

*Ефременко Татьяна*

Институт социологии Национальной  
Академии Наук Украины

## **Социально-экономическое поведение населения в условиях институциональных перемен (на примере Украины)**

Кардинальные перемены, которые уже более 10 лет происходят в Украине, как и в других странах постсоветского пространства, независимо от того, как их называют непосредственные реформаторы или аналитики – трансформацией, рыночными реформами или переходом к капитализму, затронули, действительно, фундаментальные основы всего существования нашего общества: отношения собственности, систему ценностей, институциональную матрицу. Изменилась социальная структура украинского общества, появились новые виды и типы экономического поведения населения, начала формироваться новая экономическая культура, существенно изменились как официальные, так и неофициальные институты общества. Это требует серьезного осмысления теории и практики экономического поведения как феноменального уровня бытия человека в экономической сфере.

На сегодняшний день в научной литературе нет однозначного определения этого понятия. Рассматривается, как правило, экономическое, а не социально-экономическое поведение (СЭП). В широком смысле слова под экономическим поведением человека понимается его поведение (совокупность последовательных поступков) в сфере экономики, внешне наблюдаемая форма деятельности в хозяйственной жизни (согласно философскому пониманию соотношения понятий «деятельность» и «поведение»).

Большинство авторов рассматривает экономическое поведение как целерациональное, оптимизирующее или максимизирующее поведение человека в процессе воспроизводства. Не разработана в социологии и проблема типологизации СЭП, нет устоявшейся классификации различных видов экономического поведения. Предлагаемые по результатам конкретных эмпирических исследований классификации экономического

поведения, как правило, не носят обобщающего характера и не выходят на уровень массовых типологий. Теоретическая же типологизация крайне неоднородна.

Так, российский социолог В. Верховин предлагает классифицировать различные виды экономического поведения по признаку содержания деятельности (конкретного назначения экономического ресурса) или по сфере приложения деятельности. Он рассматривает помимо воспроизводственных видов экономического поведения (производственного, дистрибутивного, обменного и потребительского) трудовое, инвестиционное, предпринимательское поведение и т.д.<sup>1</sup>. Г. Соколова на основе соотношения затрат и результатов выделяет дорыночный, рыночный и псевдорыночный типы экономического поведения<sup>2</sup>. Думается, однако, что предложенный ею критерий «рыночности» требует дальнейшего своего осмысления. Ю. Левада критерий классификации ищет в плоскости психологического среза. Он пишет о человеке приспособленном (и выделяет 4 типа адаптивного поведения в соответствии с «разрушающей», «изолирующей», «понижающей» и «повышающей» адаптацией<sup>3</sup>, человеке терпеливом, ограниченном и т.п. Польский социолог М. Мароди, исходя из институциональных особенностей получения дохода различными группами населения, выделяет 3 „Польши”: „Private Poland” (частный сектор), „Statist Poland” (бюджетный сектор) и „Welfare Poland” (сектор социального обеспечения), для каждого из которых характерны свои правила и стратегии социального поведения в экономической сфере<sup>4</sup>. Научные сотрудники Института социологии НАН Украины (на основе результатов массового эмпирического исследования) выделяют по способу самообеспечения (самовывживания) 4 типа поведения: приспособленческое, предприимчивое, партнёрское (корпоративное) и протестное<sup>5</sup>.

Особого внимания заслуживает идея Т. Заславской о так называемом трансформационном поведении, трансформационной активности как «совокупности социально-инновативных действий, являющихся преимущественно рациональным ответом социальных акторов на вызываемое

---

<sup>1</sup> В. И. Верховин, *Экономическое поведение как предмет социологического анализа*, Социс., М. 1994., №10, с. 121–124.

<sup>2</sup> Г. Н. Соколова, *Экономическая социология*, М., Мн. 2000, с. 252–253.

<sup>3</sup> Ю. Левада, *Человек приспособленный*, Мониторинг общественного мнения, М. 1999. №5, с. 16–17.

<sup>4</sup> М. Marody, *Three Polands: Strategies of Social Behavior*, Polish sociological review 2000, №1, с. 5–6.

<sup>5</sup> *Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения*, Под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко, К. 2001, с. 113.

реформами изменение условий их жизнедеятельности и ведущих к изменению базисных социальных практик»<sup>6</sup>. Она предлагает использовать 2 критерия типологизации трансформационного поведения (по сути, СЭП): 1) характер функций этого поведения по отношению к самим акторам (типы их целеполагания и мотивации); 2) характер функций поведения по отношению к обществу (направленность поведения). На основе первого критерия выделено четыре класса стратегий: достигательные, адаптационные, регрессивные и разрушительные, а на основе второго – три: конструктивные, деструктивные и разрушительные. Несомненно, что данный подход является удачной попыткой функциональной типологизации СЭП.

