

УДК 331.01

О.В. Абашина, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Соціокультурні засади формування економічних систем нового типу

У статті приведені результати вивчення інституціональної діяльності у соціокультурній сфері, соціокультурних факторів розвитку трудових відносин та їх впливу на формування економічних систем нового типу. Розроблено модель формування економічної системи нового типу. Показано, що економічна система нового типу може створюватись шляхом конвергенції відмінних рис різних соціальних систем або системним удосконаленням однієї з формацій. Цей процес відбувається еволюційно. Можливий і революційний шлях перетворень, де процеси протікають швидко, але їх наслідком, як правило, є економічні та соціальні негаразди.

соціокультурні, інституціональні, соціальна справедливість, модель, конвергенція, системне удосконалення, економічна система нового типу

Трансформація українського суспільства за час незалежності супроводжується змінами як економічного, так і соціального характеру. Впродовж тривалого часу спостерігається падіння економічних показників і погіршуються соціальні параметри в українському суспільстві. Крім того, це супроводжується безробіттям та соціальним виключенням певних суспільних груп за ознакою матеріального забезпечення. Серед породжених соціально-економічних проблем на одне з перших місць висувається проблема зайнятості молоді, від розв'язання якої залежить майбутнє країни. За таких умов не забезпечується сталий розвиток України, передбачений законодавством. З наукової тематики Кіровоградського національного технічного університету МОН України, де виконується науково-дослідна робота за темою „Підвищення рівня зайнятості молоді в регіоні” (ДР №0104U005814), видно, що розв'язання згаданих проблем є важливим і на регіональному рівні. Оскільки дана робота спрямована на розв'язання цих задач, тема статті є актуальною.

Дослідженням зайнятості економічно активного населення і, зокрема, молоді займається ряд науковців, однак ця проблема в основному розглядається як чисто економічна, соціокультурні фактори практично не враховуються, хоч вони нині є вагомим фактором в економіках економічно розвинутих країн. В той же час ефективно впливати на суспільні процеси можливо лише за умови усвідомленого розуміння як факторів впливу, так і самих процесів, які протікають в реальному часі. Тому важливо розібратись в суті соціокультурних факторів, їх проявленні, в механізмах їх реалізації в конкретних економіках.

Загальною проблемою дослідження впливу соціокультурних факторів на еволюцію економічних систем чи її окремими аспектами за кордоном займалися С. Брю, П. Кейн, Х. Ламперт, К. Макконнелл, П. Сорокін, Ф. Хайек та ін. В Україні її досліджують О. Беляєв, В. Геєць, М. Діба, В. Єременко, В. Кириленко, О. Кулик, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Рєвнівцева та ін. Значну увагу даним задачам приділяють і в Росії. Цей напрямок досліджень розробляють Ю. Буртін, В. Воробйов, В. Гошовська, Р. Грінберг, С. Калашников, І. Карась, А. Конев, А. Нестеренко, А. Рубінштейн, Г. Слезінгер, А. Терещенко, М. Шестаков, Т. Юр'єва. У Білорусії такі дослідження здійснює А. Злотніков. Не дивлячись на широкий ряд науковців, що розробляють дану

проблематику, соціокультурним факторам і їх впливу на формування економічних систем нового типу практично ніхто уваги не приділяв.

Метою даної роботи є вивчення соціокультурних факторів і їх впливу на розвиток трудових відносин і формування економічних систем нового типу.

Соціальна організація праці передбачає висування на перший план питань організаційної поведінки, культури, взаємодії працівників, поєднання їх особистих і групових інтересів з інтересами підприємства. При цьому підвищується роль інституціональної діяльності в соціально-виробничій сфері, яка базується на теорії інституціоналізації. Вона враховує, що поряд з технологіями діють інші, більш соціально і культурно орієнтовані фактори, і дозволяє дати пояснення раціональності і мотивації організаційної поведінки. Структури інституціональних правил можливо розглядати як особливі класи елементів – соціальні інституції. Їх можливо подати як нормативні моделі, які визначають, чого не вистачає у даному суспільстві або окремій організації – власності, чинності у межах закону, очікуваних дій або соціальних відносин. З іншого боку, під інституціями можливо розуміти різні соціальні сфери, в яких відбуваються дії людини, що впливають на діяльність членів суспільства. Соціальні інституції слід розуміти як аспекти організаційної діяльності та поведінки, що сприяють функціонуванню організації без обмеження часу.

Соціальні інституції мають певні характеристики. Вони відображають те, як люди інтерпретують і відчують організаційну реальність і поведінку. Соціальні інституції не співпадають з самими рішеннями та діями в цілому. Розвиток соціальних інституцій занадто важко контролювати. Невизначеність природи культурних елементів і їх непередбачена еволюція в значній мірі гальмують спроби впливу на побудову інституціональної структури. Крім того, соціальні інституції не існують самі по собі. Вони можуть об'єднуватись і створювати загальну інституціональну систему.

