

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ  
НАУК УКРАИНЫ  
ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ**



**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА  
НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ**



Київ  
2008

**ББК 60.5**

**Э 40**

**Э 40**      **Экономическая культура населения Украины / Под ред. академика НАН Украины В.М.Вороны, д-ра филос. наук, профессора Е.И.Суименко. — К.: Институт социологии НАН Украины, 2008. — 316 с.**

**ISBN 978-966-02-4955-4**

Рекомендуемая читателям монография написана на материалах экспертного опроса специалистов гуманитарного профиля с учетом того важнейшего обстоятельства, что феномен экономической культуры мало известен широким слоям населения Украины и адекватно оценить его они не в состоянии. В монографии представлены как теоретическое видение сущности и содержания процесса функционирования и развития экономической культуры, так и ее конкретные проявления в различной социально-экономической среде и разных регионах Украины. При этом экономическая культура рассматривается в широком диапазоне ее функционирования — в сфере труда, распределения благ, потребления, отношений собственности, инновационной деятельности, а также в плане ее внутреннего содержания и многообразия аспектов проявления — ценностного, нормативного, деятельностного.

Монография рассчитана на специалистов-социологов, аспирантов, студентов, менеджеров, а также на широкую читательскую публику.

This impressive volume is the first attempt of critical and system sociological analysis of the economic culture of the contemporary Ukraine. Its contributors bring together two disparate areas, economy and culture, considering both economic aspects of Ukrainian culture and the socio-cultural context of economy and economic behavior. The empirical base of the work is the opinion research of the experts from the wide range of social science and humanity disciplines. This challenging book further develops theoretical frameworks to comprehend the nature, content, functions and changes of economic culture phenomenon. The contributors also consider the manifestations and functions of economic culture in the different socio-economic environments and areas. The prevailing neoliberal trends of the last two decades toward the marketization and commodification of social relations leads the contributors to argue the necessity of the idea of the self defense of society and social choice to counter the disintegration and atomizing effects of globalizing market forces.

This work is essential reading for lecturers, students and all those concerned with the social and economic development of Ukraine.

**ББК 60.5**

*Рекомендовано к печати Ученым советом Института социологии НАН Украины. Протокол № 9 от 19 декабря 2006 года.*

**ISBN 978-966-02-4955-4**

© Институт социологии НАНУ, 2008

## Введение

В самом широком смысле слова «культура» – это все, что создано человеком во всех сферах жизни общества: материальной, социальной, политической и духовной. Если абстрагироваться от биологического компонента общества, то можно говорить об определенном тождестве понятий «общество» и «культура». В социологическом смысле культура выступает как социальный институт, формирующий материальные и нравственные условия жизни людей, которые передаются из поколения в поколение. Поэтому весьма распространенное определение культуры как социальной памяти общества наиболее удачно, на наш взгляд, характеризует этот социальный феномен. Поколенческая преемственность культуры, характеризуемая в социологии как процесс социализации, определяет отличие социальной жизни от биологической. Культурное наследие несомненно оказывает существенное влияние на сознание и поведение людей. В условиях преодоления информационных границ и развития процессов мировой глобализации, ускоряющих интернационализацию экономической и всех других сфер жизнедеятельности разных стран и народов, все заметнее воздействие многообразия мировых культур на сознание и поведение людей в каждой из стран.

Любое социальное действие так или иначе обусловлено культурой, создающей ценности как эталоны, на которые ориентировано поведение людей.

Приоритет в исследовании экономической культуры населения как социальной памяти общества, формирующей эталоны поведения и воспроизводящей те из них, которые оправдали себя в прошлом и соответствуют потребностям современного развития, принадлежит российским социологам Т.И.Заславской и Р.В.Рывкиной. Теоретико-методо-

логический подход, разработанный названными авторами, использован и в предлагаемом исследовании экономической культуры населения, осуществленном учеными Института социологии НАН Украины.

Предваряя программное рассмотрение основных проблем исследования, хотелось бы сразу обратить внимание на главное – на соединение в единую связку понятия экономики и понятия культуры. Проблема такого соединения заключается в том, что единые для определенного социума ценностно-нормативные, институциональные требования, составляющие ядро любой человеческой культуры, встречают противодействие («несогласие») со стороны «экономического эгоизма» людей в их повседневной жизненной практике. В широком понимании такое противодействие означает противоречие между экономической и социальной сторонами жизнедеятельности общества, и именно этот фактор человеческой культуры служит тем механизмом, который призван разрешить данное противоречие. Сам путь разрешения этого противоречия, во-первых, зависит от уровня развития материального производства как основного ядра хозяйственной жизни общества и, во-вторых, крайне длительный по масштабам человеческой истории. Развитие материального производства является восходящим по своему характеру: в истории нет примеров того, чтобы экономика шарахалась от современного трактора или комбайна к крестьянской сохе, от пневмомолота – к молоту и наковальне. Единственное, что в этом процессе может произойти и, к сожалению, нередко происходит, – это экономические спады, приостановка движения, топтание на месте, но отнюдь не возвращение к пройденным этапам развития. Опыт истории свидетельствует, что спады со временем преодолеваются, и производство вновь развивается по восходящей линии. Но в большей мере наше внимание в этом случае привлекает не прогрессирующее развитие производства, а то, что оно (производство) все в большей степени приобретает общественно-интегрированный характер и прочную зависимость от социокультурных факторов. Именно это обстоятельство произвело на свет *институцио-*

*нальную экономику* в качестве новой ступени экономической науки. Что касается фактора длительности формирования новой экономической культуры в глобальном масштабе и в ее социально-гуманистическом качестве, то в этом плане можно делать лишь отдаленные прогнозы, поскольку уровень гармонизации индивидуальных и социальных интересов, экономики и культуры человечеством еще не достигнут. Разные страны и народы в различной мере лишь приблизились к этой предполагаемой гармонизации, но говорить о ее достижении (или скором достижении) пока преждевременно.

В связи со сказанным возникает волнующий всех нас вопрос: каковы состояние и перспективы формирования и развития экономической культуры населения Украины? Ответить на него крайне сложно, даже если обратиться к социологическим фактам, которые дают нам эмпирические исследования. Дело здесь не только в субъективном характере последних, но и в том, что сам феномен экономической культуры в трансформирующемся обществе – явление неустоявшееся и непривычное для настроений и умопостижения граждан. По этой причине массовый анкетный опрос разных номинальных групп населения в 2004 году, проведенный в рамках социологического мониторинга Институтом социологии НАН Украины при участии фирмы «СОЦИС», был дополнен экспертным опросом компетентных лиц (научных работников, преподавателей вузов, политических и государственных служащих, журналистов, квалифицированных менеджеров), непосредственно или опосредованно причастных к вопросам экономической культуры. Всего в качестве экспертов было опрошено 623 респондента из Киева и 12 областей Украины – Днепропетровской, Донецкой, Закарпатской, Запорожской Кировоградской Луганской, Львовской, Одесской, Полтавской, Ривненской, Хмельницкой и Черновицкой. Опрос был проведен силами научных сотрудников отдела экономической социологии Института социологии НАН Украины и преподавателей кафедр общественных наук высших учебных заведений названных областей. Авторский коллектив выражает глубокую признательность последним за бескорыстную по-

мощь в проведении экспертного опроса, в частности – д-ру социол. наук А.С.Лобановой (Кривой Рог), д-ру социол. наук, профессору В.А.Полтораку (Днепропетровск), канд. экон. наук, докторанту Н.В.Романюку (Ужгород), д-ру социол. наук, профессору О.Л.Скидину (Запорожье), журналистке Л.Л.Музыченко (Луганск), д-ру социол. наук Ю.Ф.Пачковскому (Львов), канд. филос. наук М.Б.Кунявскому (Одесса), канд. социол. наук А.А.Фабрике (Кировоград), канд. социол. наук С.Ю.Ципко (Черновцы). Активное участие в организации и проведении экспертного опроса принимали также аспиранты отдела Е.Н.Денисова, Л.В.Лещук, И.Н.Майструк. Особую признательность авторский коллектив монографии выражает памяти безвременно ушедшей из жизни д-ру социол. наук Н.В.Паниной за помощь в составлении инструментария исследования и своевременную коррекцию некоторых шкальных вопросов анкеты для экспертов.

Думается, что полученные результаты массового и экспертного опросов, а также их надлежащая и взвешенная интерпретация, теоретические выводы и осторожные прогнозы вызовут интерес как в научных кругах, так и среди широкой читательской публики.

Авторский коллектив: Введение – акад. НАН Украины, профессор В.М.Ворона; 1.1 – канд. экон. наук, докторант Т.О.Петрушина; 1.2 – д-р филос. наук, профессор Е.И.Суименко, Т.О.Петрушина; 1.2.1 – Т.О.Петрушина; 1.2.2 – Е.И.Суименко; 1.3 – Е.И.Суименко, Т.О.Петрушина; 1.4 – Е.И.Суименко; 2.1 – д-р социол. наук В.Е.Пилипенко; 2.2 – Е.И.Суименко; 2.3 – Т.О.Петрушина; 2.4 – канд. социол. наук В.С.Резник; 2.5 – Т.О.Петрушина; 3 – канд. ист. наук А.Г.Арсеенко, канд. социол. наук Н.В.Толстых; 4 – В.Е.Пилипенко; 5.1 – А.Г.Арсеенко, В.Л.Гирич; 5.2 – канд. филос. наук И.В.Буров; 5.3 – В.Л.Гирич; 6.1 – Е.И.Суименко; 6.2 – канд. социол. наук Н.А.Малюк; 6.3 – Е.И.Суименко; Заключение – Е.И.Суименко.

Вспомогательную работу в проведении исследования и компьютерный набор текста монографии осуществляла ведущий социолог отдела Р.А.Пешая.

## **Глава первая**

### **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ**

Экономическая культура как социологическое понятие характеризует широкий круг социальных явлений, непосредственно сопряженных с экономической деятельностью людей, их хозяйственными связями и выражающих ценностно-нормативный смысл этой деятельности и этих связей (отношений). Что представляют собой эти социальные явления как особые грани, или стороны всей совокупности хозяйственных практик? Какова субординация составляющих экономкультурного процесса человеческого социума? Наконец, какие объективные требования предъявляют социальные ценности и нормы к экономической практике людей и какие устойчивые функции экономической культуры возникают в связи с этим в системе человеческого общества? Ответам (или поискам ответов) на эти и другие, сугубо теоретические вопросы, посвящена настоящая глава.

#### **1.1. Экономика и культура как исходные начала жизнедеятельности людей**

Понятие экономической культуры отражает сложное переплетение и взаимодействие экономики и культуры как относительно самостоятельных сфер человеческого бытия, проникновение общечеловеческой культуры во все поры и ниши хозяйственной жизни, внутреннюю и крайне тонкую регулировку экономического поведения людей. Хотя ведущей характеристикой в понятии «эко-

номическая культура» является культура, понимание данного социального феномена, вырастающего из диалектической взаимосвязи с экономикой как исходного начала жизнедеятельности людей, требует методологически четкого определения обоих этих понятий. Если экономика представляет собой материальный базис жизнедеятельности социального организма, обеспечивает удовлетворение необходимых потребностей для поддержания и воспроизводства прежде всего биологического начала жизни, то культура является сущностной характеристикой и способом существования самого социального организма.

Понятие культура применимо к любому процессу, явлению, объекту или субъекту в рамках человеческого социума. Это внутренняя, качественная характеристика внешней формы проявления сути. Культура как бы «разлита» во всей социальности и определяет способ её существования. Она характеризует качество и уровень развития социальности. При этом под социальностью понимается концентрированное выражение сущностных сил человека, то, что составляет суть и смысл жизни, жизнедеятельности человека как существа, наделенного сознанием и отличающегося от других представителей животного мира. Это атрибут и результат взаимодействия людей. А культура как качественный параметр социальности – это то, что возвышает человека над чисто биологическим, физическим, привнося в них социальное. Иными словами, это механизм функционирования и развития социальности. Отличия культуры от социальности – это отличия в рамках единого социального целого: человека либо общества как большой группы людей. Как просто и ясно писал по этому поводу П.Сорокин, «единственно возможное различие связано с тем, что термин «социальный» означает сосредоточение совокупности взаимодействующих людей в их отношениях, тогда как «культурный» означает сосредоточение на значениях, ценностях и нормах, а также на их материальных носителях (или материальной культуре)» [1, с. 220].



Происхождение термина «культура» непосредственно связано с экономической деятельностью, трудом. Оно восходит к словам «возделывать», «обрабатывать». Позднее это слово приобрело иное смысловое звучание – просветительство, воспитание, образованность. Великий русский лингвист XIX века В. Даль объединил смысловые значения этого слова и охарактеризовал культуру через понятия умственного и нравственного образования, подчёркивая ее функциональную сущность как фактора, дополняющего и исправляющего человеческую природу. Он писал, что культура – это «обработка и уход, возделывание, возделка; образование умственное и нравственное...» [2, с. 217]. Труд и сегодня остается главным источником не только человеческого благосостояния, но и культуры в целом, ее созидательным субстратом. Понятие же «экономическая культура», помимо качественной характеристики социальности, укорененной в экономических процессах, характеризует также способность человека к трудовой деятельности, без которой невозможно само воспроизводство человеческой жизни.

В целом под культурой понимается все то, что в отличие от данного природой создано людьми в процессе их жизнедеятельности\*. В этом смысле культура является не только исходным началом жизнедеятельности людей, но одновременно и способом, и результатом человеческой деятельности. Более того, ее можно рассматривать как культурную суперсистему, охватывающую, вбирающую в себя экономику, политику, право, науку, религию, философию, искусство и прочие сферы многогранной социальной жизни в их, по выражению П. Сорокина, «идеологических, поведенческих и материаль-

---

\* «Культура – это интеллектуальный аспект искусственной среды, которую человек создает в ходе своей социальной жизни» [3, с. 83]. «Культура как искусственная действительность человека, реальность второго рода, создает объективное смысловое поле человеческого бытия...» [4, с. 74].

