвитку представлена концепцією "*дезорганізованого капіталізму*" у працях *С. Леша та Дж. Уррі*. За їхньою версією, ліберальний капіталізм, що змінює традиційне суспільство у процесі еволюції, у свою чергу, переростає в "організоване капіталістичне суспільство". Відбувається великомасштабна концентрація і централізація капіталу. Виникають великі корпорації зі складними бюрократичними ієрархіями. Ці корпорації виходять на транснаціональний і міжнаціональний рівні, організовуючи світогосподарчий простір.

Етап концентрації і централізації капіталу завершується в провідних західних країнах у середині ХХ століття. Поступово починається перехід до стадії *дезорганізованого капіталізму* ("disorganized capitalism") із поступовим розмиванням усіляких структурних рамок. Спостерігається розукрупнення капіталу, зменшуються середні розміри підприємств. Скорочується чисельність робітничого класу. Суспільство класової боротьби змінюється на ще складнішу стратифікаційну систему, де головну роль відіграє рівень освіти і зростає значення індивідуальних досягнень людини. Знижується роль великих міст.

Послаблюється контроль національних держав за національними ринками. Спостерігається криза структур держави добробуту.

У країн, що були безперечними економічними лідерами, з'являються активні конкуренти з країн "третього світу". Господарсько-політична гегемонія заміщається складним балансом множинних сил.

Відбувається відмова від наукової раціоналізації і віри в прогрес. Постмодернізм стверджує кінець раціоналістичної науки і традиційного мистецтва, кінець всіх ідеологій і класової боротьби, кінець держави добробуту і т. ін. Наростають плюралізація і фрагментація культури, розпадаються її традиційні напрямки, відбувається змішування елітної і масової культури. Так що мова йде про дезорганізацію не тільки капіталізму, але і узагалі всього культурного середовища, що не може не впливати і на характер виробництва.

Сучасний етап розвитку світу господарства оцінюють як "*кінець історії*" не тільки представники постмодернізму, але й адепти теорії конвергенції, хоча й з інших причин.

Теорії конвергенції мають дві основні течії. Представники однієї з них прогнозують *уніфікацію матеріальних умов існування* (Дж. Гелбрейт), на основі чого наступить панування корпоративного

планування у всіх господарчих системах.

Представники іншої течії прогнозують конвергенцію як результат втілення *абсолютної ідеї* (Ф. Фукуяма). При цьому історія розуміється перш за все як зміна ідеологій, що пронизують все громадське життя. Вершиною творіння він проголошує ліберальну ідеологію, поява якої, на його думку, і стає кінцем історії, тому що нічого досконалішого створити вже неможливо. Справа полегшується крахом єдиного сильного супротивника лібералізму - комуністичної ідеології, що провалилася, як стверджує Ф. Фукуяма, цілком і остаточно на усіх фронтах. Грядуть, таким чином, тотальна ідеологічна конвергенція і загальна перемога лібералізму на земній кулі.

Як бачимо, обидві моделі демонструють однолінійний розвиток незалежно від механізмів конвергенції, що вони декларують.

Ще одним різновидом універсально-лінійного бачення історії є *теорії модернізації*. На сучасному пострадянському соціологічному і політологічному просторі вони набули поширення і продовжують відтворюватися у вигляді концепції "*запізнілої*" або "*наздоганяючої*" модернізації.

Відповідно до їхньої логіки прогресивнішою є західна індустріальна (а зараз постіндустріальна) цивілізація, її досягнення поширюються на менш розвинуті народи, що поступово прилучаються до її більш високих зразків. Досягається це в результаті силового тиску й експансії, а також шляхом масового експорту торгових, політичних, культурних форм, природно чи добровільно, коли менш розвинуті народи самі легко піддаються такому впливу просто через привабливість "плодів" зрілих цивілізацій. Останньому сприяє загальна глобалізація зв'язків, досягнута за допомогою засобів масової комунікації. Телебачення, радіо і газети, проникнувши у найвіддаленіші куточки, дозволяють, не виходячи з будинку, дізнаватися про те, що відбувається у всіх частинах світу. У результаті спостерігається процес загальної еволюції в лоно світової західної цивілізації.