Процес інституціоналізації можливо розглядати як такий, в якому індивідуальні дії людей орієнтовані на фіксовані, більш-менш нормативні моделі поведінки. Такі колективні моделі можуть існувати незалежно від діючих індивідуумів. Вони можуть як примушувати індивідів робити певні речі певним чином (відігравати визначену соціальну роль), так і забезпечувати цілком необхідну соціальну стабільність і впевненість.

Процес інституціоналізації містить три фази – екстерналізація, об'єктивація, інтерналізація. Під екстерналізацією розуміють неперервний процес віддавання фізичних і розумових здібностей індивідів у світ, що має потребу в них в наслідок своєї біологічної нерозвинутості. У другій фазі (об'єктивації) соціальні дії придбають певні риси, що відрізняють їх від дій осіб, які їх виробили. Моделі поведінки або певні аспекти людської діяльності стають „фактами” за межами індивіду, тобто зовнішніми реальностями, відчуженими від самих їх творців. У третій фазі (інтерналізації) об'єктивний світ стає внутрішнім, тобто втілюється у свідомість індивіду.

Соціальні інституції формують основи організаційної культури, а вона примушує усіх членів організації прямувати за нею. Структурні особливості організації, ідеологічні відмінності серед її членів можуть бути наслідком створення субкультур. Вплив на встановлення мети і формування стратегії організації визначається напрямом впливу культури. Сам напрям організаційної культури дає уяву про фактичну змістовність соціальних інституцій. Розповсюдженість або частка участі організаційної культури слугує критерієм оцінки її стану в організації. Критерій, зокрема, визначається числом членів, які поділяють одні і ті ж соціальні інституції, а також степеню притримування однакового підходу до тлумачення цих інституцій. При цьому використовують такі оцінки, як щільність або широта організаційної культури – міра числа соціальних інституцій, які поділяють. Це дає уяву про рівень організаційної

культури. Крім того, організаційну культуру можливо характеризувати її глибиною або інтенсивністю, тобто степіню відображення або сприйняття членами організації елементів культури та соціальних інституцій. В деяких випадках більш доречно говорити про культуру, ніж про інституції.

Організаціям для того, щоб вижити як соціальним системам в оточуючому середовищі, необхідно долати ряд внутрішніх і зовнішніх перепон. Їх успішний розвиток можливий за умови відповідності наступним вимогам:

- адаптація (забезпечення ресурсами, необхідними для досягнення цілей);
- досягнення мети (встановлення пріоритетів і забезпечення продуктивного та ефективного розміщення ресурсів);
- інтеграція (координація відносин між індивідами та групами індивідів в організації);
- підтримання моделі (забезпечення внутрішньої стабільності для виживання як групи).

У економічно-соціальних відносинах інституціональне оточення являє собою правила гри, а інституції – гру з використанням ринків, гібридних структур, фірм. З цієї точки зору організація стає інституцією лише тоді, коли вона в очах її членів і зовнішнього оточення сприймається як концептуальна єдність по відношенню до норм поведінки та вартості послуг, які надаються суспільству, в досягненні значущих соціальних цілей. Виходячи з правил гри, які враховують культурно обумовлені норми і традиції, між індивідами або групами створюються системи їх взаємодії, при яких кожний член організації усвідомлює, яку реакцію можуть викликати його дії. Цим інституції відіграють роль зв'язуючих ланок між поведінкою індивідів і організацій.

Фактори інституціонального характеру можуть суттєво перешкодити економічному зростанню. У багатьох економічно відсталих країнах широко розповсюджені корупція і хабарництво. Керівництво у сфері освіти та соціальних послуг достатньо часто налагоджено занадто погано і визначається політичними міркуваннями. Податкова система звичайно довільна, несправедлива, громіздка і стримує стимули до праці та інвестування. Політичні рішення здебільшого приймаються, виходячи з міркувань міжнародного престижу, а не в цілях заохочення економічного зростання.

Відомо, що в економічно нерозвинених країнах домінуючою галуззю в економіці є сільське господарство. Тому створення інституціонального середовища, що буде сприяти розвитку сільського господарства, є найбільш важливою умовою. Інституціональні питання земельної реформи мають особливо велике значення практично без винятку у всіх таких країнах. По своїй суті такі реформи можуть значно розрізнитись в залежності від особливостей кожної країни. Однак земельні реформи ускладнюються здебільшого тим, що при їх проведенні дуже часто виходять не з економічної доцільності, а з чисто політичних міркувань. В наслідок цього в деяких економічно відсталих країнах надмірна концентрація землі в руках невеликої кількості багатих сімей є деморалізуючим фактором, який негативно впливає на діяльність орендаторів і ослаблює стимули до розширення виробництва та оновлення основного капіталу. В той же час більшість сімей володіє настільки невеликими ділянками землі, що не має ніякої можливості обробляти їх з застосуванням сучасних технологій. І це тоді, коли для багатьох країн аграрна реформа є самою гострою проблемою, яку необхідно вирішувати для забезпечення економічного розвитку [1].