ных формах» [5, с. 483]. В отличие от такого социально-обобщенного понимания культуры мы рассматриваем ее как ценностно-нормативный остов и содержание социальности. Ибо именно в таком аспекте она является исходным началом жизнедеятельности людей, вплетенным во все формы ее проявлений. Понятно, что речь идет не о культуре как совокупности достижений человека в области художественной литературы и различных искусств, то есть не о культурной сфере, нацеленной на удовлетворение разнообразных культурных потребностей и запросов людей, а о культуре как внутренней, качественной характеристике любого социального субъекта и его действий (поведения), то есть о «реально бытующей культуре различных человеческих сообществ» [6, с. 8]. Как способ существования людей культура обуславливает и образ их жизни, и их интересы, и их социальное и экономическое поведение. При этом культура является той особой социальной реальностью, которая одновременно выступает и чем-то внешним для человека, и чем-то, что составляет содержание его сознания и деятельности [7, с. 15]. Иными словами, культура является одновременно и объективной, и субъективной реальностью. Это – и личностная, внутриличностная характеристика, и внешенормативная, институциональная составляющая человеческой жизнедеятельности. Т.Парсонс, выделяя в определении понятия культуры три основных момента, писал, что «во-первых, культура передается, она составляет наследство или социальную традицию; во-вторых, это то, чему обучаются, что не является проявлением генетической природы человека; и, в-третьих, она является общепринятой. Таким образом, культура, с одной стороны, является продуктом, а с другой стороны – детерминантой систем человеческого социального взаимодействия» [8, с. 87]. То есть культуру можно и следует рассматривать одновременно как результат и как предпосылку, исходное начало человеческой жизнедеятельности, а значит, понимать единство культуротворческой сути человека и человекотвор-

ческой сути культуры. Люди, оказывая влияние на культуру, создавая ее, в то же время являются объектом ее воздействия.

В современной науке существуют разные концепции культуры: ценностно-нормативная, деятельностная, личностно-атрибутивная, информационно-знаковая, а также концепция культуры как подсистемы всего общества. Каждая из них имеет право на существование, ибо улавливает лишь часть искомой сути этого ёмкого, многогранного, сферического понятия. Не вызывает сомнений адекватность аксиологической трактовки культуры, определение культуры как совокупности материальных и духовных ценностей. Широко распространена деятельностная парадигма культуры, рассматривающая ее сквозь призму человеческой (творческой) деятельности, используемых при этом технологий и результатов этой деятельности. Конкретно воспринимаемой является личностно-атрибутивная концепция культуры, характеризующая ее как меру, качество социальности индивида, как то, что создано уже самим человеком, в отличие от того, что создано природой. Речь идет об «очеловечивании» человеком себя как высшего творения живого мира природы и самой природы. При этом всечеловечески-универсальное и личностно-индивидуальное выступают равноценными по значимости, взаимосвязанными полюсами единой культуры. Единство микро- и макрочеловеческих миров (с имманентно присущей им культурой) находит логичное отражение в сосуществовании взаимодополняющих друг друга концепций культуры: личностно-атрибутивной, подчеркивающей индивидуальность и специфику культуры ее носителя – отдельного человека, и концепции культуры как особой подсистемы всего человеческого общества, характеризующей социетальный уровень человеческого универсума и всеобщность способа его жизнедеятельности. Практически значимой является информационно-знаковая теория культуры, рассматривающая ее как совокупность знаковых систем и символов, информационный багаж

человека. При этом подходе культура понимается как своеобразное информационное обеспечение общества, то есть как социальная информация, которая сохраняется и накапливается в обществе с помощью создаваемых людьми знаковых средств.

В массовом, обыденном понимании культура выступает прежде всего как нечто нормативное, некий образец поступков, внутренне присущий каждому человеку. Широко распространено отождествление культуры с образованностью, внутренней интеллигентностью. Культура служит оценочной характеристикой внешнего поведения человека, соблюдения им норм этикета. Распространено понимание культуры и как специфики городского образа жизни в противовес сельскому. Зачастую под культурой понимают качественный уровень тех или иных явлений, процессов. Многоаспектность обыденного словоупотребления, как и множественность научных определений, свидетельствуют о многообразии самого феномена культуры.

Разнообразна и видовая специфика культуры. В зависимости от предметного признака мы говорим о политической, экономической, религиозной, экологической культуре. В каждом из этих видов родовой субстрат культуры приобретает свою специфику, преломляясь сквозь предметное поле своего конкретного проявления. Поэтому чтобы раскрыть сущность и определенную видовую характеристику экономической культуры как объекта нашего исследования, необходимо выявить суть не только социального феномена культуры, но и того, что мы называем экономикой. Как особая подсистема жизнедеятельности человеческого общества, как система его материального жизнеобеспечения экономика формируется на определенном этапе социального развития людей и в этом смысле является не природным, а культурно-историческим феноменом. Это – «институт, созданный человеком для человека» [9, с. 278]. Не случайно экономическая теория как наука, изучающая основы и закономерности хозяйственной жизни, долгое время являлась

ветвью этики, а основоположник современной экономики А.Смит был профессором моральной философии в университете Глазго [10, с. 16–17]. Изначальная цель, смысл хозяйствования, экономики – производство того, что необходимо для удовлетворения жизненно важных потребностей человека, – уже содержит этическое начало, адекватное требованию гуманизма [9, с. 277]. Но не только вопрос о сути хозяйствования принадлежит к сфере этического. Как справедливо утверждал Пол Димаджио, все «хозяйственные процессы всегда имеют некую нередуцируемую «культурную» составляющую» [11, с. 45], укорененную в экономических отношениях. По словам К.Поланьи, экономика, хозяйство – это «институционально (то есть в рамках определенных культурных норм и правил. – *Т.П.*) оформленный процесс взаимодействия между человеком и окружающей средой, ведущий к постоянному обеспечению материальных средств для удовлетворения потребностей» [12, с. 66].

В институциональной, культурной и в целом социальной укорененности экономики проявляется влияние культуры на экономику в широком смысле слова. В конкретном, узком смысле это означает зависимость существующей модели экономического развития от типа и характера доминирующей экономической культуры, воздействие господствующей идеологии, под которой понимается ценностно-нормативное ядро культуры, рассматриваемой на социетальном уровне сквозь призму коренных социальных интересов определенных социальных групп, на векторы экономического развития общества, влияние качества организации и управления хозяйственной жизнью на ее экономические результаты, проявление и воплощение культуры как качественной характеристики ее носителя – субъекта хозяйственной деятельности в самом процессе и результатах этой деятельности.

Во взаимосвязи экономики и культуры не менее важно влияние со стороны экономики на культуру. Поскольку экономика является той сферой жизнедеятельности

человека, без которой невозможна сама жизнь в ее материальном, физическом понимании, она составляет основу, фундамент бытия социума. А от качества фундамента, как известно, во многом зависит и качество сооружаемого на нем. От того, какие производительные силы, какие экономические отношения заложены в этот базис, зависит культурная «суперсистема» общества. Однако эту зависимость не следует понимать упрощенно. Ведь диалектика жизни в том и состоит, что история бесконечно повторяется, лишь приобретая специфику и новое качество на новых витках, объективное субъективируется, а субъективное превращается в объективное, цементируя неразрывную связь прошлого и будущего через настоящее. Так же как используемые сегодня орудия труда являются материальным воплощением вчерашнего труда человека и присущей ему культуры, так и достигнутый уровень развития главной производительной силы – человека – это результат его экономической социализации в координатах экономической культуры, созданной его предшественниками. Благодаря функционированию этого объективированного и субъективированного прошлого труда (средств производства и рабочей силы) создаются новые продукты, новые знания и умения, новые средства производства, закладывающие основы будущей экономической культуры. То есть речь идет о глубоко материалистическом понимании истории, в соответствии с которым действия людей, как и их интересы, обусловлены теми условиями, в которых люди находятся, и которые, как правило, созданы не этими людьми, а трудом и жизнедеятельностью предшествующих поколений. Однако при этом, как писал Ф.Энгельс, производство и воспроизводство действительной жизни являются определяющим моментом в историческом процессе лишь в конечном счете. «Ни я, ни Маркс большего никогда не утверждали. Если же кто-нибудь искажает это положение в том смысле, что экономический момент является будто *единственно* определяющим моментом, то он превращает это утверждение в ничего не говорящую

абстрактную, бессмысленную фразу. Экономическое положение – это базис, но на ход исторической борьбы также оказывают влияние и во многих случаях определяют преимущественно *форму* ее различные моменты надстройки: политические формы классовой борьбы и ее результаты – государственный строй, установленный победившим классом после выигранного сражения, и т.п., правовые формы и даже отражение всех этих действительных битв в мозгу участников, политические, юридические, философские теории, религиозные воззрения и их дальнейшее развитие в систему догм» [13, с. 394–395].

Помимо производительных сил, тяготеющих к конкретно-экономической, технической стороне экономического пространства, к экономическим факторам, формирующим культуру (прежде всего экономическую), относятся также действующие экономические отношения, точнее, целый их комплекс, который условно можно разбить на три основных группы: технико-экономические, организационно-экономические и социально-экономические отношения. Техничко-экономические отношения, существующие непосредственно в трудовом, производственном процессе, требуют адекватной технической и трудовой (производственной) культуры. Организационно-экономические отношения, опосредующие организацию и управление производством, связаны с определенной организационной и управленческой культурой как иными гранями совокупной экономической культуры. Характер и тип экономической культуры общества в целом определяются социально-экономическими отношениями, возникающими по поводу «святая святых» – отношений собственности. И о каком бы многообразии их форм ни шла речь, принципиальное значение для понимания сути экономической системы и соответствующей экономической культуры имеет единственный факт: что доминирует – частная собственность или общественная. Так, в условиях частной собственности на средства производства неизбежна экономическая дифференциация населения, объективно ведущая к формированию

двух различных типов экономического поведения и, естественно, экономической культуры, являющейся его внутренним регулятором. Разное социально-экономическое и материальное положение обуславливает не только неодинаковые возможности доступа к экономическим знаниям, но и, самое главное, формирует различные системы ценностных ориентаций людей, а значит и различные классовые культуры. Уровень экономического развития определяет материально-вещественный потенциал среды, в которой происходит социализация личности, формирование ее культуры, воспитание и приобщение к тем или иным ценностям. Хорошо известный принцип несвободы от общества, в котором живешь, проявляется как в зависимости культуры личности от культуры общества, так и культуры в целом от экономического базиса общества. Экономический статус и экономические интересы той или иной социальной группы оказывают существенное влияние на необходимость и возможности приобщения их представителей к определенной культуре, соответствующим знаниям, а также на ценностно-нормативные характеристики социально-экономического поведения людей. Демонстративное потребление, исповедуемые ценности и весь образ жизни немногочисленной группы богатых людей в независимой Украине наглядно показывают, «как далеки они от народа», обреченного сегодня на экономическую культуру выживания. Экономический статус формирует соответствующий тип экономической культуры не только по принципу «богатые – бедные», но и по всем другим «номинациям». Можно говорить об особенностях экономической культуры занятых в разных отраслях материального и нематериального производства – работника промышленного предприятия, крестьянина, управленца и т.д., наемного работника и собственника, занятого и безработного.

Итак, аналогично тому, как объективные условия бытия в течение длительного времени постепенно, но целенаправленно формируют определенные ментальные



особенности народа, существующий уровень развития экономики задает объективные параметры формирования культуры как всего общества, так и его отдельных социальных групп и индивидов. Думается, что в диалектической взаимосвязи экономики и культуры именно экономике, труду, материальному базису *изначально* принадлежит определяющая роль. Способ труда и производства определяет систему координат, в которых формируется и развивается культура, которая, в свою очередь, по мере развития, способна активно влиять и определять дальнейшие изменения в экономическом базисе.

Вместе с тем необходимо помнить, что развитие экономической культуры осуществляется в рамках исторической диалектики, которая в одном отношении заставляет нас видеть этот процесс в его единстве и целостности, а с другой – рассматривать его в известной дихотомии двух враждующих классовых культур. Если в традиционном марксизме акцентировалась преимущественно последняя, то в современной институциональной экономике ударение делается на единстве экономкультурного процесса. Говоря о таком единстве, важно подчеркнуть два обстоятельства. Во-первых, оно достигается и проявляется не в гармонизации и примирении классовых интересов (а стало быть, и двух классовых культур), а в создающем движение всей социальной жизни людей их столкновении и в разрешении противоречий между ними. Картина победоносного шествия и возвышения экономической культуры мира выглядела бы идиллической, не будь в этом мире войн, революций, восстаний, протестных движений и конкуренции. Создавать фигуру умолчания относительно конфронтационных явлений в человеческом обществе непозволительно. Во-вторых, и это, пожалуй, самое главное для сложившейся в современном мире ситуации, происходит заметная интенсификация интеграционных процессов в мировой экономике и социальной жизни стран и народов, которая в условиях усиления социальной взаимозависимости различных страт, групп и отдельных индивидов *объектив-*

но заставляет капитализм с этим считаться, принуждает его быть более человечным и не уходить от решения проблем, связанных с этим усилением. Иными словами, все больший вес приобретают единые социокультурные нормы и социальные механизмы (регуляторы) их функционирования. В качестве таких социальных механизмов (регуляторов) выступают институты экономики. И если, по словам Ф.Энгельса, буржуазное государство не только «подавляло» и «экономически принуждало», но и «умеряло» противоречия между классами, то сегодня оно еще в большей степени «умеряет» их фискальными и другими мерами, создавая баланс интересов между трудом и бизнесом, идя на уступки и компромиссы и повышая тем самым значимость экономической культуры в решении материальных проблем общества.

Поступательное, градуалистское развитие общества предполагает постепенные изменения взаимодействия обоих начал жизнедеятельности людей. И хотя взаимосвязь культуры и экономики объективно содержит диалектическое противоречие двух алгоритмов поведения – консервативного и новаторского (ибо культура тяготеет к стабильности и определенности норм, а экономика несет с собой преимущественно инновационность и свободу выбора), оно находит естественное разрешение в процессе эволюции и совершенствования обоих начал за счет поочередного «подтягивания» к требуемому уровню то экономической, то культурной системы. Аналогично закону соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, экономика и культура для поддержания целостности и дееспособности социального организма также должны быть органично сбалансированы. Разрушение одной из этих систем неизбежно приводит к деформации другой и к различным социальным катаклизмам в целом.

