

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ

*О.В. Авдей, кандидат экономических наук, доцент
(ГИУСТ БГУ, г. Минск)*

Экономические процессы происходят в реальной исторической среде. В основе различных цивилизационных типов лежит вполне определенная система ценностей, в том числе и экономических. Как показывает опыт, цивилизационный тип отличается устойчивостью, изменения в нем крайне медленны. В современном экономическом анализе практически общепринято полагать, что существует взаимосвязь между культурно-ценностными различиями цивилизаций и их экономическим развитием. Предметом разногласий, как правило, является определение степени этой взаимосвязи или определение того, как быстро меняются экономические ценности цивилизаций и как динамика этого процесса влияет на экономическое развитие.

Культурные взгляды, традиционные моральные представления и унаследованные ценностные установки образуют в каждом обществе тот фундамент, на котором основываются различные общественные институты. В отличие от институциональной теории, которая рассматривает правила игры с точки зрения порождаемых ими экономических издержек, теория экономической культуры исследует процесс накопления и наследования самих этих стереотипов (правил). Знания, навыки и ценности являются основными со-

ставляющими стереотипов экономического поведения людей.

Невозможно создание и долгосрочное существование общественных институтов, которые действовали бы вопреки этим общепризнанным ценностям данной культурной общности или противоречили бы воле их носителей. Пришлось бы либо изменить сами культурные ценности, приспособив их к новым институтам, либо указанные институты подверглись бы бойкоту и оказались бы нежизнеспособны.

Экономическая культура как совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития является одной из важнейших предпосылок экономического поведения. Она отбирает экономические ценности и нормы, необходимые для выживания и дальнейшего развития экономики, накапливает эталоны соответствующего экономического поведения, транслирует из прошлого в современность ценности и нормы, лежащие в основе труда, потребления, распределительных и других экономических отношений.

Ряд исследователей отмечают, что ядром экономической культуры общества является развитое

общественное экономическое сознание, где формируются ценностные, нормативные основы экономического бытия, тем самым развитое общественное экономическое сознание является идейным источником созидательной деятельности в экономической сфере. Рассмотрение сущности экономической культуры общества позволяет осознать ее тесную взаимосвязь с типом мышления, менталитетом и традициями народа. Именно эти факторы определяют ценности и идеалы, находящие выражение и закрепление в экономической системе общества. Экономическая культура при взаимодействии с менталитетом нации формирует экономическое мышление индивидов, в результате определяется программа индивидуального экономического поведения и происходит собственно экономическое действие. Формируясь исторически, веками, менталитет определяет национальную модель экономического и социального поведения – культуру потребления, производства и соответствующие мотивации.

Очевидно, что одной из главных характеристик экономико-культурной вариативности является дихотомия «коллективизм – индивидуализм» (соотношение роли индивида в противовес роли группы/коллектива).

Другой важный показатель различия между экономическими культурами – дистанция по отношению к власти. В культурах с большой дистанцией по отношению к власти сама власть рассматривается как наиболее важная часть жизни. Для культур с низкой дистанцией по отношению к власти характерно мнение, что только легитимная власть подлинна. Основная определяющая самой власти – это ее компетентность; следовательно, и отношения между членами сообщества строятся на уважении к личности и равенстве.

Еще одно важное измерение экономической культуры связано с тем, насколько люди допускают в своей жизни наличие неопределенности или, иначе говоря, оказывают предпочтение структурированным ситуациям (наличие ясных и четких правил поведения, которые могут быть формализованными, а могут поддерживаться традициями) в противоположность неструктурированным. Так как чувство неопределенности не является исключительно личной характеристикой человека, а разделяется в той или иной мере членами данного сообщества, то это и позволяет разделять культуры по степени нетерпимости к неопределенности. Представители культур с высоким уровнем нетерпимости к неопределенности ориентируются на четкие правила или инструкции, отличаются потребностью к формализованным указаниям и нормам поведения, склонностью к внутригрупповому согласию, а также низкой толерантностью к людям или

группам с отличающимися идеями или поведением. Эти культуры больше сопротивляются любым изменениям и мало склонны к риску в какой бы то ни было форме.

Компонентами, определяющими тяготение страны в ту или иную крайность, могут быть географические условия, наличие среднего класса, уровень образования и степень технологического развития.

На экономическую культуру личности экономическая культура общества оказывает прямое воздействие, т. к. индивидуальное экономическое сознание включает три основных компонента: знания, а также чувства и волю субъекта. Это отражает совокупность явлений общества как позитивных, так и негативных. Сторонникам либеральной идеологии хорошо известно понятие «антикапиталистическая ментальность», предложенное Людвигом фон Мизесом в полемике с «левыми» критиками капитализма. Предложенное им понятие кажется весьма удачным для понимания причин по существу антирыночной ментальности, которую можно рассматривать как архетип национальной экономической культуры.

Формирование экономической культуры начинается с процесса развития личности, что во многом определяется успешностью процесса социализации, понимаемого как совокупность всех социальных и психологических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний и норм, позволяющих ему функционировать в качестве полноправного члена общества. Социализация включает в себя и обучение, и воспитание, и совокупность стихийных воздействий, оказывающих влияние на процесс становления личности и ее вхождение в различные социальные группы. Ни знания, ни трудовые навыки, ни нравственные качества не являются врожденными. Все специфические качества формируются в нем лишь в процессе овладения социальным опытом.