На формування економік значний вплив здійснюють соціокультурні фактори. Дана проблема є багатогранною і в значній мірі залежить від степені економічного розвитку країни. Тут характерними можуть бути економічно розвинуті та економічно

відсталі країни. У таких країнах сильно відрізняються системи управління людськими ресурсами.

У економічно розвинутих країнах підходи, які практикуються, відрізняються альтернативним вибором основного критерію при управлінні людськими ресурсами – компетентність чи ресурси. Для підходу, що базується на компетентності, визначальним є виявлення характеристик специфічних для фірми людських ресурсів, які забезпечують її конкурентоспроможність. Якщо реалізується загальноресурсний підхід, то якісну оцінку фірми визначають в межах укладених фірмою трудових контрактів. При цьому вважають, що компетентність знаходить відображення в характеристиці професій співробітників.

В області організації праці розглядають в основному дві системи – „економічного виробництва” - системи без надмірностей (lean production) і „проектування соціотехнічних систем”. Друга система розглядається як реальна альтернатива першій.

Система без надмірностей має дві особливості. Тут найбільша чисельність задач і сфер відповідальності покладається на працівників виробничої діяльності. Крім цього вводиться система виявлення дефектів, що швидко відслідковує будь-яку проблему від моменту її виявлення до встановлення остаточної причини.

Серед заперечень щодо використання даної системи можливо відмінити те, що її складно реалізовувати впродовж тривалого часу (вимагає занадто високої інтенсивності праці). Вона не є єдиною новою організаційною моделлю. Моделі, що пропонують більш гуманні умови праці, можуть виступати в якості альтернативних. В моделі прийнята японська культурна основа, що ставить під сумнів можливість використання її у культурному середовищі Заходу. Крім того, дану модель критикують за її коріння в тейлоризмі.

Модель “проектування соціотехнічних систем” спочатку була розроблена в Британії, використовувалася в Нідерландах, Швеції. Вона базується на визнанні, що низька якість праці, притаманна тейлоризму внаслідок фрагментації та стандартизації праці, не може бути підвищеною, якщо основна технологія і структура праці не будуть адаптовані до нових вимог. Тому даний підхід засновано на необхідності проектування нових виробничих процесів, які дозволяють працівникам ефективно виконувати їх робочі завдання. Високий рівень кваліфікації працівників тут має важливе значення. Його звичайно підтримують системою заохочення.

Обидва підходи мають багато загальних рис – це потреба в мультипрофесіоналізмі, групова праця, ротація роботи. Однак ці два підходи мають фундаментальні відмінності. Перший підхід має короткі, стандартизовані робочі цикли. Мультимайстерність в ньому слід мати на увазі як “мультиоператорство”, оскільки працівники навперемінно виконують схожі операції, що повторюються. В кожному з підходів також має різне значення поняття “групова робота”. В японському поданні – це відповідальність за все підприємство і покращення діяльності за його межами. При цьому операційну роботу в групах не практикують.

І перший, і другий підхід по-різному встановлюють відношення зайнятості. В „системах без надмірностей” приховують конфлікт інтересів між працівниками і фірмою та підтримують суміщення точок зору. Тобто, компанія розглядається як спільнота проти її конкурентів. Друга система визнає протилежність інтересів і пропонує демократичний діалог між фірмою і працівниками для подолання розбіжностей. Прибічники двох поглядів проводять дебати щодо стійкості культурної різноманітності економічної організації. Перші розглядають різноманітність як тимчасове явище і відмічають тенденцію суспільств до більш однорідного, а другі рахують існування культурної різноманітності постійним атрибутом соціоекономічної реальності.

Згодом було доведено, що структура фірми в значній мірі вільна від впливу культури, знаходячись під визначаючим діянням зовнішніх випадковостей, таких як масштаб діяльності і технологія. Однак аксіома свободи від впливу культури викликала зворотну реакцію прихильників, які стійко відстоюють значення культурних відмінностей економічної організації. Ряд досліджень довів, що різноманітність серед організацій в різних країнах неможливо пояснити посиленням на технологію. Тут більш важливим є те, що організації, всупереч теорії зближення, не можуть бути виділеними в особливу технологічну і культурну сферу. Не дивлячись на привабливість американської моделі управління людським ресурсом (human resource management), практика свідчить про різноманітність систем управління в даній області. Доказується, що американське походження оригінального варіанту системи управління людським ресурсом чинить опір її прийняттю у специфічних умовах культури європейських країн.