Поэтому, осуществляя фундаментальные социально-экономические преобразования, необходимо крайне взвешенно и осторожно подходить к изменениям в культурных составляющих этих процессов и различать суть и

следствия постепенной эволюции и резкого слома культурных норм и традиций. Эти вопросы глубоко анализировались социальными исследователями прошлых веков. Так, оценивая социальные бедствия, постигшие на заре капитализма широкие слои простого народа, как общекультурную катастрофу (имеется в виду превращение в процессе промышленной революции, этого «подлинного экономического землетрясения», менее чем за полвека громадной массы обитателей английской деревни «из прочно сидящих на своей земле людей в жалких бродяг и мигрантов» [14, с. 175–176]), К.Поланьи подчеркивал, что непосредственной причиной их деградации стала не экономическая эксплуатация, а распад традиционной культурной среды, «кризис традиционных поведенческих норм», вызванный переменой их статуса, положения как определенного класса внутри общества. При этом он проводил историческую параллель между социальными механизмами трагедий человеческих жизней вследствие социально-экономических трансформаций и перемен эпохи становления капитализма и процесса так называемого «конфликта культур» между народами разных рас. Суть этого механизма, по мнению ученого, «нельзя было описать более точно, чем указав на то обстоятельство, что они живут в «культурном вакууме»\* [14, с. 176]. Опираясь на результаты ант-

---

\* Термин «культурный вакуум» был использован в 1937 году антропологом А.Голденвейзером (A.Goldenweiser) «для характеристики причин культурного вырождения некоторых храбрых племен черной Африки под влиянием контактов с белой цивилизацией. Их ремесла пришли в упадок, политические и социальные условия их существования уничтожены, и теперь, если употребить знаменитое выражение Риверса, они умирают от скуки или прожигают жизнь и расточают имущество в пьяном разгуле. Их собственная культура уже не способна ставить перед ними цели, достойные усилий и жертв, и в то же время расовые предрассудки и снобизм преграждают им путь к адекватному вхождению в культуру белых пришельцев» [14, с. 176–177].

ропологических исследований, К.Поланьи справедливо утверждал, что «жизнь в культурном вакууме нельзя назвать настоящей человеческой жизнью», а экономические потребности сами собой не могут заполнить возникшую пустоту. Под действием навязанных народу извне резких насильственных изменений наносится ничем не амортизированный разрушительный удар по традиционному образу жизни людей. Эти выводы ученого остаются актуальными и сегодня. В наши дни утрата десятилетиями сформировавшихся и передаваемых от поколения к поколению традиций, ценностей и норм поведения, не «амортизированная» усвоением новых норм и ценностей, создает «культурный вакуум». Это порождает ситуацию, в которой экономическая культура общества перестает выполнять (или выполняет не в полном объеме) свои социальные функции и из движущей силы развития превращается в фактор торможения социально-экономического прогресса. И если потери в экономике за годы «трансформаций» огромны, но восполнимы, то потери в культурном пространстве становятся, как правильно подчеркивает Г.Гольц, цивилизационной проблемой [15, с. 25].

## **1.2. Понятие экономической культуры и ее структурная характеристика**

### ***1.2.1. Полиморфный характер экономической культуры***

Экономическая культура не сводится к результату взаимодействия экономики и культуры или к проявлению общечеловеческой культуры в экономических действиях. Она имеет собственный сложный социогенез, обусловленный воздействием многих факторов различного характера: природно-географических, экономических, культурных, исторических и т.д. Экономическая культура вбирает в себя разнообразные нравственные, религиозные и эстетические ценности и преломляет их в пространстве социально-экономических отношений,

связанных с производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг, «переплавляя» их в цельное экономическое сознание, являющееся ее ядром. Она настолько многоаспектна и многокомпонентна, что можно говорить о полиморфности ее характера. Полиморфный характер экономической культуры проявляется онтологически и гносеологически, субстантивно и формально. Многокомпонентна и суть, многообразны и формы проявления экономической культуры. Как объективно существующий и функционирующий феномен экономическая культура, как уже указывалось, характеризует качество социальности в экономической сфере. Социальным субстратом, сугубо человеческим компонентом экономики как явления и понятия выступает экономическое поведение (экономическая деятельность), представляющее собой совокупность социально-коммуникативных действий, направленных на рациональное использование ресурсов с целью жизнеобеспечения на основе отношений эквивалентного (равноценного) взаимобмена\*. Экономическая культура как нормативно-ценностная система координат не только определяет и регулирует социально-экономическое поведение, но и проявляется, реализуется в нем, а следовательно, и в его триединых конституирующих признаках: рациональности человеческой деятельности, прагматической мотивации и отношениях социально-экономического обмена. Последние в понятии экономической культуры выглядят модифицированными в сторону социальности и наполняются общественно-конструктивным смыслом, при котором рациональность находит свое применение

---

\* Эти положения авторы теоретически обосновывали ранее. [См.: Суименко Е. Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2002. – № 4. – С. 175–183; Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект. – К., 2004. – С. 56–68].

лишь в допускаемых общими (общественными) интересами определенных нормативных рамках, индивидуальный прагматизм ограничивается интересами и потребностями остальных членов общества (сообщества, группы), а отношения взаимного обмена либо осуществляются в жестком соответствии с принципом эквивалентности, либо становятся все более асимметричными в пользу контрагентов экономически активного субъекта. Триединство этих свойств – рациональности, прагматизма и взаимного характера отношений обмена – составляет субстантивную структуру экономической культуры, а разнообразные формы ее внешнего проявления – экономическое поведение, предметные (материальные и духовные) результаты экономической деятельности – характеризуют ее формальную, морфологическую структуру, неразрывно связанную с первой, субстантивной структурой как ее внутренним, инвариантным строением. Полиморфность экономической культуры как социального феномена вырастает из многогранности самой социальности, а также из многоярусности и многоаспектности экономики и культуры как исходных начал жизнедеятельности людей и их взаимодействия и переплетения. Многосторонность и многослойность экономической культуры отчетливо проявляется в ее предметном («горизонтальном») многообразии, когда каждая грань этой культуры функционирует в конкретной области экономической жизнедеятельности общества. Полиморфизм функций экономической культуры материализуется в разнообразных экономических институтах, регулирующих экономическое поведение людей. Субъектный срез, характеризующий ее конкретно-исторического носителя, раскрывает богатую палитру конкретно-этнических, конкретно-социальных, классовых, групповых, региональных и других разновидностей экономической культуры.

Обобщая, можно сказать, что полиморфизм экономической культуры проявляется в: 1) ее сложной внутренней структуре, 2) многофакторном социогенезе, 3) множествен-

ности выполняемых функций, 4) многообразии характеристик, форм проявления и показателей. Кроме того, полиморфный характер экономической культуры фиксируется, вербализуется в различных научных подходах к самой трактовке экономической культуры, в разнообразии ее научных определений, в самом дихотомическом принципе познания и описания экономической культуры как наиболее адекватном ее аксиологическому толкованию.

Прежде чем рассматривать экономическую культуру как теоретическое понятие, целесообразно подчеркнуть основные предметные отличия существующих научных подходов к ее трактовке, поскольку она является объектом исследования разных социальных наук. Экономический подход в первую очередь акцентирует внимание на экономических отношениях и движении материальных ресурсов и уже затем на экономической культуре как факторе ускорения или торможения социально-экономического развития. Философский подход, концентрирующийся на поиске наиболее общих законов развития природы, общества и мышления, дает фундаментально глубокое, но вместе с тем абстрактно-общее понимание социальных явлений. Поэтому социально-философский подход к анализу экономической культуры служит ориентиром в лабиринте многочисленных определений, позволяет видеть главное в этом феномене и выступает, по сути, методологическим основанием для более конкретных, предметно ориентированных социальных наук, в том числе социологии. Последняя и прежде всего экономическая социология способна наиболее полно и адекватно исследовать феномен экономической культуры как на теоретическом, так и на эмпирическом уровнях. Осмысление экономической культуры во взаимосвязи с экономическим поведением людей и экономическими институтами общества дает цельную картину социального механизма развития хозяйственной жизни, который является непосредственным предметом исследования экономической социологии. Социологический подход к анализу экономической культуры отличается от подходов

других социальных наук не только своей комплексностью (ибо человек как носитель экономической культуры с социологической точки зрения рассматривается во всей полноте и единстве его многогранных связей и отношений в многоликом социальном пространстве), конструктивным синтезом рационального, имеющегося в подходах других социальных наук, но и уникальной возможностью эмпирической оценки качественных и количественных характеристик экономической культуры.

Полиморфный характер экономической культуры вовсе не означает отсутствие ее единства и целостности, а лишь подчеркивает специфику этого непростого феномена. В экономической культуре переплелось родовое и видовое, субъективное и объективное, личностное и институциональное, материальное и духовное, мыслительное и деятельностное. Аналогично пониманию экономического поведения как специфической разновидности социального поведения экономическая культура также имеет специфические видовые и общеродовые характеристики. Это означает, что существуют как общие, так и особенные закономерности (механизмы) ее формирования. Как составная часть, фундаментальный пласт культуры общества экономическая культура обусловлена, с одной стороны, базисными социально-экономическими отношениями, а с другой – всепроникающим воздействием общей культуры (по принципу взаимосвязи целого и частного). Но это не просто составная часть общей культуры, а, по удачному выражению Т.Заславской, «проекция» культуры на сферу социально-экономических отношений, в которых «работает» вся культура. Хотя, безусловно, сводить экономическую культуру только к проекции общечеловеческой культуры на экономическую сферу неправомерно. Видовые характеристики экономической культуры лишь с одной стороны обусловлены спецификой преломления родового, общекультурного начала в плоскости хозяйственной деятельности людей. Не менее важны особенности, кото-



рые в экономическую культуру приносят сами экономические процессы и отношения.

Носителем культуры, как и субъектом деятельности, всегда является человек. Помимо людей, экономическая культура воплощена в институциональных структурах, технологиях, материальных продуктах труда. Но о каких бы составляющих – материальных или духовных – ни шла речь, она всегда выступает качественной характеристикой экономической (хозяйственной) деятельности: либо совершаемой, либо уже совершенной в прошлом и овеച്ചественной в конкретных результатах этой деятельности. При этом происходит непрерывный процесс объективации субъективного, то есть опредмечивания, воплощения в разнообразных внешних, объективно существующих формах внутриличностного содержания культуры, и субъективации объективного, под которой понимается усвоение и интериоризация людьми накопленных в обществе знаний, существующих ценностей и принятых норм поведения.

Итак, экономическая культура включает в себя различные материальные, духовные и деятельностные составляющие. К материальным составляющим экономической культуры относятся используемые средства производства и продукты материального производства, к деятельностным – умения людей и технологии, к духовным – ментальность как социально-психологическая характеристика хозяйствующих субъектов и базирующаяся на ней система ценностей, регулирующих экономическое поведение людей, а также экономические знания и информация. Материальные, деятельностные и духовные составляющие экономической культуры неразрывно связаны между собой и оказывают друг на друга взаимное влияние. Однако при этом материальные и деятельностные компоненты в значительной мере являются воплощением и проявлением духовной составляющей экономической культуры. Поэтому можно сказать, что ядром экономической культуры является экономическое сознание как совокупность представлений,

понятий и знаний человека о процессах и явлениях экономической жизни, накопленный обществом и усвоенный хозяйственный опыт как отражение реально существующих социально-экономических отношений.

Экономическое сознание, таким образом, включает в себя соответствующую регулятивно-оценочную систему ценностей и знания. Глубинной основой культуры общества является его менталитет. В современной философии под менталитетом принято понимать «глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий и бессознательное, совокупность готовностей, установок и предрасположений индивида или социальной группы действовать, мыслить, чувствовать и воспринимать мир определенным образом» [16, с. 176]. Это то, что обуславливает особенности мировосприятия каждого отдельного народа, то, что выделяет его среди других, и характеризует присущие именно этому народу свойства психологического гумуса его культуры. Как точно сформулировали работающие в области институционального анализа экономики российские ученые, «менталитет (ментальность) как характеристика психологической жизни людей является системой взглядов, оценок, норм и умонастроений, основывающейся на имеющихся в данном обществе знаниях и верованиях и задающей вместе с доминирующими потребностями и архетипами коллективного бессознательного иерархию ценностей, а значит и характерные для представителей данной общности убеждения, идеалы, склонности, интересы и другие социальные установки, отличающие эту общность от других» [17, с. 66]. Формируясь исторически, веками, менталитет определяет базовые ценности и способности людей воспринимать знания, те или иные правила и нормы поведения. При этом культура как сложный социальный феномен не только включает в себя ментальность как одну из своих основ, но и определяет формы проявления этой ментальности.

Что касается экономической ментальности как составной части, с одной стороны, ментальности вообще, а с

другой – экономической культуры, то имеется в виду тот блок менталитета, который определяет особенности экономических ценностей и норм поведения, характерных для представителей конкретной социальной (национальной) общности (группы), и составляет относительно скрытое от непосредственного взгляда, латентное основание многоярусного здания экономической культуры. Именно менталитет определяет специфику социально-экономического поведения и национальный характер экономической культуры. Как составляющая часть социальной культуры экономическая культура отражает накопленный обществом экономический опыт. Она характеризует уровень экономических знаний населения, навыков и умения хозяйствования, развитости сознания и мышления. Она определяет реалистичность и действенность экономической политики, обуславливает качество управления и эффективность осуществляемых реформ.

Экономическая культура сочетает в себе консервативное, статичное начало, передающееся из поколения в поколение, и то новое, динамичное, что создается в процессе творческой деятельности людей. При этом одни содержательные элементы (знания) определяют творческие, динамические тренды в экономической культуре, а другие (ценности, менталитет) – консервативные, обеспечивающие самосохранение этноса и преемственность его традиций, обычаев.

Механизм формирования и функционирования экономической культуры может быть понят только на основе взаимосвязи двух ее аспектов: личностного (личностно-индивидуального) и институционального (институционально-общественного, то есть того, что разделяется и признается в качестве ценностей и норм поведения большинством членов общества). Личностный аспект фиксирует разнообразные элементы индивидуального сознания субъектов экономики. Он непосредственно связан с индивидуальной экономической культурой, в которой определенным образом (в зависимости от общего уровня культуры индивида, его способностей, возможностей и

потребностей) преломляется, отражается существующая экономическая культура всего общества. Институциональный аспект экономической культуры характеризует объективную реальность, состоящую как из норм и правил поведения, обусловленных функционированием экономических институтов, так и из ценностей и норм, порожденных не экономическими, а другими социальными институтами общества (политикой, правом, моралью и т.д.), оказывающими активное влияние на хозяйственную жизнь. Именно благодаря институциональному аспекту экономическая культура обладает огромной императивной силой, поскольку культура людей, опредмечиваясь в институтах, из внутренней, субъективной характеристики человека превращается во внешний, объективный атрибут соответствующего воздействия на него. Формирование экономической культуры в значительной степени зависит от характеристик этих социальных институтов, а в их взаимопереплетении и взаимодействии черпает дополнительный импульс для своего развития.