В целом, думается, что СЭП следует рассматривать не просто как его социальное поведение в сфере экономики, а как поведение человека в качестве субъекта социально-экономических отношений, которые существуют как объективная данная реальность. СЭП можно и целесообразно изучать на разных уровнях: субъектном (с точки зрения разных субъектов), мотивационном (целеполагание и мотивация поведения), оценочном (отношение к социально-экономическим условиям существования и деятельности), функциональном (характер влияния поведения на актора и общество), содержательном (поведение на рынке труда, финансовое поведение, поведение потребителей и т.д.). Исходя из основных структурных элементов поведения, СЭП можно определить как совокупность социально-коммуникативных действий человека, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения на основе отношений социально-экономического обмена<sup>7</sup>.

В качестве критерия типологизации можно выбрать любой из элементов структуры поведения: цель, средства, результат, сам процесс осознанной деятельности (как деятельное отношение к социально-экономической реальности). Применительно к нынешней ситуации в Украине наиболее важным критерием типологизации СЭП является характер восприятия субъектом изменяющихся социально-экономических отношений, институциональной среды в целом. На основе этого критерия можно выделить адаптивное, традиционное (сохраняющее прежние нормы, стереотипы и принципы поведения) и протестное поведение. Каждый из этих типов может быть как активным, так и пассивным. В активно-адаптивном

---

<sup>6</sup> Т. Заславская, *Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса*, Мониторинг общественного мнения, М. 2000, №6, с. 14–15.

<sup>7</sup> Е. Суименко, *Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика*, Социология: теория, методы, маркетинг. К. 2002, №4, с. 183.

поведении в свою очередь можно выделить ряд подвидов: инициативный, партнёрский (корпоративный, ролевой), вынужденный и др.

Различные типы СЭП существуют как в «чистой», так и в смешанной формах, образуя так называемые поведенческие формообразования. При этом конкретные виды экономического поведения могут носить различный социально-экономический характер, т.е. относиться к разным типам СЭП.

В условиях резких институциональных изменений главным макро-социальным процессом, определяющим тенденции развития общества, становится социально-экономическая адаптация населения, формирование массовых успешных моделей поведения людей. Имеются в виду активно-адаптивные, функционально-конструктивные, инициативные или ответственно реализуемые статусно-ролевые, добровольные, а не вынужденные, формы поведения. Реализация таких моделей поведения возможна лишь на основе полноценного функционирования внутреннего регулятора СЭП, каковым является адекватная институциональным условиям общества экономическая культура. Ведь экономическая культура, состоящая из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах), представляет собой совокупность институционализированных способов деятельности, которыми конкретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям своего существования<sup>8</sup>. Если культивируемые в процессе воспитания (перевоспитания) и образования людей ценности не воспринимаются ими, а остаются, по-прежнему, вынужденными нормами поведения, нарушается целостность культуры, возникает угроза появления квазикультурных форм. Кроме того, произошедший в нашем обществе на стыке веков распад традиций как фундаментального элемента механизма преемственности и целостности экономической культуры, и не компенсирующий его, объективно медленный процесс становления новых традиций породил „культурный вакуум”, дезориентирующий людей в новом социальном и экономическом пространстве и ограничивающий возможности их адаптации к изменившимся институциональным условиям.

Появившийся „дефицит” культуры усиливает противоречие между новой и старой экономической культурой. Причем речь идет как о ценностно-содержательном, так и об инструментальном аспектах. Так, ценностное неприятие рынка у ряда групп населения поддерживается их практической беспомощностью на нем. Отсутствие знаний и практических навыков

---

<sup>8</sup> Т. Заславская, *Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса*, Мониторинг общественного мнения, М. 2000, №6, с. 45.

приводит к „инструментальной” неадаптированности населения к рыночной среде и обуславливает в конечном итоге его пассивное социально-экономическое поведение<sup>9</sup>.