Таким же чином, не дивлячись на те, що японська модель системи без надмірностей (lean production) була прийнята за межами японського культурного середовища, її глобальне розповсюдження зустріло сильну конкуренцію з боку інших моделей такого призначення. Це в основному моделі гнучкої спеціалізації, соціотехнічної системи конструювання та диверсифікації якості продукції. Крім того, не зовсім зрозуміло, яким чином в найближчому майбутньому буде розвиватись баланс влади в системі „роботодавець-працівник”. Процес глобалізації, який нині поширюється в світі, за більшістю уявлень зміцнює владу капіталу над трудом, однак не має підстав стверджено говорити, що новий баланс влади буде на користь роботодавців у однаковій мірі незалежно від національних і культурних особливостей країн.

Економічне зростання чи занепад неможливо пояснити лише за допомогою причин чисто економічного характеру. Зокрема, економічне зростання в значній мірі визначається соціальними факторами. Тобто, економічний розвиток відбувається не лише завдяки змінам матеріальної бази, але і завдяки серйозним зрушенням і в свідомості людей, їх поведінці, спілкуванні один з одним. Дуже часто звільнення від звичаїв і традицій є основною передумовою економічного розвитку. Можливо, самим важливим і таким, що менше за все піддається кількісній оцінці, є фактор економічного зростання – воля до розвитку. Як сказано в роботі [1], економічне зростання може залежати від того, „чого бажають окремі індивіди та соціальні групи, і чи дійсно вони бажають відмовитись від старого і напружено працювати над впровадженням нового”.

Соціокультурні фактори, що стримують економічне зростання, багаточисельні та різноманітні. Здебільшого в економічно відсталих країнах виокремлюють наступні: неспроможність створення умов для розвитку єдиної національної економіки; додержання релігійних звичаїв і обрядів; збереження кастової побудови суспільства.

Неспроможність створення умов для розвитку єдиної національної економіки звичайно виникає в найбільш економічно відсталих країнах, де схильність племінним відношенням перевершує прагнення до національної єдності. Міжусобні сварки знижують економічну активність всередині племен, позбавляючи їх можливості розвивати ефективну спеціалізацію виробництва і торгівлі. Дотримання релігійних звичаїв і обрядів часто суттєво обмежує тривалість робочого дня, приводить до значних витрат на різні релігійні церемонії, що зменшує можливості інвестування коштів в економіку. В релігійному середовищі часто людину навчають тому, що все визначено згори, і вона відповідно не зв'язує результати своїх дій з самими діями. Тому підвищення рівня життя вона розглядає як дар провидіння, а не як результат напруженої праці і заощаджень. За таких умов заощадження, напружена праця, нововведення, підприємницька активність втрачають будь-який здоровий глузд. Формальне чи неформальне збереження кастової побудови суспільства приводить до

неправильного розподілу ресурсів і, як наслідок, до втрати економічних стимулів до праці. Тут розподіл результатів праці здійснюється за традиційними критеріями, а не в залежності від кваліфікації, умінь, напруженості і тривалості роботи.

Соціокультурні фактори розвитку трудових відносин тісно пов'язані з проблемою планування забезпечення соціальної справедливості. Прийнято виділяти три типи моделей розвитку, який орієнтовано на соціальну справедливість – це нормативні, описові та планові.

Нормативні моделі в основному використовують для максимізації споживання на душу населення на протязі певного періоду; мінімізації необхідних для цього витрат часу; мінімізації потоку інформації, який потрібний для розміщення потоків всіх ресурсів для досягнення певної мети; мінімізації обсягу обмеження ресурсів, що використовуються для цих цілей. Оскільки ні одна з вказаних функцій адекватно не відображає справедливість, здійснюють пошук нової загально прийнятої міри економічного добробуту. Тут можна здійснити кілька підходів. Один з підходів встановлення міри економічного добробуту в основному включає: споживання предметів тривалого використання і 4/5 транспортних витрат, вартість дозвілля та неринкових робіт, нарахування збитку в наслідок дії зовнішніх факторів (забруднення, тісноти, що зв'язані з зосередженням населення і індустріалізацією). Здійснюють і більш складні підходи. Однак будь-яка схема оцінки і її практична придатність є спірною.

Інше коло питань, що досліджуються, стосується встановлення фізичних норм мінімального рівня добробуту. Звичайно розглядають харчування, здоров'я, освіту, притулок, свободу. Цей мінімальний рівень добробуту використовують як планову мету зменшення чисельності людей, які потерпають від його дефіциту, а також ступінь невідповідності між фактичним і необхідним для існування рівнями кожного показника. Головна складність такого підходу полягає в тому, що він не приводить до єдиного показника соціального розвитку, поки не встановлені зовнішні зведені оцінки для порівняння рівня розвитку по різним показникам. Для цього необхідно звернути увагу до соціального розвитку за кожним показником добробуту.