У соціологічній літературі теорії модернізації зазнавали ґрунтовної критики за ігнорування специфіки країн, що розвиваються (вже в самому терміні "ті, що розвиваються" закладений специфічний зміст: вони знаходяться нижче на шкалі розвитку, але прагнуть піднятися нагору). Виявлено чимало прикладів того, як плоди цивілізації освоювалися без корінної зміни внутрішніх структур суспільства і розвитку за західним шляхом (приклад Японії та інших). Зверталася увага на дуже поверхове засвоєння господарських і культурних зразків, на так звану модернізацію без розвитку. По суті, теорії модернізації змальовують глобальний потік, в який затягується все навколишнє, і це поглинання - питання лише часу і співставимих втрат.

Представлені моделі розвитку світу господарства, незважаючи на свою належність до різних теорій, мають деякі принципово важливі *спільні характеристики*. Серед них основними, на думку В. В. Радаєва, є такі.

По-перше, перед нами виражена *стадійність розвитку* господарства і суспільства, як у теоріях десяти епох Ж. Кондорсе чи п'яти формацій К. Маркса, трьох стадій У. Ростоу чи трьох суспільств Д. Белла. По-друге, за стадіальною еволюцією, явно чи неявно, стоїть ідея *загального прогресу* (навіть кінець прогресу у випадку з постмодернізмом теж є своєрідним прогресом, "надмодернізацією сучасності"). По-третє, чи то в марксизмі, в постмарксизмі чи антимарксизмі, *еволюційному процесу* надаються риси *універсальності*.

Разом з тим, моделі однолінійного розвитку світу господарств не вичерпують діапазон їх (моделей) пошуку в інших теоретичних напрямках. Про це йтиметься в наступному підрозділі.

Глава 12. Світ господарства: сутність і моделі розвитку

12.3. Модель паралельного розвитку світу господарства

Поява моделей розвитку, що лежать за межами системних форм господарювання, викликана обмеженістю можливостей однолінійного розвитку, за межами опису яких залишилось чимало форм господарювання (селянське, домашнє та інше). Не завжди зростання масштабів осуспільнення пов'язано із прогресом господарств. Першим кроком до розширення можливостей дослідження господарств стала розробка *моделі дволінійного розвитку*.

Модель дволінійного розвитку фіксує в ньому паралельне існування двох *цивілізаційних гілок* - *Західної і Східної*. Справді, на Стародавньому Сході виявлено багато явищ, що не вкладаються, скажімо, у марксистську "п'ятичленку". Не було там ні рабовласництва як панівного укладу, ні феодалізму в західному розумінні, а замість них спостерігалися якісь особливі гібридні форми, що дало змогу говорити про існування іншого ладу - так званого *азіатського способу виробництва чи азіатського деспотизму* з такими найсуттєвішими ознаками:

1. Приватна власність на землю та інші засоби виробництва залишається в нерозвиненому стані, панує колективна власність у двох формах: власність держави (панівна форма) і власність громад.
2. Розпорядження власністю узурповано владою і є функцією державних чиновників. Відповідно, правові і політичні постанови знаходяться вище від усіх економічних законів, а становище людини в бюрократичній ієрархії виявляється важливішим за її особисте багатство. Оскільки це становище відкриває головний шлях до особистого багатства, тут немає характерних для Заходу явно виражених економічних класів. Соціальній структурі більш притаманні риси станового і кастового характеру.
3. Головним економічним суб'єктом є держава, що постійно відіграє активну роль у регулюванні всіх базових умов господарського життя. Воно ж є основним суб'єктом присвоєння додаткового продукту у формі "ренти-податку". За допомогою чиновницького апарату держава здійснює постійний контроль за ступенем майнової диференціації в суспільстві, "підправляючи" становище через систему пожалувань і конфіскацій.

Як бачимо, ця модель також не позбавлена деякого схематизму, адже як "східна", так і "західна" цивілізації досить неоднорідні, а їхні кордони змінювались. Враховуючи ці обмеження, була створена *модель матричного розвитку*.

Модель матричного розвитку (Ф. Бродель та І. Валлерстайн) орієнтована як вихідний об'єкт аналізу не на окремі економічні і соціальні структури, а на цілісні соціальні системи - так звані світи-економіки, тобто економічно інтегровані і відносно самодостатні господарські території.