Экономическая культура человека покоится на трех «китах»: интеллектуальных знаниях, эстетических ценностях, проявляющихся в понимании и восприятии красоты и чувстве прекрасного, и этических, нравственных, духовных началах. Знания как результат освоения бытия определяют предметное содержание и уровень культуры, эстетические ценности – формы ее проявления, а духовные начала – интенциональность, направленность, высшую цель культуры и деятельности, в которой она опредмечивается. «Истина – Красота – Добро» как незыблемый принцип человеческого воспитания, «окультуривания» уходит своими корнями в далекий мир античной культуры и отражает всеобщие культурные архетипы. Истинной культуры, рассматриваемой с позиций цельности и органичности, без этических составляющих не бывает: нельзя однозначно оценивать экономическую культуру, даже при наличии высокого уровня экономических знаний, например, вора или мошенника. Ведь

подлинная культура всегда должна возвышать ее носителя – человека и нести конструктивное, а не деструктивное функциональное начало. Подлинная культура, несмотря на объективную полиморфность своего характера, всегда целостна. Она не распадается, как мнимая, выдаваемая за истинную культуру, но остающаяся при этом псевдокультурой, на «витринную», показную и «закулисную», реально действующую ее формы. Подлинная культура не меняет своего «облика» в зависимости от ситуации. Следует оговориться, что мы рассуждаем о культуре как качестве социальности со знаком «плюс». (Ибо культура, понимаемая в антропологическом смысле как конкретный способ жизни, специфическая система ценностей и норм поведения, может характеризовать и антисоциальные по своему характеру явления и субъекты. Но это уже не общественно-конструктивная социальность, а асоциальность, социальность со знаком «минус», направленная на разрушение и деформацию нормальной с точки зрения общественно принятых норм социальности.) При этом сама культура может оцениваться как позитивно, так и негативно, как высокая, так и низкая, вплоть до ее отсутствия. Существующие в обыденной жизни понятия культуры и бескультурья достаточно трудно перевести на строгий научный язык, а тем более попытаться их измерить. Культура и бескультурье (как феномен, характеризующий отсутствие высоких ценностей, определенного уровня знаний и умений) – это, безусловно, антиподы. Но где та грань, тот рубеж, который их разделяет? Какой критерий должен быть положен в основу этого деления – ценностный, образовательный или какой-либо системно-интегративный? Как определить уровень экономической культуры?

Сегодня еще нет общепризнанных показателей экономической культуры, нет и единой концепции по поводу ее сути и структуры. В ряду определений экономической культуры можно выделить несколько групп, акцентирующих внимание на той или иной ее стороне. Изначально первым и достаточно емким было известное

определение Т.Заславской и Р.Рывкиной. Они предложили рассматривать экономическую культуру как совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития [18, с. 110–111]. Это понятие экономической культуры как социального механизма получило дальнейшую интерпретацию с акцентом на ее функционировании в определении белорусских социологов. Так, по мнению Г.Сokolовой, экономическая культура выступает способом «взаимодействия экономического сознания (как отражения экономических отношений и познания функционирования и развития экономических законов) и экономического мышления (как отражения включенности в экономическую деятельность), регулирующим участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения» [19, с. 182].

Однако экономическое мышление можно рассматривать как определенную эвристическую грань экономического сознания, взятого в динамике, в движении мысли, во взаимодействии с конкретной социально-экономической ситуацией. При этом оно зависит не только от развитости экономического сознания как ценностно-интеллектуального ядра экономической культуры, но и от способностей, умения индивида мыслить. Это умение характеризует прикладной аспект культуры. Таким образом, просматривается конкретный механизм функционирования экономической культуры: экономическое сознание – экономическое мышление – экономическое поведение (действие). То есть под влиянием конкретных условий и потребностей актуализируется и приводится в движение экономическое сознание людей, управляющее их последующими действиями и регулирующее их экономическое поведение. В этой связи весьма конструктивно понимание экономической культуры Я.Кузьминовым как совокупности институционализированных способов деятельности, которыми, на его взгляд, конк-

ретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям существования. Экономическая культура в такой интерпретации состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах) [20, с. 45].

Безусловно, определение экономической культуры может быть или более сжатым, или более полным. Но если стремиться к максимально краткой и точной дефиниции экономической культуры, ее можно определить как совокупность экономических знаний, способностей по их применению и ценностей, регулирующих экономическое поведение человека. В такой трактовке данное понятие как идеальная сущность отражает реально существующий феномен на рациональной, логической ступени познания посредством фиксации его существенных характеристик (свойств, элементов, составляющих). Как социологическое понятие экономическая культура относится к числу специфических категорий экономической социологии, отражающих характерный для нее угол зрения и подход к анализу экономической сферы общества. Имеется в виду не только социальное описание и социальное объяснение изучаемого феномена, но и поиск социально обусловленного и социально типичного в этом явлении (параметре) экономической жизни. Кроме того, акцентируется внимание на анализе самих социальных субъектов – носителей экономической культуры и ее социальных функциях.

Помимо исследования центральной, основной категории – экономической культуры – не менее важно понять и раскрыть ее взаимосвязи с совокупностью близких по своему содержанию к экономической культуре понятий: организационной культурой, корпоративной культурой, деловой, профессиональной, рыночной культурой, культурой производства (труда), распределения, обмена, потребления и т.д. Иными словами, перед экономической социологией стоит важная методологическая задача упорядочения ее категориально-понятийного аппарата, в данном случае в рамках концепции экономической куль-

туры, и создания категориально-понятийных рядов, обладающих внутренней логической стройностью.

Феномен экономической культуры охватывает разные сегменты социально-экономического пространства. Помимо субъектного подхода к типологизации экономической культуры (и соответствующих ветвей древа культуры) ее можно рассматривать сквозь призму воспроизводственного и рыночного аспекта. В первом случае логично выделять культуру производства (которая включает прежде всего культуру труда, а также технологическую и организационную культуру), культуру потребления, культуру обмена и распределения (культуру рыночных отношений и культуру управления). Анализ экономической культуры сквозь призму изучения поведения людей на рынках труда, товаров и капитала позволяет выделить такие аспекты как культура наемного работника, культура поведения на рынке труда, финансовая культура, культура поведения в процессе приватизации, культура мелких, средних и крупных собственников. Не менее важно исследовать экономическую культуру с позиций классовой структуры общества, ведь экономическое сознание и культура бедных существенно отичаются от экономического сознания и культуры богатых.

Экономическая культура общества в целом неоднородна по своим характеристикам у различных субъектов хозяйственной жизни. Она состоит из нескольких уровней и «субкультур». Стало традиционным деление экономической культуры на культуру масс и культуру элит, теоретический и обыденный уровни. Кроме того, в рамках единого общества экономическая культура неизбежно имеет специфику в различных социальных общностях: социально-профессиональных, возрастных, религиозно-конфессиональных группах и т.д. Экономическая культура элиты (управленческой, деловой, научной) лежит в основе и определяет качество создаваемых экономических институтов, эффективность социально-экономических преобразований в целом. Культура масс определяет способность этих масс воспринимать (и при-



нимать) или отторгать конструируемые формально институты и насаждаемые «сверху» ценности. Субъектом массового сознания выступает практически всё население. Это – наиболее инерционная часть системы экономической культуры общества, так как главную роль в ней играют традиционные ценности и установки, трудно поддающиеся изменениям, в отличие от верхних «этажей» экономической культуры, где основную долю составляют инструментальные знания и навыки. Элитная культура является наиболее продвинутой, подверженным инновациям и качественным перестройкам слоем культуры, а массовая культура характеризует подвижный, защитный слой, предохраняющий менталитет общества от глубоких подвижек.

В силу объективно различной скорости движения новаций от элитной культуры к массовой и, как следствие, неадекватной степени и глубины их изменений, существует перманентное противоречие между разными «этажами» экономической культуры. Произошедшие в постсоветский период резкие институциональные изменения лишь усилили этот разрыв. По большому счету «рыночная революция» из-за отсутствия массовой социальной базы (с соответствующими ценностными установками и стереотипами поведения) захлебнулась. Она произошла лишь в пределах элитной культуры. Широкие слои населения как субъекты хозяйствования, по сути, оказались отделенными от рыночных трансформаций, и выступали терпеливыми объектами воздействия извне (экономических и политических манипуляций). Сформировавшаяся квазирыночная хозяйственная система базируется на различных принципах: ее внешние связи осуществляются по рыночным законам (внешне-экономический, потребительский рынок), а определяющие суть и эффективность экономики внутренние отношения между большей частью субъектов хозяйствования строятся на внерыночных началах (бартер, взаимозачеты, гипертрофированные личные связи и зависимости). Двойственность принципов квазирыночного хозяйство-

вания подпитывает «двойственную мораль» массового сознания, создает витринную и реальную культуры. Субъекты научной и управленческой элиты декларируют одни ценности, а массы в своей практической деятельности руководствуются фактически «работающими» навыками и моделями экономического поведения. Следует отметить традиционно слабую связь между элитной и массовой культурой нашего общества, а также внутри самого элитного слоя: между теорией и воплощением ее рекомендаций в практику управления и хозяйствования.

Крайне отрицательно на состоянии экономической культуры и прежде всего ее теоретического ядра сказались псевдосоциалистические негативы советского периода: заидеологизированность, приспособленческое единомыслие, боязнь в поиске объективной истины противоречить официальным установкам, наличие запретных тем. Непоправимый урон науке и обществу в целом нанесло забвение богатого исторического наследия, моральное и физическое уничтожение в годы репрессий лучших, наиболее талантливых и принципиальных ученых. Что касается отечественной экономической социологии, то до 1990-х годов она вообще не признавалась, воспринимаясь как буржуазная лженаука. По существу, сегодня стоит задача возрождения лучших традиций экономической науки, социологии, социальных наук в целом. А восстановление утраченного – дело трудное и длительное. Ведь экономическая культура (как и культура вообще), «...подобно гумусу почвы, накапливается от поколения к поколению очень медленно и противоречиво, а тонкий слой ее можно легко снять и уничтожить, обнажив полнейшую неподготовленность к продолжению общего дела многих поколений» [21, с. 160].

Экономической культуре как сложной социальной системе присущи как внутренние, так и внешне детерминированные противоречия. Это и отмеченное ранее противоречие между ее различными уровнями. Это и противоречие между традициями и новациями, консер-

вативностью и разнообразием культурных образцов как внутреннее, сущностное, диалектическое противоречие экономической культуры, движущее ее развитие. Это и противоречия между знаниями и умениями людей, между их стереотипами поведения и ценностными установками, между разными ценностями и т.д. Противоречива взаимосвязь между функциональными составляющими самой экономической культуры: экономическим сознанием, воспитанием и образованием. Если культивируемые в процессе воспитания и образования ценности не воспринимаются людьми, а по-прежнему остаются вынужденными нормами поведения, нарушается целостность культуры, возникает угроза появления квазикультурных форм. Уровень экономической культуры может также не совпадать с уровнем общечеловеческой культуры и другими ее подвидами. Налицо противоречие между существующей экономической культурой и востребованной сегодняшними институциональными переменами. Появившийся «дефицит» культуры усиливает противоречие между новой и старой экономической культурой. Причем речь идет как о ценностно-содержательном, так и об инструментальном ее аспектах. Так, ценностное неприятие рынка у ряда групп населения усиливается их практической беспомощностью на нем. Отсутствие знаний и практических навыков приводит к «инструментальной» неадаптированности населения к рыночной среде и обуславливает в итоге его пассивное социально-экономическое поведение.

Прогрессирующая девальвация сформированных ценностей и инструментальных навыков унаследованной экономической культуры общества пока не компенсируется органическим восприятием новых, рыночных. Дефицит новой экономической культуры не позволяет ей выполнять функцию рыночной социализации людей. Ведь экономическая культура (как и культура вообще), являясь плодом деятельности поколений, чрезвычайно устойчива. Отжившие отношения, ушедшая в прошлое система управления существовали не только вне людей

(в виде законов, инструкций), но и внутри них: в тех ценностях и социальных нормах поведения, которые давно приобрели силу привычки и стали «страшной силой миллионов» [22, с. 26]. Более того, люди могут критически относиться к действующей системе, но это вовсе не означает, что они способны быстро перестроиться и начать действовать по-другому. По данным всеукраинского мониторинга, проведенного Институтом социологии НАН Украины в 2005 г., только 17,9% населения считают, что все не так плохо и можно жить. Половина (51,4%) полагает, что жить трудно, но можно терпеть. Пятая часть (21,0%) терпеть свое бедственное положение уже не может; 35,2% не хватает умения жить в современных условиях, 46,3% – современных экономических знаний. Дефицита последних не испытывает всего 15,4% граждан.

Как уже отмечалось, экономическая культура – трудноизмеримое понятие. Для ее измерения необходимо выделить основные структурные элементы, содержательные составляющие и уже потом операционализировать их. Исследователи экономической культуры к таковым, как правило, относят стереотипы потребления, нормы и образцы социального взаимодействия хозяйствующих субъектов, организационные формы осуществления экономической деятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту и др. [17, с. 69]. Однако помимо этих многообразных и бесспорно важных ценностных элементов экономической культуры необходимо также оценивать входящие в ее состав знания, навыки и умения людей.

Измерение экономической культуры возможно лишь на базе адекватного сути этого сложного многогранного понятия методологического подхода. Можно говорить о трех способах оценки экономической культуры: качественном, количественном и с использованием опосредованных показателей. Главным среди них является качественный метод оценки и соответствующей классифи-

кации культур, базирующийся на системе ценностей. Именно этот способ является наиболее распространенным и правомерным в научном отношении, поскольку исходит из сущностного понимания культуры, основополагающим, содержательным элементом, своеобразным «скелетом» которой выступает система ценностей. Она определяет качество социальности: как самого социального субъекта, так и его деятельности. Система ценностей позволяет глубже понять носителя экономической культуры – человека: что он считает благом, что для него хорошо и что такое плохо. При этом речь идет не об определении уровня культуры, а о приближении к пониманию характера, типа культуры, того, что отличает одну культуру от другой. Экономическая культура всегда существует в определенных пространственных и конкретно-исторических условиях. Поэтому важным направлением исследования является изучение специфических характеристик национальных культур и их сравнительный анализ.