Ще один підхід зосереджує увагу на тому, щоб зменшити невідповідність між потенціальним і фактичним значенням міри економічного добробуту. В якості заходів використовують дискусії, спрямовані на мінімізацію низької продуктивності зайнятості, зменшення нерівності доходу, зниження втрат людського ресурсу, зниження нерівності в розподілі майна, зниження нерівності в розподілі політичної влади.

Описові моделі, спрямовані на передбачення найбільш імовірних результатів різних політичних заходів, вимагають точного відтворення портрета поведінки. При цьому необхідно враховувати, що існує тимчасовий проміжок в реалізації економічних впливів на соціополітичну структуру. Рахують, що в моделях, які розраховані на період дії менше п'яти років, можливо ще розглядати соціальні і політичні зміни як зовнішні впливи. При середньо- та довгостроковому описовому аналізі необхідно враховувати взаємозв'язок між економікою, суспільством і політикою. У даному випадку точні моделі, що описують їх взаємодію, необхідно визначити як частину економічної моделі.

Планові моделі звичайно розробляють шляхом моделювання. При моделюванні отримують відповіді на наступні питання:

- як економічна модернізація приводить до зміни в соціальній структурі?;
- як соціальна структура відображається в тисненні на політичну систему для вираження спеціального інтересу і для участі в результатах модернізації?;
- як політична система починає тиск з боку соціальної системи і фільтрує цей тиск для вибору суспільної політики?;

- як обрана суспільна політика впливає на стратегію і процес економічної модернізації?

Звичайно лише останній процес є предметом економічного моделювання. Третю модель здебільшого відображають в логічно розгорнутих моделях політичних партій. Процеси два і три реалізують в поєднанні при розробці в США політики відносно міст. Перший процес в більшій мірі відносять до областей економічної антропології та соціальних змін.

Загальна модель, описуючи соціополітичні процеси, повинна давати відповіді на наступні питання:

- як групи по інтересам (профспілки, землевласники, фермерські асоціації) і політичні партії розв'язують свої задачі на практиці?;

- як вони змінюються по степені їх значущості, по етнічному складу і по ідеології в процесі розвитку?;

- як вони відображають інтереси різних елементів соціальної системи і конкурують один з одним за складову частину влади?;

- як військові, церква, інтелектуали і бюрократія формують альянси з різними соціальними класами і діють як самообрані представники ідеології різних груп за інтересами?;

- як тимчасові та тривало функціонуючі альянси серед груп за інтересами формуються та розпадаються?

Модель обов'язково повинна вказувати на дію процесу, за допомогою якого різні соціоекономічні прошарки населення включаються до структури національної влади. Крім цього модель повинна давати відповідь на те, як політичні сили формують суспільні пріоритети і як вони визначають наступні складові:

- вибір політичних цілей;

- ранги оцінок різних політичних інструментів;

- структуру інституцій, збудованих для здійснення частинних політичних цілей (розвиток депресивних регіонів, сіл та інше);

- допустимі відступи від досягнення частинних політичних цілей (допустимий рівень безробіття, допустимий рівень інфляції, темпи зростання та інше).

Фундаментальною складовою цієї частини моделі повинно бути визнання факту, що політика не монолітна і що вона є результатом компромісу. Природа та умови компромісу мають тенденцію до постійного перегляду домовленостей. Звичайно вони переглядаються за циклічною моделлю шляхом періодично здійснюваних виборів. Така економічна модель звичайно показує, як вибір політики впливає на економічну поведінку та різні результати функціонування економіки, враховуючи розміщення доходу, багатства і структуру соціальної системи.

За деякими характеристика моделі планування можливо віднести як до нормативних, так і описових. Їх метою є забезпечення цілеспрямованої зміни структури економіки. Такі моделі об'єднують деякі поняття, що стосуються як цілей планування, так і первинних технологічних чи організаційних вузьких місць на шляху їх досягнення. Вивчаючи роль соціополітичних явищ, в моделях планування необхідно розрізняти моделі по тимчасовій перспективі (коротко-, середньо- чи довгострокові) та по меті.

Короткострокові моделі мають описовий характер, оскільки зв'язані з початковими умовами процесу. Вони чутливі лише тоді, коли економіка має достатній вибір рішень навіть в короткостроковому режимі. Такі моделі відрізняються від умов перехідного періоду лише тим, що більше спрямування здійснюють на нормативні аспекти планування розвитку.

Середньострокові (проміжні) моделі перехідного процесу спочатку зв'язані з початком дії вихідних умов, а потім – з конфігурацією, яку бажано досягнути. Якщо кінцевий пункт і час його досягнення визначені ненадійно, то не може бути гарантій їх з'єднання між собою в кінці переходу. Здійснення траєкторії не гарантована навіть в умовах, коли мета точно не визначена. Такі моделі розв'язують питання цільової функції шляхом вибору конфігурації мети.