На відміну від стародавніх світогосподарств, європейська (чи західна) світ-економіка - це економічна спільність, що складається поза межами політичних імперій і національних держав. Її базою є капіталістичний спосіб виробництва, а межі, визначені структурою торгових зв'язків (передусім торгівлею товарами повсякденного попиту), що дозволяє говорити про певну економічну самодостатність щодо суміжних територій та інших світів-економік.

Найбільш поширені два *варіанти* матричного розвитку. Автор однієї з них І. Валлерстайн вважає, що головним фактором виникнення й величезного стрибка, який здійснила західна світоекономіка, були не технічні винаходи й організаційні новації, а територіальне розміщення продуктивних сил. Він поділяє світоекономіку на *три* головні *зони*: *ядро* (чи центр), *напівпериферію* і *периферію*, які розчленовуються за такими економічними критеріями, як складність господарчих інститутів, прибутковість вироблених продуктів і, головне, засоби контролю над працею. Інтеграція світоекономіки відбувається, таким чином, на основі не функціонального, а *територіального поділу праці*. У кожній зоні закріплюються свої засоби експлуатації праці: на периферії більшою мірою використовується примусова, у тому числі рабська праця; в ядрі більше - вільнонаймана праця; а в на-півпериферійних зонах поширені перехідні форми.

Ядро світоєкономіки цементується декількома міцними державами і панує над напівпериферією й периферією. До ядра в другій половині XVI ст. належать Англія, Нідерланди й північна Франція, у напівпериферійні зони входять серед інших Іспанія, північна Італія й південна Франція, а на периферії знаходяться, наприклад, зони Східної Європи й Латинської Америки. Нерівномірність їхнього розвитку створює рухливу різницю потенціалів. При цьому основне для марксистів протистояння буржуазії і пролетаріату трансформується тут у протистояння багатих і бідних територій.

Автор другого варіанта Ф. Бродель багато в чому підтримує попередню модель. Він розглядає світоєкономіку як самовідтворювальну структуру, обмежену за територіями, що має свій *центр та ієрархічну побудову*. Порівняно з економіками, що належать до азіатського способу виробництва й розвиваються в межах імперій, західна світоєкономіка - принципово надімперське утворення.

Деякі *відмінності* цього варіанта від попереднього - передусім у розумінні кожної світоєкономіки як такої, що має тільки один центр, серцевину якого утворить якесь світове місто, який панує у господарському відношенні над усією її територією, хоча протягом розвитку світоєкономіки цей центр може багато разів пересуватися. Відповідно, кожного разу світоєкономіка змінює форму, переглядає свої периферійні області.

По-друге, цей варіант пов'язує народження західної світоєкономіки з Італією XIII ст. й гнучкіше підходить до визначення її географічних кордонів.

По-третє, цей варіант більш культурологічний. Він намагається пов'язати економіку, політику, культуру й соціальну структуру. Причому не тільки економіка, а й кожна зі сфер може бути представлена у вигляді концентричних кіл, що розходяться: скажімо, світ-економіка і світ-культура зовсім не обов'язково збігаються у просторі.

По-четверте, автор варіанта виступає за поєднання підходу з точки зору подій з аналізом довгострокової перспективи, пов'язаної передусім зі сферою культури, що є відносно стійкою порівняно з більш рухливими сферами економіки і політики. Але й самі господарські явища також доцільно розглядати як результат кумулятивних історичних змін.

Ф. Бродель виділяє так звані вікові тенденції в розвитку світоєкономіки як *фазу максимальних циклів*, які разом з кондратьєвськими циклами породжують, за його висловом, двоголосну "музику довгострокової кон'юнктури".

Але головне, спільне для обох варіантів полягає в тому, що представлена матрична модель ставить на місце лінійної послідовності одночасність, синхронність розвитку історичних господарських форм.³

Глава 12. Світ господарства: сутність і моделі розвитку

12.4. Цивілізаційні моделі розвитку світу господарства

Для цієї моделі розвитку основним поняттям для відповідних концепцій є *цивілізація*. Воно вперше впроваджено в науковий обіг В. Р. Мірабо (1757) і використовується в декількох значеннях. Для дослідження цивілізаційних моделей розвитку світу господарств вживається як порівняно самостійне цілісне соціально-історичне утворення, локалізоване в просторі і часі, що може мати ієрархічні рівні (наприклад, антична, еллінська, афінська цивілізації). Це поняття стає наріжним для деяких концепцій неокласичної філософії історії (М. Данилевський, О. Шпенглер, А. Тойнбі), в яких історичний процес розглядається вже не як монолінійний, поступальне сходження, а як

поліцентричний нелінійний рух набагато складнішої конфігурації³.