Наиболее известное и широкомасштабное исследование, касающееся выявления различий в национальной культуре и влияния ценностных ориентаций, отражающих эту национальную специфику, на организационное поведение и, естественно, на экономическую культуру народов, было проведено в 60–70-х годах прошлого века голландским ученым Г.Хофстедом. По разработанной им методике он измерил культурные особенности первоначально более 40, а позднее – 70 стран, включая Россию. При этом три из пяти параметров его модели культурных различий между странами имеют прямое отношение к экономической культуре: проявление индивидуализма/коллективизма, «дистанция по отношению к власти» и «избегание неопределенности» (помимо маскулинности/феминности и ориентации на долгосрочную или краткосрочную перспективу).

Кроме сравнительных исследований культур разных наций Г.Хофстеда следует назвать работы Х.Триандиса (изучение культурных синдромов: простоты/сложности,

индивидуализма/коллективизма, открытости/закрытости), У.Оучи (исследование семи переменных организационной культуры), Р.Льюиса (каталогизация деловых культур в международном бизнесе), Ф.Тромпенаарса (рассмотрение семимерной модели культуры, понимаемой как специфический способ решения универсальных проблем). В отличие от массовых исследований культуры зарубежными учеными, в России изучение экономической культуры и национального менталитета началось с 1990-х годов (с появлением работ А.Ахиезера, М.Грачева, Я.Кузьмина, Т.Заславской, Ю.Латова, А.Наумова, Р.Рывкиной, П.Шихирева и ряда других). Проведенный З.Сикевич опрос жителей четырех регионов России и Украины в 1995 году стал первым исследованием отечественного менталитета\*. Среди публикаций украинских ученых отметим коллективную работу социологов «Економічна свідомість населення і економічна просвіта» [23] монографию В.Пилипенко «Реформи. Підприємництво. Культура» [24], работу Д.Богини и М.Семикиной «Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики» [25]. Наша работа является результатом первого в Украине комплексного исследования экономической культуры населения.

Кроме качественного и количественного подходов к непосредственному оцениванию уровня экономической культуры (см.: § 1.2.2), возможность использования ее опосредованных показателей. Обладая таким уникальным и существенным свойством как всепроникаемость и вездесущность, экономическая культура имеет множество форм проявления. Поэтому об уровне экономической культуры можно смело судить как по важнейшим показателям экономического развития, так и по показателям качества жизни людей. Многообразие параметров культуры – более частных или более общих,

---

\* Подробнее см.: Сикевич З.В. Национальное самосознание русских (социологический очерк). – М., 1966.

более видимых или более латентных – отражает многослойную структуру культурного айсберга.

В целом экономическая культура общества, рассматриваемая с позиций экономической социологии как совокупность знаний, умений, способностей, поведенческих стереотипов и ценностей, влияющих на экономическое поведение людей и выполняющих функции их экономической социализации, представляет собой сложную социальную систему, состоящую из ряда иерархических уровней и элементов, обладающих неодинаковой степенью устойчивости, инерционности или, наоборот, подвижности и изменчивости. Это – открытая (для взаимодействия с другими типами культур и институтов) и находящаяся в постоянном развитии интегративная система, вплетенная в институциональное тело экономики.

### **1.2.2. Многомерность и одномерность определений**

Социологический поход к исследованию экономической культуры предполагает метрическую характеристику ее составляющих. Подобная характеристика сталкивается с рядом трудностей, среди которых отметим главное. Во-первых, существует принципиальное качественное различие культур, та пестрая их мозаика, когда сама постановка вопроса о том, какая культура «лучше», а какая «хуже», какая культура «выше», а какая «ниже», не имеет и не может иметь смысла. Самобытность, своеобразие в сравнении двух или более культур не признает одномерных характеристик. Спрашивать о том, какая культура предпочтительнее: грузинская или армянская, французская или английская, – это все равно, что спрашивать: «Что вам больше нравится: шоколад или жареная картошка?». Каждая культура по-своему «хороша» и одновременно содержит определенные изъяны. Во-вторых, сопоставимость отдельных составляющих различных культур не позволяет сводить их к некоему вектору, к некой интегральной величине. Так, в одной экономической культуре (ментальности) заметнее

выражено трудолюбие народа по сравнению с другой культурой, зато в этой последней может заметно преобладать рачительность, рациональность, предприимчивость и т.д. Сводить эти показатели к усредненному индексу в принципе невозможно. Наконец, в-третьих, даже полимерная характеристика двух и более экономических культур способна вызывать небезосновательные сомнения, поскольку, казалось бы, одни и те же составляющие этих культур в качественном отношении могут существенно отличаться друг от друга, ставя под сомнение правомерность их сравнимости. Культура деловых интеракций украинцев и эстонцев при всем их формально-технологическом сходстве в субъективно-ментальном отношении может быть совершенно различной, точно также, как трудолюбие немца отличается от трудолюбия итальянца или испанца. Трудно сопоставить в измерениях культуру потребления, скажем, англичан и французов, американцев и турок, хотя речь в этих случаях идет об одной и той же составляющей экономических культур этих народов. Обобщающей оценкой метрических возможностей различных экономических культур можно считать слова Пола Димаджио из его статьи «Культура и экономика»: «Конституирующее влияние культуры распространяется в широких временных и пространственных рамках: вероятность обнаружить различия в категориях хозяйственного действия более велика при сопоставлении обществ, относящихся к разным историческим эпохам, нежели при сравнении групп в рамках одного общества. Обнаружение регулятивных эффектов более вероятно при сопоставлении групп или контекстов в рамках одного общества, чем при сравнении схожих обществ с различными регулятивными режимами» [11, с. 60].

Таким образом, далеко не всегда возможна квантификация экономических культур, и разделение их по качественному и количественному признакам вполне правомерно. Качественный признак фиксирует то особое, что отличает культуру одного народа, одних групп



людей от всех других, тогда как количественный – их общие, сопоставимые составляющие. В каких же конкретно случаях – если учесть все сказанное – возможен метрически сравнительный подход при характеристике экономических культур разных стран и народов, когда правомерно рассматривать эти культуры или их составляющие по количественному признаку? Наличие качественных барьеров в социокультурных измерениях, взаимодействиях культур и возникающая при этом проблема их одномерного сравнения адекватно объясняются и решаются при их диалектико-материалистическом анализе, а именно – при толковании этих процессов как противоречивого единства содержания и формы, когда содержание представляет собой *единство* (а значит, и одномерность), а форма – *многообразие* (а значит, и *многомерность*). В самом деле: когда речь идет о содержательной стороне экономической культуры, о ее субстантивном наполнении, мы во всех случаях имеем дело с такими общими предметами культурного освоения, как труд, производство, обмен, распределение, потребление и т.д. Во всех странах, у всех народов и наций труд как таковой представляет собой «процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек собственной деятельностью регулирует, контролирует и опосредствует обмен веществ между собой и природой» [26, с. 169]. Во всех странах, у всех народов и наций неизбежно существует материальное производство с его однотипными средствами, одинаковыми или сходными технологическими процессами и едиными результатами – продуктами производства как продуктами пользования или потребления. Точно так же общность (одномерность) присуща и процессам обмена, распределения, потребления и т.д., то есть любым процессам экономической жизнедеятельности людей. И в то же время все эти процессы в их одномерном (для каждого из них) экономическом содержании осуществляются различными социокультурными, этнокультурными способами, пребывают в различных, зачастую неповтори-

мых формах, степень и характер влияния которых на экономический процесс могут быть измерены только внутри каждой из них. Будучи *многомерными* в отношении одних и тех же экономических процессов, эти формы являются в то же время *одномерными* в пределах каждой из этнических (региональных) экономических культур.

Если в понимании содержания экономической культуры мы акцентируем внимание на перечисленных выше предметных ее составляющих, то в понимании ее формы акцент переносится на ценностно-нормативный и социально-регулятивный характер функционирования этих составляющих. Производительный труд присущ всем народам и этносам, но ценностно-нормативная оболочка, в которую он облачается, может приобретать при этом диаметрально противоположные значения: для одних – он источник радости и вдохновения, для других – тяжкий жребий и неблагодарное занятие. В понятие формы экономической культуры включаются закрепленные традициями и установлениями смыслы, значения и нормы деятельности и взаимодействий, писанные и неписанные моральные и правовые законы, социальные институты, государственное управление. Если некоторые из этих социокультурных образований приобретают характер международных или континентальных стандартов и становятся, таким образом, измеряемыми и сопоставимыми, то другие сохраняют устойчивость этнического своеобразия, ментальной неповторимости и представляют собой те качественно определяемые феномены, которые в целом или в своих частностях способны к измерению только внутри себя, в сопоставлении с самими собой по мере своего развития. В этом плане необходимо отметить, что в связи с происходящими в человеческом мире процессами интеграции (глобализации) экономическая культура разных стран и народов если и не нивелируется, то стандартизируется в пределах ее ключевых зон. Процесс интеграции в современном мире столь сложным и противоречивым образом

повлиял на состояние и развитие экономической культуры, что он заслуживает особого рассмотрения.

В социально-этническом плане современные интеграционные процессы, противоречивые и неоднозначные по характеру или природе взаимодействующих в них общих и локальных тенденций, можно представить в виде триады таких вероятных и взаимонесогласующихся явлений, как *этноцентризм*, *интернационализм* и *космополитизм*. Этноцентризм исторически предшествовал интернационализму и не признавал космополитических идей. «Понимание общества в Первом модерне А.Д.Смит метко назвал «методологическим национализмом»: общества и государства мыслятся, организуются и процветают как вещи совпадающие», – отмечает в одной из своих работ У.Бек [27, с. 117]. «Методологический национализм» представляет собой то явление, которое более точно на современном социологическом языке может быть названо как этноцентризм. Культура этого последнего, несмотря на неизбежную в условиях нарастания интеграционных процессов ее эрозию, сохраняет устойчивость, ментальность и является уникальным лоскутком «пестрой мозаики» мировой культуры. Ее измерение аутентично и имеет смысл в порядке прослеживания исторических перемен.

По мере нарастания интеграционных процессов, когда усиливается диалог (полилог) культур и интенсивно происходит аккультурация, через полосу перманентных трений и конфликтов в жизнь мирового сообщества приходит новый тип взаимоотношений – *интернационализм*. В интересующем нас аспекте – это *многомерно-одномерная* культура, то есть диалектически двойственное явление, когда, с одной стороны, в поведении и деятельности людей, прежде всего в домашнем сельском хозяйстве, в быту, в семейных отношениях сохраняются и действуют уникальные традиционные этнические ценности, а с другой – культурные ценности и нормы постмодерна, социальные институты и технологии современной технически цивилизованной экономики, стандарты

«современного» образа жизни. Интернационализм ставит во главу угла такое *взаимодействие* национальных культур, которое одновременно: а) взаимообогащает национальные культуры, б) выделяет среди них культуры с большим интегративным потенциалом и придает им статус центрирующих культур, в) снижает интегративный потенциал целого ряда других национальных культур, а временами бесконфликтно или посредством затухающих конфликтов подвергает их ассимиляции со стороны функционально и субстантивно развитых культур, г) сближает национальные культуры в институционально-экономическом и функциональном отношении, усиливая роль и значение общечеловеческих и межнациональных ценностей и норм. Интернационализм, таким образом, повышает значимость *одномерности* культур, одновременно сохраняя их качественную *многомерность*.

Спорным и до конца не решенным в плане перспектив интеграции (глобализации) человеческого мира является вопрос о третьей составляющей названной выше триады – вопрос о *космополитизме*. Известно, что впервые вопрос об обществе «свободных граждан мира» еще в XVIII веке был поставлен И.Кантом, который утверждал, что на смену обществу национальных государств придет единое общество свободных граждан мира. Здесь, в этой третьей модели культуры (общественных связей), по словам У.Бека, в центре анализа находится индивид, а между индивидами, межгосударственными организациями и неправительственными организациями необходимо наличие прямых отношений [27, с. 165]. В эпоху капиталистической глобализации мира, когда усиливается не только экономическая, но и политическая роль транснациональных корпораций, а национальные государства все более ее утрачивают, конечно же, вопрос о космополитизации затрагивает и проблему человеческой культуры, которая в соответствии с логикой космополитизма должна становиться одномерной. Делать какие-либо прогнозы в отношении перспектив космополитизации культуры не входит в наши задачи. Можно лишь

констатировать, что помимо абстрактных, общетеоретических гипотез существуют и попытки обнаружения реальных тенденций космополитизации, как это делает, к примеру, К.Брефертон, ссылающийся на «развертывание институтов ООН по правам человека после окончания «холодной войны» и впечатляющий рост числа неправительственных организаций и их членов» [27, с. 166], или Д.Хелд, предполагающий конкретный шестифазовый переход современного общества к космополитической демократии [27, с. 166–167]. Обобщенную картину улавливаемых реалий такого перехода дает У.Бек: «Не межкультурный консенсус по основным правам, а процесс сотрудничества и возникающие при этом взаимозависимости дают ключ к транснациональным гарантиям основного права. Это частично кодифицированные, частично некодифицированные процедуры, в которых закладываются, улаживаются и выстраиваются транснациональные связи – плотная многомерная ткань из взаимных переплетений и обязательств, и эти связи должны, по-видимому, выражать идею *космополитической демократии* и сделать возможной ее реализацию» [27, с. 166]. Как говорится, в идеале космополитическая культура в целом и особенно экономическая культура станет или способна стать, по мнению ее исследователей, одномерной, но *одномерной в особом смысле*: она будет представлять (если таковая вообще будет!) сложный синтез общечеловечески значимых этнических ценностей и норм, когда пестрая мозаика различных культур станет в различной доступной мере достоянием каждого индивида. Вопреки заветам Редьярда Киплинга Восток сойдется с Западом, и это схождение уже происходит на наших глазах.

Интеграционные процессы в культуре, фиксируемые сегодня некоторыми исследователями как «глобальная мешанина» [27, с. 42], осуществляются сложным и зачастую конфронтационным путем, когда явно обнаруживаются: всплески национального (националистического) сепаратизма на фоне усилившегося взаимодействия

многомерных и качественно разнородных культур; интернациональная солидарность как ведущая тенденция этих взаимодействий; выделение определенного инварианта, претендующего на роль метанациональной (а по мнению некоторых других исследователей, транснациональной) общечеловеческой культуры. Таковой нам представляется динамика мировой культуры в целом и экономической – в частности.