Прогрессирующая девальвация сформированных ценностей и инструментальных навыков унаследованной экономической культуры общества пока не компенсируется органическим восприятием новых, рыночных. Дефицит экономической культуры не позволяет ей выполнять функцию рыночной социализации людей. Ведь экономическая культура (как и культура вообще), являясь плодом деятельности поколений, чрезвычайно устойчива и инерционна. Люди могут критически относиться к действующей системе, но это вовсе не означает, что они способны быстро перестроиться и начать действовать по другому. Это подтверждают и данные ежегодно проводимого Институтом социологии НАН Украины мониторинга. По результатам исследований 2003 г. 20,2% респондентов „умеют жить в новых социальных условиях”. 37,7% ответивших такого умения не хватает. Практически половина опрошенных (46,3%) испытывает дефицит современных экономических знаний. Недостаточный уровень экономической культуры присущ сегодня большинству населения Украины, особенно проживающему в сельской местности. Произшедшие за последнее десятилетие институциональные изменения усилили традиционно существовавший разрыв между элитной и массовой экономической культурой. Широкие слои населения оказались отделенными как субъекты хозяйствования от рыночных трансформаций, и выступают лишь как терпеливые объекты воздействия извне.

Поэтому на сегодняшний день для большинства населения Украины характерны неудовлетворённость, неуверенность и пессимизм в оценках ближайшего будущего. Так, 61,4% ответивших не удовлетворены своим положением в обществе, а 56,4% – жизнью в целом. Удовлетворены же своей жизнью менее одной пятой респондентов (18,6%), ещё меньше, 11,2% – своим положением в обществе. Большинство населения Украины не уверено в своём ближайшем будущем.

Хотя половина респондентов (51,3%) в той или иной форме разделяет необходимость рыночного регулирования экономики, т.е. поддерживает идеи рыночных трансформаций, и положительно относится к развитию частного предпринимательства (50,1% ответивших), в целом наблюдается нарастание негативизма по отношению к конкретным институтам частной собственности и процессу приватизации. Это обусловлено, во-первых,

---

<sup>9</sup> Я. Кузьминов, *Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации*, Вопросы экономики, М. 1992, №3, с. 48.

антинародным, социально несправедливым, деструктивным характером механизма приватизации и, как следствие, разочарованием населения в своих ожиданиях и массовым обнищанием большинства и во-вторых, „инструментальной неадаптированностью” населения к рыночной среде (как проявлением дефицита востребованной институциональными изменениями экономической культуры).

Неприятие людьми социально-экономических условий, неудовлетворённость важнейшими сторонами своей жизни определило усиление протестных настроений. Число людей, считающих, что необходимо не терпеть, а активно протестовать против постоянного ухудшения условий жизни, выросло с 22,7% в 1994 г. до 46,8% в 2003 г. Однако, среди тех, кто настроен на протест, только 52,3% собирается принимать личное участие в этих акциях. Помимо расхождения между активным и пассивным протестом в вербальных суждениях респондентов, выявляется также несоответствие показателя потенциальной протестной активности уровню социального недовольства людей. Среди неудовлетворённых жизнью, положением в обществе только менее половины поддерживают идею активного протеста, добрая треть – „терпит”. Многовековая привычка долготерпения оказывает более сильное влияние на социально-экономическое поведение населения чем формирующийся и малоэффективный на сегодняшний день институт протеста. Все это свидетельствует об относительно низкой степени социально-экономической адаптированности населения, преобладании вынужденных, а не добровольных форм адаптивного поведения.

Так, по результатам Всеукраинского опроса трудоспособного населения, проведенного фирмой „TNS Ukraine” в 2002 г., получены следующие распределения самооценок адаптированности респондентов к новым условиям жизни:

- Мне приходится „вертеться”, хвататься за любую возможность, чтобы заработать, лишь бы обеспечить себе и близким терпимые условия для жизни – 39,6%
- Я свыкся с тем, что пришлось отказаться от привычного образа жизни, жить, ограничивая себя в большом и в малом – 20,0%
- Я живу, как и раньше, для меня в последние годы ничего особенно не изменилось – 15,85%
- Я никак не могу приспособиться к нынешней жизни – 12,8%
- Мне удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего в жизни – 8,6%

Как видно, почти 40% опрошенного населения в трудоспособном возрасте хватается за любую возможность, лишь бы заработать, демонстрируя

тем самым вынужденно-активное адаптивное поведение. 20% свыклось с отказом от привычного образа жизни, что характеризует вынужденно-пассивное адаптивное поведение. 15,8% респондентов сохраняют традиционное поведение, „живут, как и раньше”. Примерно каждый седьмой респондент не может адаптироваться к нынешней жизни, что, естественно, порождает аномийное поведение. Лишь совсем немногим (8,6%) удалось использовать новые возможности (активно-достижительное адаптивное поведение). Представляет интерес более подробное рассмотрение и сравнение этих поведенческих групп во взаимосвязи с другими признаками.