Зокрема, у праці "Занепад Європи" *О. Шпенглер* пропонує своє бачення історичних етапів та їх змін. На його думку, існує ряд цивілізацій, кожна з яких є природним і неминучим завершенням особливої культури. У цьому важливому поділі *культури і цивілізації* перша - це щось живе, своєрідна "душа"; а друга виникає як уречевлення, крайній стан культури, поступовий розклад відмерлих культурних форм. Культура відрізняється від цивілізації, як живе бачення творця відрізняється від своєї реалізації у величному монументі, як тендітний живий організм, що розвивається, відрізняється від потужної експансивної машини.

Використовуючи метод порівняльної морфології, на основі соціо-культурних аналогій *О. Шпенглер* виділяє і порівнює *вісім культур*. Усі вони в різні часи проходили ті самі *стадії* - ранньої, пізньої культури, потім вступали в стадію цивілізації. Розвиток набуває, таким чином, форми циклу, а не лінійного прогресу; кожна виникла культура проходить відповідні стадії, потім вироджується в цивілізацію, прагне занепаду і вмирає.

Отже, і західна культура, що вступила у свій цивілізаційний етап у XIX столітті, в остаточному підсумку нітрохи не застрахована від подібної долі. "Занепад Європи" фіксує занепад західної цивілізації, що виявляється не більш ніж ще одним фрагментом історії.

Економічним відносинам при цьому відводиться досить скромне місце. Сама по собі економіка, за *Шпенглером*, не утворить системи; вона тільки "обличчя", що виражає визначений бік духовного життя. Завдяки цьому, економічна історія кожної великої Культури має свій особливий "стиль".

У моделі, запропонованій *А. Тойнбі*, цивілізація стає основною складовою *одиницею історичного процесу*. Він відкидає ідею цивілізаційного членування за географічними чи расовими ознаками, і як класифікуючу ознаку вибирає наявність особливої *Церкви*. Генезис будь-якої цивілізації відбувається у результаті сукупності факторів, які він називає "викликом", що виникає зі зовнішнього оточення - як із природного, так і з людського середовища. Суспільний та економічний розвиток є своєрідною "відповіддю" на цей "виклик" і втілюється в піднесенні цивілізації, за яким іде її занепад, а найчастіше настає смерть. Рух загалом набуває циклічного характеру. Цікаво, що "виклик", на думку *А. Тойнбі*, не відразу породжує адекватну "відповідь". Спочатку відбувається своєрідний "*відхід-у-себе*", спостерігається період видимої чи уявної бездіяльності, і лише потім виникає відповідна, часто вибухова за своїм характером реакція "*повернення*".

Розквіт тієї чи іншої цивілізації не пов'язаний з економічною експансією. Розквіт цивілізації визначається передусім розвитком внутрішніх сил особистості, процесом самовизначення індивіда. Саме соціокультурне самовизначення особистості, що йде своїм специфічним шляхом, а не технічний і господарський прогрес як такі *А. Тойнбі* вважає основним свідченням розвитку даної цивілізації.

Серед вітчизняних моделей цивілізаційного розвитку найбільш поширеними вважаються запропоновані *М. Я. Данилевським* та *Л. М. Гумільовим*.

Сутність свого бачення моделі цивілізаційного розвитку *М. Я. Данилевський* виклав у книзі "Росія і Європа", в якій виділив *культурно-історичні типи*, в основу яких, окрім єдності мови, заклав такі фактори:

- етнографічні ознаки;
- моральні сили, що панують у цьому народі;
- специфіку історичного виховання народу.

Кожен культурно-історичний тип стає основою цивілізації, тривалість життя якої, на думку *Я. Я.*

Данилевського, складає п'ять-шість століть. Причому, напрацювання цивілізації одного типу не передаються іншим народам, і періодизація ступенів розвитку у кожної цивілізації своя.