Засвидетельствованная динамика вовлекает в себя, подчиняет себе и современную культуру населения Украины в качестве полиэтнического образования в его движении. Предваряя эмпирическую характеристику этого процесса, можно констатировать, что, по мнению большинства экспертов (53,8%), в определении культурных особенностей развития национальной экономики может (или должен) быть применен количественный (одномерный) подход, а по мнению меньшинства – качественный, многомерный (35,2%). Вывод, очевидно, таков: уровень вовлеченности Украины в мирохозяйственные связи с их сложившимися стандартами позволяет говорить об экономической культуре населения как об одномерном явлении, сохраняющем вместе с тем в некоторых нишах свои ментальные, качественные особенности. Если же говорить в целом, то в современной экономической культуре одномерность присуща, во-первых, ее предметно-функциональному содержанию – экономическим процессам и экономической деятельности и, во-вторых, некоторым ее сторонам, некоторым составляющим в рамках отдельных национальных культур. В целом эти исследования (национальной культуры) являются по большей части многомерными, качественно разнородными.

### **1.3. Императивы и функции экономической культуры**

С социологической точки зрения культура представляет собой нечто результирующее, отвердевшее или застывшее, которым человечество пользуется как достигнутым благом. В ее существовании четко различим про-

цессуальный аспект, когда речь идет о культуросотворческой деятельности и когда результаты этой деятельности в виде символов, ценностей и норм в свою очередь становятся формой, сводом правил и установлений функционирования и развития любой человеческой деятельности. Культуротворчество как формирование новых ценностей и норм и затем функционирование последних в разнообразной человеческой практике и представляют бытие культуры в любом человеческом социуме. В подобной жизнедеятельности пребывает и экономическая культура общества.

Культуротворческий процесс в сфере хозяйственной деятельности представляет собой постепенную наработку атрибутов культуры, необходимых в социуме для упорядочения и для достижения скоординированной деятельности людей в постоянно обновляющемся производстве и экономических связях. В результате этого процесса появляются потребности в новых предметах пользования и потребления (новые ценности), новые социальные способы их производства и потребления, а также социальные институты, регулирующие человеческую деятельность и поведение в этом многосложном процессе. Так, к примеру, с появлением избыточных продуктов в результате совершенствования средств труда и технологии производства возникает товарный обмен, наполняющий новым смыслом и придающий нормативное символическое значение такому «веществу природы», как золото, которое из элементарного украшения превращается во всеобщий эквивалент товаров. Отношения купли-продажи, став необходимым элементом хозяйственной жизни, обретают вследствие этого социокультурную форму и входят в ее подчинение, так как золото уже не само по себе выполняет регулятивно-координирующую роль в обменном процессе, а лишь с приобретением экспрессивно-символического значения – государственной чеканки (печати, символа, герба национального государства). Последняя представляет собой эмпирическое свидетельство того, как централизованно

и императивно (на уровне государственной власти) достигнутая конвенциональность выражает *необходимость* подчинения экономической жизнедеятельности индивидов их социальному способу существования.

Из взаимодействия культуры как общесоциального явления и экономики как специфического вида человеческой жизнедеятельности проистекают различные по происхождению и назначению или роли стороны экономической культуры. Несколько пространную характеристику этим сторонам экономической культуры дает Пол Димаджио, обращая внимание «на различие между типично *конституирующими* (категориями, сценариями [scripts], концепциями действия [conceptions of adancy], понятиями методов [notions of technique] и преимущественно *регулятивными* формами культуры (нормами, ценностями, обычаями [routines]). В широком смысле это деление соответствует двум подходам к анализу связи между культурой и хозяйством. Исследователи, считающие культуру и экономическое поведение взаимообусловленными явлениями, склонны придерживаться первой точки зрения: культура представляет нам категории и понимания [understandings], позволяющие участвовать в экономическом действии. Авторы же, считающие экономическое поведение категорией, аналитически отличной от культуры, подчеркивают, каким образом нормы и конвенции [conventions] ограничивают в противном случае беспрепятственное преследование индивидом собственного эгоистического интереса. Антропологи обычно принадлежат к первой группе, эгоисты – ко второй. Социологи же встречаются в обеих. Дело не в том, что одна точка зрения «более правильна», чем другая: элементы культуры и открывают, и ограничивают возможности, причем во многих случаях это делается одновременно, так что полезность каждого подхода зависит главным образом от того, что именно мы хотим объяснить» [11, с. 46]. В сделанной им сноске Пол Димаджио поясняет: «регулятивная эффективность и конституирующая сила элемента культуры – аналити-



чески независимы друг от друга, и та или иная культурная форма может иметь развитыми оба аспекта, а возможно – ни одного» [11, с. 46–47].

С принципиально важными коррективами высказанные суждения можно представить более кратко: ценности *создаются*, а нормы *устанавливаются*; ценности *создаются* и *раскрываются* в процессе материального производства, а нормы *упорядочивают* этот процесс и пользование его результатами; таким образом, *экономика* (производство и воспроизводство всей системы жизнедеятельности общества) посредством создания и удовлетворения человеческих жизненных потребностей рождает ценности или, по меньшей мере, их предпосылки, тогда как *социальный (социокультурный) образ жизни* людей придает нормативный характер их производству, пользованию и потреблению, внося упорядоченность, доступную для данного исторического времени, в систему общественных отношений. Важно подчеркнуть при этом, что материальное производство (экономика) двояким образом влияет на человеческие ценности: во-первых, оно их воспроизводит тогда, когда их нормативный характер уже признан и установлен и, во-вторых, когда в процессе производства, его инноваций обнаруживаются такие новые свойства, качества, грани вещества природы или человеческих отношений по поводу их использования, которые, втягиваясь в жизнедеятельность людей, еще не представляют собой ценности, но в качестве необходимого элемента их жизни все более становятся признаваемыми таковыми. Именно здесь мы сталкиваемся с двумя императивами человеческой истории – с требованиями материального производства институционализировать удовлетворение человеческих потребностей в новых ценностях, с требованиями признания инноваций в качестве таких ценностей и со встречными требованиями со стороны социума придать нормативный (нормативно-поощрительный или нормативно-ограничивающий), упорядочивающий характер

пользованию этими ценностями, по мере возможности наполнить социально однозначным смыслом.

Реализация этих обоюдных требований во взаимодействии экономики и культуры не происходит столь эволюционно ровно и гладко, как это иной раз может показаться обществоведам. Уже то обстоятельство, что речь во всех случаях идет о «лезвии бритвы», на котором стыкуются экономический индивидуализм (эгоизм) и социальные интересы общечеловеческой культуры, свидетельствует о неизбежных исторических драмах на пути к синтезу, гармонии или примирению враждующих начал в жизнедеятельности человеческих сообществ. Здесь имеется в виду не только межклассовая борьба, как это видели, понимали и трактовали марксисты, но и по большому, масштабно философскому счету, борьба между материей (материалистичностью) и духом (духовностью), когда материальное начало создает и культивирует вокруг себя прагматизм, стремление к вещизму, грубому потребительству и взаимную рознь в процессе присвоения, а духовное начало (нравственность, религия, художественные ценности) умеряет, смягчает материальную алчность и призывает к примирению и единству на основе высших общечеловеческих культурных ценностей Поэтому, говоря об императивах экономической культуры в отношении жизнедеятельности людей, следует отдавать должное прежде всего не односторонне антропологическому и не идиллически социологическому подходу к определению культуры, а всестороннему ее объяснению, которое дается, к примеру, в работах К.Поланьи, Дж.-М.Кейнса и несправедливо забытого «идеалиста» А.Швейцера. Последний не уставал повторять, что подлинный прогресс культуры индивидов и всевозможных сообществ состоит (или должен состоять) «в смягчении как для тех, так и для других борьбы за существование» [28, с. 51]. «Создание максимально благоприятных условий жизни, – писал он, – таково требование, необходимое и само по себе, и для духовного и нравственного совершенства индивида, которое являет-

ся конечной целью культуры. Борьба за существование ведется на два фронта: человеку приходится утверждать себя в природе – перед ее стихийными силами, и в обществе – перед себе подобными... Следовательно, и сущность культуры двояка. Культура слагается из господства разума над силами природы и из господства разума над человеческими убеждениями и помыслами» [28, с. 51–51]. А.Швейцер полагал, что второе требование – господство разума над человеческими убеждениями и помыслами – гораздо важнее. Оно заключается в том, что «индивиды и всевозможные человеческие сообщества соизмеряют свои желания с материальным и духовным благом целого и многих» [28, с. 53]. При всей рационалистичности выдвинутых А.Швейцером суждений они имеют научный смысл в главном – в том, что основной императив культуры по отношению ко всем видам практической деятельности людей состоит *в требовании соразмерности их желаний с материальным и духовным благом целого и многих.*

Императивы культуры в качестве объединяющего их единого требования к деятельности, поведению и взаимоотношениям людей в обществе полагают необходимую для существования тех или иных сообществ согласованность или упорядоченность интересов и стремлений отдельных индивидов или, по меньшей мере, их определенную сбалансированность, позволяющую всем этим сообществам функционировать и развиваться во всестороннем жизнеобеспечивающем режиме. Эти императивы не продиктованы однозначно историей всему многообразию культуры, всем фазам ее развития. Общие ее требования к экономической жизнедеятельности людей нуждаются в поправках с учетом национальных, региональных и классовых особенностей конкретной среды, а также исторического своеобразия той эпохи, в которой культура предъявляет свой счет экономике. Другими словами, императивы культуры обладают как общечеловеческими, так и конкретно-этническими или конкретно-историческими свойствами.

Общечеловеческие требования культуры к хозяйственной жизни общества, в первом приближении, таковы:

– законопослушность граждан как субъектов хозяйствования в ситуации ее адекватности потребностям развития общественного производства, и нормообеспечение, нормоконтролирование со стороны власти реализации этих потребностей;

– смягчение социально-экономической напряженности в обществе, гуманизация конфликтов и противоречий в нем;

– признание приоритетной роли общечеловеческих интересов и ценностей;

– верховенство этических принципов и моральных норм над политическими принципами, нормами и институтами;

– вариативность предписана во избежание жесткой бюрократической регуляции.

Перечисленные требования, во-первых, по-разному проявляются на этапе культуротворчества, когда новые ценности и нормы только зарождаются и не в состоянии обуздать инновационную социально-экономическую стихию, и на этапе зрелости устоявшихся принципов, ценностей и норм, когда культура уже способна диктовать свои требования хозяйственной жизни; во-вторых, выступая в форме национально-этнических или классовых культур, способны деформироваться, то усиливая, то ослабляя свое воздействие на социально-экономические процессы и, наконец, в-третьих, далеко не всегда встречают признание, игнорируются экономической практикой, направляются ею в русло ложных решений.

Кратко охарактеризуем названные императивы.

*Законопослушность граждан и нормообеспечение со стороны властей.* Если экономика в ее общечеловеческом масштабе, подобно шекспировскому кроту, «верно роет» и создает «невидимой рукой рынка» цивилизационные блага для будущих поколений людей, то происходит это благодаря терпеливой законопослушности граждан в качестве хозяйствующих субъектов и нормо-

обеспечению, нормоконтролированию со стороны государственных элит, праздность которых в конечном счете создавала интеллектуальную среду и духовную культуру. Религиозная мораль – хотя не везде и не всегда – призывала к долготерпению, к «труждению» в муках, либо запугивая людей, либо обещая им прелести загробной жизни, тогда как правовые нормы в случае их соблюдения гарантировали им сносную земную жизнь. Во всех случаях создавался тот необходимый для непрерывного производства консенсус, который обеспечивал нормальную жизнь человеческого социума как целого.

*Смягчение социально-экономической напряженности в обществе, гуманизация конфликтов.* Давно известно, что если животные пользуются дарами природы, то человечество пользуется только тем, что оно само себе производит. А поскольку производство требует от людей больших затрат физической и умственной энергии, поскольку его потребности в качественно-количественном отношении непрерывно возрастают, то изначально человечество претерпевало ту нужду в ресурсах и продуктах, которая являлась источником взаимной борьбы за обладание, источником конфликтов и войн. Ограничивающим фактором последних явилось государство как продукт культурных норм и установлений. Взаимная борьба индивидов благодаря государству, во-первых, трансформировалась в межгрупповую (межобщинную, межплеменную, межнациональную) борьбу, притупив, ослабив внутренние конфликты, и, во-вторых, приобрела нормативно-урегулированный характер (официальное объявление войны, ведение переговоров, заключение мира или перемирия, формирование института пленения, поединки и турниры в качестве символического выявления победившей стороны во избежание излишних кровопролитий и т.д.). Материалист Ф.Энгельс, видевший в классовой борьбе механизм общественного развития, признавал, тем не менее, за государством определенную роль «примирителя», когда писал: «чтобы классы с противоречивыми экономическими интереса-

ми не пожрали друг друга и общество в бесплодной борьбе, для этого стала необходимой сила, по-видимому, стоящая над обществом, сила, которая бы умеряла столкновение, держала его в границах «порядка». И эта сила, происшедшая из общества, но ставящая себя над ним, все более и более отчуждающая себя от него, есть государство» [29, с. 169–170]. Если, вклиниваясь в социально-экономические противоречия и конфликты, культура не примиряет враждующие стороны, то по крайней мере смягчает их напряженное противостояние. Важнейшую роль в этом играет государство как институт и централизованный механизм культуры.