Довгострокові моделі (як і проміжні) з'єднують описові характеристики з нормативними аспектами планування. Вони разом з економічними повинні вміщувати в повному обсязі соціологічні моделі. Вони повинні враховувати взаємодію між вибором стратегії розвитку, соціоактивними цінностями, інституціонально-структурними суспільними устроями, політично сформульованим вибором суспільної політики. Якщо план повинен бути таким, що політично відповідає умовам країни, для якої розробляється, то для такої моделі вибір цільової функції та інституцій повинні стати ендогенними і взаємодіяти з стратегією розвитку.

Емпіричний досвід приводить до висновку, що в ході економічного розвитку і політика, і соціальна справедливість повинні плануватися, якщо їх необхідно забезпечити. В протилежному випадку природний результат економічного розвитку в процесі модернізації лише забезпечить зростання несправедливості.

Людство в своєму соціально-економічному розвитку пройшло тривалий і складний шлях. У ХХ столітті діяли дві альтернативні соціально-економічні формації – соціалізм і капіталізм, яким приписувалися ті чи інші різновиди. В кінці ХХ століття було розвінчано комуністичний міф, однак це не означає поряд з від'ємним визнанням безпідставним того позитивного в розв'язанні проблем праці та соціального розвитку, що було виявлено в умовах соціалістичного способу господарювання. Також неприйнятною є одностороння оцінка капіталістичного ладу, яка традиційно складається, з точки зору експлуатації людини людиною. Тому необхідно визнати, що кожній суспільній системі притаманні і позитивні, і негативні риси.

Серед найбільш важливих можливо виділити наступні пари альтернативних ознак, що характеризують економічні системи капіталізму і соціалізму, - ринок або план, обмін чи розподіл ресурсів, приватна чи суспільна власність на засоби виробництва. Соціальні системи капіталізму і соціалізму характеризуються основними парами альтернативних ознак – наявність або відсутність безробіття, індивідуальні соціальні гарантії або суспільні фонди споживання і т.д. Духовно-моральні системи цих суспільних устроїв відображають сукупність ознак, що характеризують пануючі в суспільстві ціннісні орієнтації та традиції взаємовідносин, поведінки та дій – прагматизм, розрахунок, особиста ініціатива та підприємництво або конформізм, колективізм, соборність.

Нині доведена безперспективність відобразити динаміку розвитку капіталізму і соціалізму шляхом виділення їх різних стадій. З аналізу різних стадій цих двох суспільних систем витікає, що всі вони відображають об'єктивну необхідність в наданні капіталізму „людського обличчя”, а соціалізму – елементів ринкової економіки. Отже, найбільш доцільною є інтеграція з попередньою селекцією та наступним використанням досягнень як капіталізму, так і соціалізму. Таке зближення двох суспільних систем повинно базуватися на використанні досягнень науки та світового досвіду соціально-економічного розвитку з врахуванням традицій та особливостей духовного та морального розвитку населення тієї чи іншої країни. Реалізація взаємозближення цих суспільних систем повинна базуватися на виокремленні та розгляді трьох груп розрізняючих їх сутнісних ознак – економічних, соціальних і духовних. Вже, починаючи з 70-х рр. минулого століття, серед західних соціологів все

активніше висловлюється думка про необхідність мотивації і стимулювання не лише виробничою фактора – капіталу, але і другого, який з ним зв'язаний, фактора – труда (робочої сили). Це передбачає діяльність підприємців і працівників у єдиному ритмі, по одним і тим же законам, а також пошук несуперечливих рішень по з'єднанню корисних елементів теорії „капіталістичного духу” з ідеями колективізму, взаємодопомоги, партнерства, самоуправління та інших елементів соціального розвитку.

Один з прихильників теорії конвергенції П. Сорокін висловив таку точку зору: „Пануючим типом буде не капіталізм і не комунізм, а тип специфічний, який ми можемо позначити як інтегральний. Він об'єднує більшість позитивних цінностей і звільниться від серйозних дефектів кожного типу” [2]. Загальну модель формування нової концепції суспільної системи поза залежністю від політичних переваг можна подати у вигляді рис.1.1. Можливо згодитись на існування такого підходу формування концепції економічної системи нового типу, де така система створюється як за рахунок конвергенції існуючих, так і за рахунок системного удосконалення кожної з них, що найбільш імовірно було б при відсутності альтернативних варіантів. Досвід паралельного існування двох суспільних систем – капіталізму і соціалізму в основному підводить нас до саморозвитку країн шляхом конвергенції.