Так, среди групп с аномийным и вынужденно-пассивным адаптивным поведением среди четырёх позиционных самоидентификаций (приспособленчество, предприимчивость, партнёрство и протест) лидирующее место занимает приспособленчество (43,8% и 36,0% соответственно). На втором месте среди „аномийцев” – партнёрство (22,3%), на третьем – предприимчивость (16,1%). Среди опрошенных с вынужденно-пассивным адаптивным поведением партнёрство и предприимчивость составляют приблизительно одинаковый удельный вес (23,4% и 22,3%). В отличие от них на первом месте у вынужденно-активных респондентов и „активных achievers” стоит предприимчивость (40,2% у первых и 50,7% у вторых), партнёрство – также не втором (29,8% и 33,3% соответственно). Протестные самоидентификации во всех поведенческих группах находятся на последнем, четвёртом месте. При этом они превышают средний по всему массиву опрошенных лиц трудоспособного возраста показатель протеста в группе аномийного и вынужденно-активного адаптивного поведения на 35,0% и 14,0% соответственно. В группах же вынужденно-пассивной и активно-достижительной адаптации этот показатель ниже „общемассивного” на 39,0%.

Выделенные разновидности адаптивного поведения представляют собой, по сути, различные качественные уровни адаптации с преобладанием либо активных, добровольных начал, либо пассивных, вынужденных или, вообще, отсутствием какого-либо механизма приспособления. Чем ниже уровень качественной адаптации населения, тем большая часть среди них отдаёт предпочтение коллективистской взаимоподдержке по сравнению с принципом индивидуального самообеспечения.

В зависимости от степени адаптации меняются и социально-экономические ориентации населения. Если среди респондентов группы аномийного поведения 58,0% оценивает деление общества на богатых и бедных как несправедливое во всех случаях, то среди опрошенных с вынужденно-пассивным адаптивным поведением – уже 45,7%, в вынужденно-активным адаптивным поведением – 26,0%, в группе же активно-достижительного

поведения – только 10,7%. И, наоборот, его оценивают как вполне справедливое, „ибо каждый заслуживает своей судьбы” в указанных группах, соответственно, 5,4%, 6,3%, 11,8% и 18,7% респондентов.

Существует корреляционная зависимость между материальным статусом и степенью адаптации населения. Среди тех, кто никак не может приспособиться к нынешней жизни либо вынужденно с ней свыкся, „ограничивая себя в большом и малом”, преобладают лица с более низким уровнем материального положения семьи. В немногочисленной группе тех, кому „удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего в жизни”, выше удельный вес респондентов, оценивающих материальное положение своей семьи на среднем уровне.

На возможности адаптации влияет и полученное образование респондентов. Среди опрошенных с высшим образованием больше удельный вес лиц с активно-достижительными и вынужденно-активными формами адаптивного поведения, а среди респондентов с начальным и неполным средним образованием таковых меньше. Так, из числа опрошенных с высшим образованием в 2 раза больше тех, кто „использовал новые возможности” по сравнению с респондентами с неполным средним образованием.

Что касается гендерных особенностей, то мужчины адаптируются к изменениям условий жизни несколько лучше женщин. Среди них меньше тех, кто не может приспособиться к нынешней жизни и тех, кто занял вынужденно-пассивную адаптивную позицию. Больше среди респондентов-мужчин лиц с активными формами адаптивного поведения, в т.ч. в 1,8 раза больше тех, кто сумел в новых условиях „добиться большего в жизни”. В старших возрастных группах возрастает доля респондентов с аномийным поведением и вынужденными формами адаптации, в младших – удельный вес лиц с активно-достижительной адаптацией.

Достаточно многочисленна группа респондентов с традиционным поведением. В её состав входят либо молодые люди (43,4% составляет молодёжь до 25 лет), которые стали активно формироваться как трудоспособные члены общества в период уже свершившихся и продолжающихся осуществляться социально-экономических преобразований (и потому воспринимаемых ими как их естественные и не требующие особой адаптации и рыночной социализации условия жизни), либо люди среднего и старшего трудоспособного возраста, которые могут позволить себе сохранять прежний уклад жизни благодаря накопленному в прошлом материальному благосостоянию и его экономному расходованию. Большинство этой группы респондентов (61,6%) оценивают уровень материального положения своей семьи как средний. В отличие от других поведенческих групп представителям традиционного поведения присущи, прежде всего, партнёрство (34,8%) и предприимчивость (31,2%).