*Признание приоритетной роли общечеловеческих интересов и ценностей.* Пожалуй, наиболее проблематичным в исследовании влияния культуры на хозяйственную жизнедеятельность общества является вопрос о приоритетной роли в ней жизнедеятельности общечеловеческих интересов и ценностей. Экономический эгоизм, эта квинтэссенция частнособственнических отношений, никогда непосредственно и субъективно не был направлен на удовлетворение общечеловеческих интересов, на поддержание и приумножение общечеловеческих ценностей. Единственное, что в этом плане его оправдывает, заключается в том, что он опосредованно и неявно, лишь в *конечном счете*, служил и, возможно, все еще служит идеалам добра и справедливости, формируя для них материальную основу. Носителями общечеловеческого в культуре (в качестве непреходящей ценности), согласно марксистской версии, были трудящиеся классы или представители тех обществ, которые пребывали в фазе своего прогрессивного развития. Думается, такой подход к трактовке общечеловеческого в культуре был несколько упрощенным: во-первых, общечеловеческими были не только достоинства, но и пороки и заблуждения, нравственное несовершенство людей, в том числе «трудящихся классов»; во-вторых, элементы общечеловеческих ценностей нарабатывались, создавались и укоренялись в довольно зрелой и совершенной форме

представителями «господствующих классов» на всех исторических этапах развития человеческих сообществ. Степень культуры (культурности) всегда определялась степенью или мерой подчиненности узкоклассового, специфически этнического в культуре общечеловеческому, общезначимому в ней, мерой или степенью возвышения поведения, поступков, деятельности, мироощущения и миропонимания людей до эталонных общечеловеческих ценностей и норм. Если в моральной, религиозной, художественной культуре такое возвышение не было редкостью, то в экономической культуре, если отвлечься от формально-технологических сторон хозяйственной деятельности, вопрос о подобном возвышении затрагивал святая святых человеческой жизни – материальные интересы людей – и по этой причине лишь постепенно, долговременно и мучительно решался в пользу такого возвышения. Императивы экономической культуры далеко не всегда встречали признание и понимание среди широких слоев населения, разных социальных групп, поскольку адекватные вызовам этой культуры действия и поведение людей менее всего зависели от их субъективных желаний или предрасположенности к ним: императивы экономической культуры чаще всего наталкивались на жесткое противодействие со стороны классовых интересов собственников, что вынуждало общечеловеческую культуру отступать и замирать в отведенных ей нишах. Более того, когда побеждает грубый эгоизм частнособственнических отношений, вместо культурных ценностей и норм появляются их крикливые, технически оснащенные суррогаты в виде примитивных художественных поделок, религиозно-нравственных утешений, клеветы на подлинные человеческие ценности и циничных насмешек над духовностью. Вследствие такого положения вещей перед человечеством возникает вопрос: способна ли вообще человеческая культура хотя бы в отдаленной перспективе преодолеть материальный индивидуализм собственничества или он может быть устранен только с ликвидацией частнособственнических от-

ношений? Ответить на этот вопрос надлежит истории. Опыт раннего социализма свидетельствует как о том, что культура становится эффективной социообразующей силой при способствующих этому радикальных изменениях в производственно-экономической сфере общества, так и о том, что ее основательное воздействие на социально-экономическую жизнь общества осуществляется долговременным эволюционным путем. «Культурные революции», как опять же свидетельствует этот опыт, не способны решать общечеловеческих задач в условиях доминирования «честной бедности» и экономической отсталости над прагматичной компетентностью\*. Поэтому императивы общечеловечески значимой культуры напоминают классические капли воды, неукротимо и методически продавливающие твердокаменные глыбы. Но нужно учитывать и иное обстоятельство: чтобы возыметь эффективность, императивы культуры должны предполагать встречное движение к ним социально-экономических отношений, всей системы хозяйственной жизни или хотя бы главных ее элементов, «признающих» правомерность этих императивов и готовых им подчиниться.

---

\* Установить можно политический режим, но культура *не устанавливается, а нарабатывается* веками. Одно дело – приобщение к культурным ценностям каких-либо групп, сословий или классов, и совершенно другое – выработка, формирование культурных ценностей и норм. Первое дается относительно легко, второе требует времени и усилий. Захватив политическую власть, большевики оказались перед более сложной задачей – преодолением культурной отсталости. «Чья возьмет? Чего нам не хватает? – писал в одной из своих записок В.И. Ленин. – Культурности, *уменья управлять...*» [30, с. 415]. Форсирование формирования социалистической культуры привело к однобокому ее развитию – к заметному превалированию когнитивного ее элемента – просвещения – над аксиологическими ее элементами, к гипертрофии самодовлеющих классовых ценностей в ущерб общечеловеческой культуре, а также к декларативности морали бесребренничества при скрытых установках большинства на мелкобуржуазный прагматизм и вещистское потребительство, что со временем породило известную двойную мораль.



*Верховенство этических принципов и моральных норм над политическими принципами, нормами и институтами.* В человеческой истории наблюдаются регулятивные всплески моральных, религиозно-нравственных норм как свидетельства того, что в одни периоды главенствующую роль в жизни общества играли мораль и религия, в другие периоды они уступали место политике, политической идеологии и ее всевозможным институтам. В современный период в связи с возросшим по масштабам и качеству технической оснащенности производством, а также резко усилившимся процессом всесторонней интеграции человеческих сообществ все большую роль приобретают те общечеловеческие факторы, регуляция действий которых требует адекватных им интегративных по своей природе ценностей и норм. И таковыми должны стать этические принципы и моральные нормы. Можно оспаривать известное марксистское положение о том, что политика и право являются исторически преходящими регуляторами человеческого поведения и что на смену им в будущем придет мораль. Но к этой парадигме все больше склоняются даже антимарксистски настроенные ученые. Вернее же будет сказать, что право и политика все более будут сближаться (и уже сближаются) с этическими принципами и моральными нормами, с одной стороны, обогащая их конкретно-ситуативными нюансами, а с другой – растворяясь в этих нормах. Принципы этики и общечеловеческие нормы морали применительно к сегодняшней экономической практике более «вместительны» в регулятивном плане и менее педантичны (или бюрократичны) в своих требованиях для тех условий, когда калькуляция промежуточных финансово-экономических операций, астрономически большой товарной массы, а также возрастающих транзакционных издержек либо утрачивают смысл и значение, либо становятся просто невозможными. Никакими политико-правовыми мерами сегодня уже невозможно обуздать виртуальную экономику с ее государственными финансовыми играми, с ее все

более неконтролируемым потоком компьютерной информации и компьютерных расчетов, с распространившимися «хакерством» и «кассетным пиратством». Экономика взывает к морали, мораль стремится к экономике. Сама экономика становится сегодня тем *социализирующим* экономическую практику фактором, который не может обойтись без регулятивной роли в ней (практике) человеческой морали. И если раньше морально-этический императив экономической культуры выполнял свою роль опосредованно, через политику и право, то сегодня он предпочитает действовать более «экономно», то есть напрямую влиять на хозяйственную жизнь в обществе. Насколько это ему удастся – вопрос иной.

*Вариативность предписаний во избежание жесткой бюрократической регуляции.* Этот императив экономической культуры тесно связан с предыдущим. «Вместительность» современной культурной нормы вместе с однозначностью императива означает и его вариативный характер. Чем шире по диапазону своих компетенций норма, тем более она вариативна и лишена характера скрупулезной регламентации, тем более прав и возможностей она предоставляет хозяйствующим субъектам на уникальность их решений. Принцип «мысли глобально – действуй локально» означает то самое противоречивое единство общего (нормативного) и единичного (уникального, неординарного), присущее нынешней общечеловеческой культуре. Полилог культур, процессы аккультурации на фоне фрагментации и усиления автаркии ранее угнетаемых этносов (нередко граничащей с экспансионистскими настроениями!) неизбежно требуют учета региональной и этнической специфики реализации культурных императивов. И, в конце концов, сама эта вариативность становится императивом культуры, требующим консолидированного выполнения.

Возможности и последствия влияния культуры на экономику непредсказуемы в отношении конкретных способов этого влияния. Поэтому ограничимся общим признанием одного из корифеев экономической культуры

Дж.-М. Кейнса: «Хотя в идеальном обществе люди, может быть, и будут так обучены или воспитаны, чтобы не чувствовать интереса к выигрышу, все же мудрое и благоразумное государственное руководство должно дать возможность вести игру в соответствии с установленными правилами и ограничениями до тех пор, пока средний человек или хотя бы значительная часть общества остаются сильно подверженными страсти «делать деньги» [30, с. 343].

Императивы культуры, приобретая характер устойчивого воздействия на экономику и в связи с этим свое признание в хозяйственной практике в качестве ее необходимого социального компонента, постепенно систематизируются и становятся функциями. Если императивы культуры заявляют о себе в период ее генезиса и имеют место прежде всего в культуротворческом процессе, то функции культуры обнаруживаются в момент ее «запуска в производство», в период ее зрелости и готовности к выполнению своей регулятивной роли.

То есть функции можно рассматривать как результат и процесс реализации, осуществления этих требований со стороны культуры в экономической деятельности людей. Подчеркнем, что речь идет не о формирующихся культурных элементах и соответствующих им предписаниях, а о развитых культурных формах со зрелыми императивами, способными быть воспринятыми и принятыми людьми в качестве единственно возможного на данный момент (адекватного) способа их деятельности. Если императивы культуры выражают необходимость согласования действий с определенными социокультурными предписаниями, то функции культуры отражают не только направленные на какой-то субъект или объект, но и одновременно наполненные специфическим содержанием ролевые действия относительно потребностей социума.

Императивы экономической культуры вырастают из ее содержания, из структурных элементов, составляющих ее смыслодержающий, ценностный и нормативный пласты. Знания как когнитивный элемент экономичес-

кой культуры задают направленность и смысловую определенность деятельности человека в экономической сфере, а ценности и нормы как аксиологические и нормативные культурные компоненты упорядочивают эту деятельность. Так же как культура вносит смысл, порядок и согласованность в мировосприятие, мышление и поведение человека, так экономическая культура упорядочивает и представления человека об экономической системе, и его экономическое поведение. Императивы экономической культуры – это требования соответствия экономической деятельности имеющимся экономическим знаниям и умениям, соответствия экономическому поведению сформировавшимся ценностным ориентациям, а также необходимость выполнения сложившихся в обществе предписывающих и запрещающих норм.

Перечисленные императивы экономической культуры по мере развития и кристаллизации культурных форм превращаются в соответствующие социальные функции этой культуры – мировоззренческую и регулятивную. И хотя каждому структурному элементу экономической культуры соответствует одна или несколько функциональных ролей, все они (и составляющие экономической культуры, и ее функции) тесно связаны и переплетены между собой.

Экономическая культура не рождается вместе с появлением человека на Земле. Ее ростки возникают и постепенно крепнут в процессе антропогенеза, развития общественного производства как экономического бытия людей. Видимо, первоначальными культурными формами были приобретаемые в опыте, сперва взаимоотношений с природой по поводу добычи материальных средств к жизни, а затем и социальных отношений с другими людьми в связи с появившимся обменом результатами трудовой деятельности людей, определенные знания и представления об окружающем их мире и способах обеспечения жизненных потребностей. Опыт этих отношений и взаимоотношений порождал соответствующие правила и нормы, по которым они строились. Так воз-

никали первые обычаи и традиции. Параллельно шел процесс формирования ценностных представлений обо всех аспектах жизни, с которыми сталкивался человек. Имея начало, этот процесс познания и культуротворчества не имеет конца, если предположить бесконечность человеческого развития. Накапливаемые знания и ценностные установки людей служили и служат основой их мировоззрения, понимания ими окружающего мира и своего места в нем, в том числе в экономической сфере. Эта мировоззренческая функция экономической культуры содержит в себе определенное регулятивное начало, ибо отвечает на вопросы «кто есть кто» и «что есть что». Непосредственно регулятивную функцию призваны выполнять нормативно-ценностные пласты культуры. При этом ценности и нормы являются регуляторами разного рода. Ценности – это «мягкие» регуляторы, это – ориентиры людей среди того, что для них хорошо, а что плохо. Нормы представляют собой довольно «жесткие» регуляторы. Они как разрешающие и запрещающие знаки показывают, что позволено, а что нет в экономическом поведении человека.

В условиях неопределенности экономической среды нормативная база экономической деятельности как императив культуры вследствие жесткости и неординарности экономических выборов и решений часто размывается, становится вариативной, гибкой и, к сожалению, нередко нарушаемой. В отличие от других сфер человеческой деятельности экономика зачастую применяет «правила игры», не всегда адекватные нормам человеческой культуры. Здесь уместно привести сравнение: единые нормы уличного движения – красный свет как сигнал запрета и зеленый свет как сигнал разрешения во избежание правонарушений при резком переходе от разрешения к запрету (и наоборот) дополняются желтым светом предостережения («Внимание!»). При такой троичности норм движение пешеходов и транспорта становится фактически безупречным. Но каковой была бы реакция пешеходов и водителей транспорта, если бы на

светофоре вдруг вспыхнул голубой или синий свет! Началась бы вакханалия недоразумений. Так вот, в экономической практике довольно часто встречается «синий свет», влекущий за собой нарушение норм, отступление от требований культуры, а значит и конкурентно-конфликтные состояния. И чем больше таких нарушений, тем большую жесткость и императивность приобретают культурные нормы благодаря наполнению их новым смысложизненным значением. Именно нормативный пласт экономической культуры формирует институциональные требования, являющиеся ее императивами.

Переходя к изложению нашего понимания функций экономической культуры, считаем необходимым не только упомянуть имеющиеся по этому вопросу точки зрения, но и еще раз вернуться к осмыслению того, каким образом функции экономики и культуры как исходных начал жизнедеятельности людей влияют на формирование экономической культуры, являющейся результатом их взаимодействия. Естественно, функции всех подсистем общества направлены на его сохранение и развитие. Функция экономической подсистемы состоит в обеспечении материальных потребностей людей. Функция культуры заключается в формировании образа жизни, формы протекания жизнедеятельности, в том числе и формы удовлетворения человека в необходимых ему материальных благах. Культура выполняет роль культуротворчества (сохранения и развития созданного человеком в дополнение к природой данному исключительно на основе социальной материи) и человекотворчества (как процесса совершенствования самого носителя культуры). Думается, что аргументация извечной истины о том, что человек становится человеком благодаря культуре и посредством ее, излишня.

Итак, если экономика свидетельствует о том, что необходимо для обеспечения жизнедеятельности человека и удовлетворения его материальных потребностей, то культура объясняет, как это сделать, в какой форме, в какой последовательности, в какой мере и в какой соот-

несенности с другими потребностями. Говоря иными словами, культура всесторонне упорядочивает процесс производства, распределения и потребления материальных благ. Экономическая культура как социальный феномен, соединивший в себе родовое предназначение культуры и экономическую специфику ее видовой направленности, в свою очередь, призвана выполнять и экономические, и социальные (социокультурные) функции. Экономическая функция этой разновидности культуры состоит в ее роли как важного фактора экономического развития. Социальная функция экономической культуры – это, по сути, функция экономической социализации людей, состоящая из двух главных, названных ранее функций – мировоззренческой и регулятивной. Понятно, что наряду с этими функциями имеется ряд вспомогательных или частных функций, дополняющих и обеспечивающих осуществление главных или являющихся производными от них.