У моделі, запропонованій *Л. М. Гумільовим*, специфічною формою існування людей стає *етнос*. *Етнос* - це спільність, яка не зводиться тільки до економічної чи біологічної основи. У ній сполучаються історичні і природно-географічні, ландшафтні фактори. Під *етносом* розуміється також деяка неповторна структура, стереотип поведінки й одночасно суб'єктивна прихильність визначеної групи людей деякій спільноті. Іншими словами, етнос формується людьми, які суб'єктивно зараховують себе до цього етносу в процесі особистого самовизначення.

При цьому розвиток світу господарств пов'язаний з утворенням етносу. Саме *етногенез* зумовлює циклічність розвитку. Він є природним процесом і проходить *фази* піднесення, акматичну, надламу, інерційного розвитку і, нарешті, впадає в гомеостаз чи просто зникає. Могутні етноси можуть стояти на чолі світу, а через якийсь час сходити нанівець, залишаючись на узбіччі історії. Для відповіді на питання, звідки виникає цей рух, вводять поняття "*пасіонарність*". На думку *Л. М. Гумільова*, у кожному етносі існує невелика кількість людей, яка володіє внутрішнім непоборним прагненням до змін, до здійснення, до Великого. Ці люди породжують первісні поштовхи, створюючи в суспільстві *пасіонарну напругу*, заряджаючи енергією нормальних, "гармонічних" людей. Розквіт *етносу*, таким чином, здійснюється як витрата пасіонарної енергії, процес самопожертви героїв. Коли ж відбувається *надлам*, залишки невитраченої пасіонарної енергії знищуються разом з уцілілими носіями. Суспільство вступає у період *заспокоєння і самовдоволення*, а незабаром етнос *вмирає чи перероджується*. Таким чином, це ще один варіант концептуалізації циклічного розвитку, де вся *історія* розгортається як *процес безупинного етногенезу*.

Попри всі розбіжності між його прибічниками цивілізаційний підхід у дослідженні світогосподарств посідає одне з чільних місць. З його позицій історичний процес постає передусім не лінійною послідовністю, а як розмаїття таких культурно-історичних форм, як цивілізація. При цьому кожна цивілізація розглядається як нелінійне утворення монадного характеру, тобто таке, в якому відтворюється й уособлюється всесвітньо-історичний процес у цілому. За цивілізаційного підходу докорінним чином переосмислюється й поняття історичного прогресу. Останній вбачається тут не лише у висхідному руслі, поступальний характер якого визначається опозиціями "вище-нижче", "гірше-краще", "більше-менше", а насамперед у тому, щоб кожна цивілізація у процесі самовизначення і самореалізації відтворила, відкрила для себе заново і збагатила своїм, тільки їй притаманним досвідом інваріантні моделі розвитку світу господарства.

РЕЗЮМЕ

1. Світ господарства - це система, утворена взаємодією національних, регіональних, континентальних, трансконтинентальних та інших за масштабами, територіями та устроєм соціально-економічних підсистем та спрямована на створення умов виживання і розвитку світового суспільства.

2. Сучасний світ господарства утворений взаємодією суспільств чотирьох типів:

- "першого світу" (країни Заходу, Японія, Австралія та Нова Зеландія);
- "другого світу" (країни колишнього Радянського Союзу та Східної Європи), частина з яких поступово переходить до "першого світу";
- "третього світу" (Китай, Індія, більшість африканських та південно-американських країн);
- "нещодавно індустріалізовані країни" (Гонконг, Південна Корея, Сингапур, Тайвань, Бразилія, Мексика).

3. Розвиток світу господарств пояснюється різними теоретичними моделями:

- однолінійного розвитку, побудованого на ідеї еволюційного розвитку, соціального прогресу та універсальності (марксистська модель, постіндустріального розвитку, "дезорганізованого капіталізму", конвергенції, модернізації);
- паралельного розвитку (дволінійного розвитку, матричного розвитку);
- цивілізаційного розвитку.

4. Загальною тенденцією теоретичного дослідження процесу розвитку світу господарства є розширення розуміння його (розвитку) не тільки як поступового економічного зростання, а як послідовного удосконалення господарських форм та взаємодії їх у динамічному світі господарства.