Современная система экономических ценностей в Республике Беларусь достаточно противоречива и отражает как историческое наследие советских экономических ценностей, так и конфликтность переходного периода. В современной белорусской экономической культуре духовность, как одна из наиболее часто упоминающихся ценностей, как правило, противопоставляется материальным интересам. Коллективизм в белорусской экономической культуре понимается как подчинение личности коллективу, отказ от индивидуальных прав, что неизбежно обуславливает безответственность. Отношение к труду и успеху формирует такую экономическую ценность как стремление к справедливости, понимаемую чаще всего как уравнительность.

Процесс движения к рыночной экономике предполагает институциональные изменения (экономические и политические), которые сами по себе являются основным препятствием для роста переходных экономик. Вся сложность заключается в том, что система веры и ценностей экономической культуры, которая сформировалась на основе прошлого опыта, не может помочь экономическим агентам решать новые проблемы. Институты, понимаемые как набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов их принудительного осуществления, влияют на тип экономической системы, на тот путь, по которому развивается экономика. Важно то, что формальные правила могут быть изменены государством, а неформальные ограничения изменяются очень медленно. И формальные правила, и неформальные ограничения, в конечном счете, формируются под воздействием субъективного мировосприятия людей, которое, в свою очередь, и определяет выбор формальных правил и развитие неформальных ограничений.

Происходящие процессы в белорусской экономике можно рассматривать не столько как процесс реформирования экономики, а скорее как процесс трансформации экономической культуры. Следует также отметить, что эффективность данного процесса во многом определяется его концептуальной заданностью. И суть возможных трансформаций должна, как представляется, состоять в «культивировании» норм экономического поведения, адекватных современной эпохе.

В инновационной экономике конкурентные преимущества все меньше определяются количеством природных ресурсов, а все больше техническими инновациями и конкурентным применением знаний. Определение инноваций как основного ресурса экономики обуславливает необходимость определения социально-экономической структуры общества. Данный подход, в свою очередь, качественно изменяет стратификационную модель общества и формирует новую социокультурную дифференциацию. Существенным критерием стратификации становится возможность создания и реализации инноваций как условия получения и реализации дохода.

При изучении стратификации белорусского общества существуют две наиболее трудные проблемы. Одна из них методическая – связана с определением минимума признаков, по которым проводится анализ, и выявлением реального веса каждого из признаков в дифференциации общества. Вторая трудность связана с тем, что адекватное представление об экономической дифференциации всего общества можно получить только на больших выборках.

Основные методологические дискуссии разворачиваются вокруг выбора критериев отнесения к среднему классу. Естественно, от выбора того или иного критерия или их набора зависят количественные и качественные оценки этого экономического образования. На ранних этапах изучения среднего класса преобладал критериальный подход к его идентификации. В зависимости от критерия, выбранного тем или иным исследователем в качестве основного, описывалась определенная социально-экономическая совокупность, обладающая соответствующими социально-экономическими характеристиками. В качестве таких критериев наиболее часто выделяются пять: степень адаптации к складывающимся социально-экономическим условиям и способность к освоению инноваций; образование; профессия; доход; самоидентификация в качестве представителя среднего класса.

Метод концентрации признаков исходит из того, что признаки, попадающие в идентификационное пространство среднего класса, взаимообусловлены и взаимоувязаны: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, гарантирующий определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет стиль жизни и т. д. Совокупность признаков (их структура) позволяет соответствующему экономическому образованию исполнять определенные функции в обществе: инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта экономической стабильности и другие, делающие средний класс основой и оплотом развивающегося общества. Средний класс может рассматриваться как социально-экономическая база разных этапов инновационного процесса, а именно, от создания идей до потребления инновационной продукции (уровень дохода позволяет среднему классу стать массовым пользователем высокотехнологичных потребительских товаров).

Так, обычными практиками считаются типичные действия людей, с одной стороны, если и не всеобщие, то достаточно распространенные, т. е. в них вовлечена значительная часть населения, а с другой стороны, являющиеся привычными. Инновационные практики – это типические действия людей, с одной стороны, не слишком широко распространенные, а с другой стороны, являющиеся новыми способами действия. Многие из них связаны с общей эволюцией и глобальными технологическими сдвигами. Характерной чертой процесса обновления вещей и форм деятельности становится его постоянное ускорение [1, с. 90].

Обладая повышенным человеческим, экономическим и социальным капиталом, представители среднего класса, как правило, имеют более широкий спектр возможностей. Они иначе работают

и отдыхают, мобилизуют и тратят деньги. Формирование рыночных отношений не может не приводить к усилению дифференциации доходов, а вместе с ней – и материального положения семей.

Становление среднего класса предполагает формирование новой модели потребления с опорой на белорусский стандарт благосостояния, отвечающий потребительским ориентирам данной социальной группы. Речь идет не о «потребительском минимуме», а о нормативах потребления, соответствующих достойному уровню жизни, которые должны быть достижимы для основной массы белорусских граждан и, соответственно, служить стимулами инновационной (трудовой и предпринимательской) активности.

Приоритетной стратегической целью перспективной экономической политики должно стать увеличение численности среднего класса, а трансформация социально-экономической структуры населения и повышение доли среднего класса должны рассматриваться в качестве обобщающего индикатора

успешности социально-экономического развития страны.

Можно ожидать, что при благоприятном и стабильном институциональном климате признаки, идентифицирующие средний класс, будут постепенно распространяться на устойчиво модернизирующиеся сегменты социально-экономического пространства.

Объективной основой для этого процесса способен служить накопленный населением ресурсный потенциал (образование, квалификация, освоенные адаптационные стратегии). Темпы втягивания населения с недостаточным ресурсным потенциалом в процесс становления среднего класса во многом зависят от институциональной среды, которая в последнее время качественно меняется.

Литература

1. Радаев, В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса / В.В. Радаев // Мир России. – 2003. – № 4. – С. 89–119.