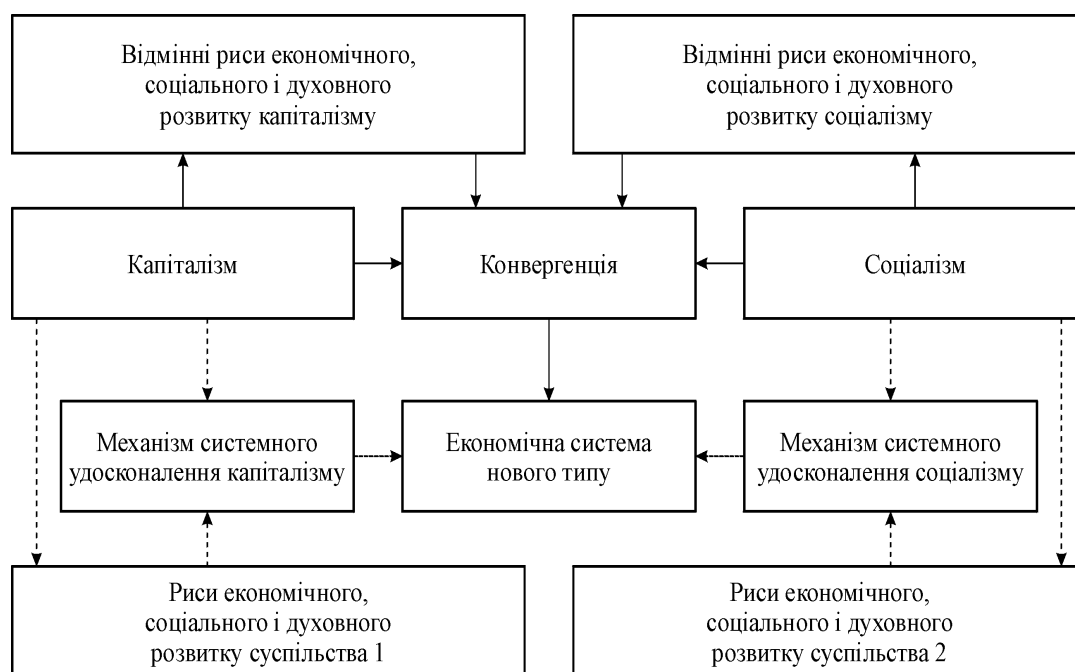


Рисунок 1 - Модель формування економічної системи нового типу

Беручи початок у 50-ті рр. минулого століття, теорія конвергенції у 60-ті рр. отримала широку популярність у розвинутих країнах капіталістичного світу. Це сталося у зв'язку з усвідомленням необхідності регулюючих впливів держави з метою сприяння соціально-економічному розвитку в умовах науково-технічної революції, яка взяла свій початок з 1949-1950 рр., і зростання усупільнення виробництва з врахуванням використання досвіду планування економіки і соціальної сфери у колишньому Радянському Союзі та інших соціалістичних країнах. Як видно, провідні капіталістичні країни, використовуючи здобутки теорії конвергенції, удосконалювали свій суспільний лад. В СРСР теорією конвергенції знехтували, не визнали основних її ідей, тому з 60-х років удосконаленням соціалістичної суспільної системи не займалися. Зокрема, не розвивали ринкові відносини, не реалізовували „технологічний підхід”, не створювали умови формування приватної власності, хоч лауреат

Нобелівської премії проф. Ф. Хайєк в ці роки відмічає: „Де відсутня власність, там відсутня і справедливість”. Ф. Хайєк в 1966 р. критикує обидві суспільні системи. Називаючи капіталізм „розширеним порядком людського співробітництва”, він відмічає: „При цьому людина як природна істота в цей розширений порядок не вписується. Існують два протилежних принципи упорядкування людського співробітництва – капіталізм і соціалізм, але обидва вони ведуть до непорозумінь і політичних перекосів.” В цей же час професор П. Кейн (Нідерланди) звертає увагу на умовність різниці між ринково-спрямованою економікою і економікою з централізованим плануванням. Він відмічає, що не існує ринкової економіки без деякої форми планування і не існує планової економіки, яка повністю ігнорує ринок. Він також констатує, що ще існує величезна різниця між країнами, де свобода і ринкова спрямованість є правилом, централізований контроль і планування – виключенням, і країнами, де все це навпаки. П. Кейн стверджує, що в майбутньому процес ослаблення різниці обох крайностей буде продовжуватися. Зрозуміло, що мова йде про тенденції розвитку ринкової спрямованості в країнах соціалізму та розширенні використання планування і контролю в капіталістичних країнах.

Спроба модернізації соціалістичної системи виробництва на старих підходах закінчилася провалом, що в середині 60-х років минулого століття передбачав Ф. Хайєк, і зміною державного устрою в країнах соціальної орієнтації. Капіталізм звільнився від свого колишнього конкурента і суперника. Він установився як домінуючий спосіб економічної організації у сучасному світі, однак це не припинило дискусії щодо форм і шляхів розвитку економіки. Така ситуація склалася тому, що капіталізм як економічна система, яка визначається вільними ринками та приватною властивістю на засоби виробництва, не є рівномірно розвинутою. У різних країнах склалися альтернативні моделі, які обумовлені національними особливостями та культурними традиціями з їх сильними та слабкими сторонами.