В рамках проведенного исследования предполагалось, что в условиях институциональных изменений должны проявиться, как минимум, 3 поведенческие стратегии: стратегия достижения, стратегия сохранения уже достигнутого социального положения и стратегия физического выживания. Ниже представлены результаты ответов респондентов на вопрос, какая из перечисленных жизненных стратегий ближе всего каждому из них.

- *Повышение благосостояния и качества жизни, стремление к росту профессиональной карьеры* – 39,0%
- *Сохранение уже достигнутого или минимально приемлемого социального положения* – 24,5%
- *Обеспечение прожиточного минимума (даже ценой потери бывших преимуществ своего положения в обществе)* – 10,9%
- *Не имею никакой жизненной стратегии, „плыву” по течению жизни* 18,9%

Почти каждый пятый опрошенный не имеет никакой жизненной стратегии, а среди респондентов, не способных адаптироваться к нынешней жизни, – каждый третий. Лица с аномийным и пассивно-адаптивным поведением отдают предпочтение, прежде всего, стратегии „социального” выживания (24,1% и 33,7% соответственно). Стратегия достижения находится на первом месте у респондентов с активными формами адаптивного поведения, в т.ч. у 65,3% респондентов, „использовавших новые возможности жизни”. Приведенная ниже таблица достаточно рельефно показывает наличие взаимосвязей между поведенческими стратегиями и качественными уровнями адаптации населения.

Таблица, %

Поведенческие стратегии	Аномийное поведение	Адаптивное поведение			Традиционное поведение
		Вынужденно-пассивное	Вынужденно-активное	Активно-достижительное	
Стратегия достижения	21,4	24,0	47,1	65,3	42,8
Стратегия сохранения достигнутого социального положения	24,1	33,7	24,6	9,3	23,9
Стратегия физического выживания	10,6	12,0	13,9	12,0	2,9
Отсутствие каких-либо стратегий	33,9	24,6	11,0	8,0	24,6
Трудно ответить	8,9	5,7	3,5	5,3	5,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Выбор определённой жизненной стратегии зависит от социальных позиций респондентов: их материального, социально-экономического статуса, занятости.

Эти и другие полученные данные свидетельствуют о постепенной адаптации населения к новым условиям жизни. Несмотря на то, что почти половина респондентов трудоспособного возраста (47,9%) критически относится к изменениям, которые происходят, а крайние проявления позитивного/негативного отношения к рыночной экономике количественно приблизительно уравнивают друг друга (9,8%/8,8%), в сознании людей преобладают качественные ориентиры, направленные на приспособление к рыночным правилам и нормам жизнедеятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

- Верховин В.И., *Экономическое поведение как предмет социологического анализа*, Социс., М. 1994, №10.
- Соколова Г.Н., *Экономическая социология*, М., Мн. 2000.
- Левада Ю., *Человек приспособленный*, Мониторинг общественного мнения, М. 1999, №5.
- Marody M., *Three Polands: Strategies of Social Behavior*, Polish sociological review 2000, №1.
- Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения*, Под общ. ред. В.М. Вороны, Е.И. Суименко, К. 2001.
- Заславская Т., *Поведение массовых общественных групп как фактор трансформационного процесса*, Мониторинг общественного мнения, М. 2000, №6.
- Суименко Е., *Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика*, Социология: теория, методы, маркетинг, К. 2002, №4.
- Кузьминов Я., *Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации*, Вопросы экономики, М. 1992, №3.

## **Social-economic Behaviour of Population Under Institutional Changes (Ukrainian Experience)**

### *Summary*

The article presents different definitions and classifications of social-economic behavior existing in contemporary economic sociology. Economic culture is analyzed as inside regulator of the economic behavior of population. It's "deficit" in the conditions of institutional changes is underlined. Using the latest data of Ukrainian mass sociological investigations the author devotes special attention to real behavior's forms and strategies of population in new market environment.

## **Spoleczno-ekonomiczne zachowania ludności w warunkach zmian instytucjonalnych (na przykładzie Ukrainy)**

### *Streszczenie*

W artykule analizuje się naukowe podejście w literaturze do kategorii społeczno-ekonomicznego zachowania. Autor uważa, że ta kategoria oznacza zachowanie człowieka jako podmiotu społeczno-ekonomicznych stosunków, które istnieją jako konkretna realność obiektywna. Najważniejszym kryterium typologizacji SEZ jest charakter percepcji subiekta, zmieniających się stosunków społeczno-ekonomicznych.