В останні роки не можливо не помітити зростаючу політичну, культурну та економічну взаємозалежність країн, що викликано процесами глобалізації. Висловлюється думка, що в даних умовах культурно-обумовлені розбіжності будуть зникати як застарілі підходи до національних економік. В наслідок цього як би виникає єдина капіталістична система, в якій розбіжності між національними економічними системами стануть лише справою смаку споживачів або символом стилю культури. Така універсалізація капіталістичної системи немає достатньо обґрунтованих підстав, оскільки для країн, що раніше притримувалися соціалістичної орієнтації, мало імовірно може бути історично оправданою та привабливою перспектива будівництва капіталізму в його класичному вигляді, без належних гарантій у сфері праці та соціального розвитку.

Доцільною тут може бути обґрунтована думка Ю. Буртіна (Росія) про те, що первісне трактування ідеї конвергенції виглядає нині достатньо застарілим. На думку Ю. Буртіна у сучасних умовах мова йде про конвергенцію капіталізму і соціалізму в середині самого капіталістичного суспільства. Поряд з міжсистемною конвергенцією соціалізму і капіталізму існує конвергенція внутрішньосистемна. Він стверджує, що є два капіталізму – старий і новий, доконвергентний і конвергентний. Доконвергентний капіталізм забезпечував демократію в основному для вищого шару, конвергентний капіталізм являє собою суспільство соціальної відповідальності та реальної демократії. Ера конвергенції наступила практично після ХХ століття. В цей час в усіх без виключення розвинутих країнах доконвергентний капіталізм перетворився в конвергентний. Доконвергентний соціалізм виник в наслідок соціалістичної революції. Конвергентний соціалізм, як рахує Ю. Буртін, характеризується як соціал-

демократична складова конвергентного капіталізму. Прикладом його може бути форма „шведського соціалізму” [3].

Таким чином, на початку ХХІ століття у економічно розвинутих країнах достатньо інтенсивно здійснюються внутрішньосистемні конвергентні перетворення, які удосконалюють економічні системи. Такі удосконалення відрізняються відмінностями, що викликані національними особливостями та культурними традиціями окремих країн. Загальним у них є розквіт економіки та покращення соціального стану населення. В якості основи формування економічних систем нового типу виступають соціокультурні засади в суспільстві. Тому такі перетворення в однаковій мірі стосуються як країн з капіталістичним, так і соціалістичним ладом. Відповідно теорії конвергенції перетворення по удосконаленню економічної системи відбуваються еволюційним шляхом – поступовими і природними змінами. Однак можливий і більш стрімкий перехід, тобто революційний, що практично відбулося в країнах, які утворилися після розпаду СРСР. Революційний перехід здійснюється швидко, але несе стрімкі і значні зміни в суспільстві, які не обходять і самі, сформовані в минулому суспільстві, соціокультурні засади. Це приводить до значних змін моралі, культури поведінки та інших складових, які по різному можуть відбуватись у тих чи інших індивідів. За таких умов, зрозуміло, ускладнюється удосконалення економічної системи, як правило, погіршується соціальний стан більшості індивідів, що спостерігаємо і в Україні. Такий перехід можливо зм'якшити інтенсифікацією не лише економічних процесів, а також суттєвими керованими перетвореннями і в соціокультурній сфері.

Перспективою подальших досліджень можуть бути наукові розробки і конкретні дії, спрямовані на більш ефективні зрушення в соціокультурній сфері.

Список літератури

1. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю: 17 издание. –М.: Инфра-М, 2009. – 916 с.
2. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени / П. А.Сорокин: пер. с англ. С. Васильева. -М.: Директ-Медиа, 2007. - 416 с.
3. Буртин Ю. Россия и конвергенция/ Ю. Буртин // Октябрь.—1998.— №1.—С.145-166.

Е. Абашина

Социокультурные основы формирования экономических систем нового типа

В статье приведены результаты изучения институциональной деятельности в социокультурной сфере, социокультурных факторов развития трудовых отношений и их влияние на формирование экономических систем нового типа. Разработана модель формирования экономической системы нового типа. Показано, что экономическая система нового типа может создаваться путем конвергенции отличительных черт разных социальных систем или системным усовершенствованием одной из формаций. Этот процесс происходит эволюционно. Возможен и революционный путь преобразований, где процессы протекают быстро, но их последствием, как правило, есть экономические и социальные неурядицы.

О. Abashina

Social and cultural principles of the forming of economic systems of a new type

The article presents the results of a study of institutional activities in the socio-cultural field, socio-cultural factors in the development of labor relations and their influence on the formation of a new type economic systems. The model of the formation of a new type of economic system has been developed. It is shown that the economic system of a new type can be created by the convergence of the distinctive features of different social systems or by system improvement of one of the formations. This process is evolutionary. There is a revolutionary way of such a change, when the processes are.

Одержано 11.03.10