В научной литературе чаще используется предложенный российскими специалистами в области экономической социологии Т.Заславской и Р.Рывкиной подход к анализу функциональной роли экономической культуры, согласно которому выделяют три основных ее функции – трансляционную, селективную и инновационную [18, с. 133]. Безусловно, трансляция накопленного социального опыта, наработанных десятилетиями и столетиями ценностей, норм и стереотипов поведения, передача их от одних поколений к другим составляет жизненную силу культуры, обеспечивает ее сохранность и возможность дальнейшего развития. Развитие культуры предполагает как селекцию уже сформированных культурных форм – выбор наиболее действенных и перспективных, отказ от устаревших, малоэффективных и негативных элементов, так и создание новых ценностей и норм, модификацию имеющихся в соответствии с вызовами времени. Однако, на наш взгляд, эти важнейшие аспекты функционирования экономической культуры представляют собой не ее функции, а скорее, зако-

номерности развития, закономерности социального механизма ее функционирования.

Следует отметить, что исследователи экономической культуры трактовали ее функции в разное время по-разному. Так, В. Попов еще в начале 1980-х годов писал о познавательной, регулятивной, воспитательной и социально-преобразующей функциях экономического сознания. Позднее, помимо познавательной и воспитательной, он выделял мировоззренческую и информационную функции экономической культуры [32, с. 49]. Другие авторы, подчеркивая близость информационной и познавательной функций, а также взаимосвязь последней с мировоззренческой, выделяют в качестве особой методологическую функцию, определяющую методологию познания экономических процессов [33, с. 45; 34]. Украинские философы и социологи рассматривают пять основных функций культуры: познавательную, коммуникативную, регулятивную, прогностическую и ценностно-ориентационную [35, с. 22]. Нетрудно заметить безусловную общность у большинства исследователей в их трактовках функционального аспекта экономической культуры, несмотря на различия в названиях и степени детализации функций экономической культуры.

Можно соглашаться с приведенными мнениями ученых, можно оспаривать их. С нашей же точки зрения в перечислении и названии этих функций наблюдается определенная «мешанина», отсутствие четких критериев их выделения, упрощение иерархии и многоступенчатости основных и производных, вспомогательных функций, смешение функций разных уровней экономической культуры (разных ее субъектов-носителей) и т.д. Но все ли перечисленные функции являются функциями именно экономической культуры, а не других институтов и социальных образований? Например, наиболее часто называемая познавательная функция, суть которой заключается в вооружении человека необходимыми ему знаниями тех или иных сторон жизни, – это функция экономической культуры или функция обра-



зования и науки? Думается, что экономическая культура – это прежде всего результат соответствующего образования и воспитания, то есть итог, а не исходящее начало образовательной и воспитательной функций. Хотя, бесспорно, в самом процессе усвоения экономических знаний, ценностей и норм реализуются образовательная и воспитательная функции, но (!) других социальных институтов и образований. Так же, как и приобщение к определенному уровню культуры, овладение им открывает новые горизонты для дальнейшего образования и воспитания (самовоспитания) человека. Эти рассуждения лишний раз подтверждают, с одной стороны, многогранность, а с другой – нерасчлененность, органическую взаимозависимость всех составляющих социального целого. Аналогично обстоит дело с прогностической функцией экономической культуры. Действительно, экономическая культура общества определяет адекватный ей тип, модель национальной системы хозяйствования и возможные векторы ее развития. Но это – функция скорее не экономической культуры социума в целом и тем более не экономической культуры населения, а специфическая функция экономической науки как интеллектуально-теоретического ядра экономической культуры и управленческой элиты как особого субъекта этой культуры\*.

С позиций же экономической культуры социума в целом и прежде всего экономической культуры населения как основного субъекта экономической деятельности, правомерно говорить о двух основных социальных функциях экономической культуры – мировоззренческой, обеспечивающей ценностно-смысловую картину экономической жизни, и регулятивную, всесторонне

---

\* В теоретическом плане может быть продуктивным различие экономической культуры в широком и узком смысле слова. Широкое понимание функций экономической культуры предполагает рассмотрение функций культуры в сфере экономики в целом, а узкое – непосредственно функций экономической культуры как особой разновидности социальной культуры.

упорядочивающую экономическое поведение людей. Причем регулятивная функция носит комплексный и многосторонний характер. Она направлена на согласование целей разных субъектов, поиск возможного баланса между целями и интересами индивида и общества, установление оптимального (разумного) соответствия между целями экономической деятельности и средствами их достижения. По большому счету экономическая культура регулирует взаимосвязь экономического и социального в хозяйственной сфере жизнедеятельности человека, создавая компромисс между экономическим индивидуализмом (эгоизмом) и социокультурным альтруизмом.

Регуляция экономического поведения на ценностном и нормативном уровне не всегда совпадает. Порой, особенно в условиях институциональных перемен, взаимосвязь ценностей и норм может приобретать весьма противоречивую форму, вплоть до их разрыва, что порождает деформацию ценностно-нормативной структуры экономической культуры общества и, как следствие, эффект «культурного вакуума», появление двойных институциональных стандартов. В условиях резкого изменения институциональной среды происходит видоизменение, модификация и самих функций экономической культуры. Нарушаются традиционные формы регуляции и нормативные представления об экономической системе, социальной структуре общества и т.д. В связи с этим функции экономической социализации людей (направленные на усвоение ими знаний, опыта, норм и ценностей и включения их на этой основе в систему социально-экономических связей и отношений, необходимых для обеспечения своей жизнедеятельности в данном обществе) выступают в модифицированной форме адаптации к новым реалиям. Потребности в адаптации, возникающие, как правило, в условиях переходного состояния общества, активизируют селективную и инновационную стороны развития экономической культуры. При этом важной задачей селекции культурных форм становится слом имеющихся и воспроизводящихся не-

гативов и усиление всех позитивов. Появление новых культурных ценностей предполагает не только усвоение новых знаний, приобретение новых навыков и умений, но и возникновение новых норм и ценностей (или, как минимум, их видоизменение). Формирование последних носит параллельный, но не синхронный характер.

Дело в том, что ценности формируются длительно, они создаются постепенно, эволюционным путем, а нормы могут устанавливаться «сверху» в одночасье, не всегда соответствуя доминирующим ценностям населения. Между субъективным актом установления правовых, хозяйственных норм и объективно длительным процессом формирования адекватных ценностей может возникнуть некоторый временной лаг, неизбежно порождающий большую или меньшую амбивалентность сознания и поведения людей. В идеале в обществе должны доминировать те институты, которые соответствуют объективным потребностям в них. Эти потребности порождаются самими условиями жизни – как императивами материально-вещественного фактора (определяющей ролью материально-технологической среды существования социума), так и общим достигнутым уровнем культуры общества. В целом экономическая культура является качественной характеристикой и экономического бытия, и экономического сознания. Поэтому ее функции также можно детализировать и рассматривать сквозь призму ее материально-вещественных, деятельностных или интеллектуально-ценностных составляющих и компонентов. Вполне правомерен и целесообразен и субъективный подход, позволяющий выявить различия в функциях экономической культуры элиты и широких масс населения в соответствии с их разными социально-статусными характеристиками.

Завершая рассмотрение императивов и функций экономической культуры, еще раз подчеркнем главную мысль: императивы экономической культуры задают основной вектор ее функций – регулирование во всех многообразных аспектах сознания и поведения людей в

экономической сфере. В наиболее полной мере императивы и функции экономической культуры реализуются через систему институциональных требований зрелой социально-экономической системы, в экономических и идеологических институтах которой воплощается эта культура. Если экономические институты воспроизводят непосредственные правила хозяйствования, то идеологические – нормативно-ценностные представления людей о социально-экономическом устройстве общества. Мы можем повторить вслед за Т.Парсонсом, что главная функция культуры заключается в сохранении и воспроизводстве значимых институциональных образцов, то есть в сохранении и воспроизводстве качественно определенной социальности. И добавить, что экономическая культура наполняет регулирующий императив ее родового начала особым смыслом, ибо в ней сталкиваются потребности первичного уровня – в удовлетворении необходимых материальных благ, и потребности более высокого уровня социальности.

#### **1.4. Программирование социологических измерений**

Исследовательская тема «Состояние и динамика экономической культуры населения современной Украины» предполагает два уровня разработки – теоретико-методологический и конкретно-эмпирический. Теоретико-методологический уровень, в свою очередь, требует определения сущности, структурных компонентов и функционального содержания экономической культуры, а также выбора из наличных и запрограммированных нами определений того из них, которое в наибольшей мере соответствует экономическому состоянию и развитию нашего общества на современном этапе. Конкретно-эмпирический уровень предполагает анализ и гипотетически-прогнозное разрешение противоречий между разнонаправленными слоями современной отечественной экономической культуры, присущей тем или иным группам населения Украины.

На первом, теоретико-методологическом уровне решение проблемы определения сущности и содержания экономической культуры сталкивается с выбором тех ее дефиниций, которые в наибольшей мере способны отразить специфику экономической жизнедеятельности (экономического поведения) индивида и различных групп общества. На наш взгляд, из всех определений культуры – аксиологического, институционального (нормативного), смыслообразующего, деятельностного – наиболее адекватны этой специфике нормативное и смыслообразующее ее определения с элементами ценностного подхода. Во-первых, они дополняют друг друга: если социально-нормативный, институциональный аспект культуры фиксирует ее социумное (социальное) происхождение, социально-коммуникативное, социально-регулятивное содержание, то смыслообразующий аспект – внутренний механизм созидания культуры и ее смысложизненное значение. Именно эти два аспекта в их единстве способны прояснить крайне сложную специфику экономической культуры, заключающуюся в соединении таких противоположных начал, как экономический детерминизм и свобода творчества, частнособственнический индивидуализм и социальность (общность) институциональных норм, неопределенность (непредсказуемость) предпринимательских решений и определенность институциональных требований.

Во-вторых, нормативное и смыслообразующее определения культуры очерчивают то социальное пространство и то историческое время, в которых должен происходить поиск состояния и перспектив (направлений) развития отечественной экономической культуры. Нормативная парадигма развития культуры апеллирует к эволюционному, градуалистскому наращиванию социокультурных элементов в историческом процессе, что в итоге способно привести к доминированию социального над экономическим. Смыслообразующая парадигма, сердцевиной которой является положение об определяющей роли в развитии культуры свободы творчества личнос-

ти, апеллирует к неизбежности превращения внешних регуляторов (социальных институтов) во внутренние, в саморегуляцию вследствие освобождения человека от зависимости от вещного мира и перехода от принципа «иметь» к принципу «быть». Именно в этом теоретико-методологическом контексте может решаться проблема состояния и перспектив развития экономической культуры населения современной Украины.

На конкретно-эмпирическом уровне разработки темы состояния и динамики развития экономической культуры населения Украины предполагается проследить характер и направленность изменений этой культуры в основных плоскостях ее функционирования – в когнитивной, аксиологической и нормативной, которые в перспективе обещают подчинение экономического фактора социальному или, на языке современной экономической науки, переход от формальной экономики к неформальной. В соответствии с этим решение проблемы развития современной отечественной экономической культуры расщепляется на поиски ответов на следующие основные вопросы:

- Способна ли вообще социокультурная эволюция радикально повлиять на изменение социально-экономических отношений в направлении их гуманизации и приобретения характера социальной справедливости?

- Если способна, то в каких возможных пределах? Будут ли определяться эти пределы полным заимствованием Украиной западной модели экономического движения от экономики модернити к экономике постмодерна с теми или иными ее модификациями, или они будут представлять собой результат синтеза национальных традиций, эгалитарно-коллективистских черт советской экономической культуры и рационально-прагматичной продуктивности индивидуалистической культуры Запада?

- Если не способна, то к чему, в конечном счете, может быть сведена роль социокультурного фактора в развитии отечественной экономики – к консенсусу, уравнове-

шенности между социальными институтами и ценностями частнособственнических отношений, с одной стороны, и ценностями производительного труда и социальными институтами его защиты – с другой, или к перманентной смягченной напряженности противостояния двух классовых культур?

Таким образом, решение, хотя бы частичное, сформулированных задач представляет собой *главную цель исследования*. Эта цель, в обобщенном виде заключающаяся в прослеживании направленности и характера влияния экономической культуры на взаимодействие хозяйственной жизни и ее социальных факторов, возможного подчинения экономического социальному, конкретизируется в таких *задачах исследования*:

1. Уточнение смысла, содержания и основных функций экономической культуры.

2. Измерение культуры экономического поведения различных слоев населения Украины по его составляющим (целерациональности, прагматизму, эквивалентности взаимных расчетов).

3. Исследование меры наличия в экономическом поведении населения Украины когнитивного, ценностного и нормативного элементов.

4. Выяснение характера и содержания ценностных диспозиций и предпочтений в структуре экономического поведения различных социальных слоев населения Украины.

5. Исследование уровня социализированности экономического поведения населения в зонах напряженности его функционирования (наличие «нового индивидуализма», культуры конкуренции, социально ответственного бизнеса).

6. Выяснение соотношения прагматизма и смыслозначимой ценности в экономическом поведении различных групп населения Украины.

7. Исследование места и роли в экономической культуре населения Украины ментального фактора.

8. Анализ дилемм массового сознания населения в сфере экономической культуры.

9. Определение уровней культурности различных субъектов (социальных групп) хозяйственной деятельности в Украине.

10. Исследование состояния и потенциала институциональных регуляторов экономического поведения населения Украины.

11. Оценка инновационного уровня и социокультурных параметров готовности к риску и деловой конкуренции предпринимателей и бизнесменов Украины.

12. Исследование вероятных путей развития экономической культуры населения Украины.

Необходимой предпосылкой всех намеченных задач эмпирического исследования является *смысловое уточнение и операционализация его основных понятий*. Такими в нашем исследовании являются:

*Культура* – смыслообразующая сторона человеческой жизнедеятельности и поведения в сочетании с совокупностью ценностей и норм, которыми они регулируются.

*Экономическая культура* – разновидность человеческой культуры, представляющая собой те смыслы, ценности и нормы, которые регулируют деятельность и поведение людей в сфере экономики и придают им социально упорядоченный характер. В *смыслообразующем* аспекте экономическая культура – это определенная направленность и результирующий эффект деятельности человека, отдельных групп или общества в целом по поводу производства, обмена, распределения и потребления продуктов труда, которая (деятельность) может быть направлена либо преимущественно на вещное присвоение, накопление материальных благ, либо преимущественно на ценность самой деятельности, на самооценку творческого труда и предприимчивости. В *ценностно-нормативном* аспекте экономическая культура – это совокупность социальных ценностей и норм, регулирующих экономическую деятельность и поведение людей и создающих социальную упорядоченность их взаимо-



отношений по поводу производства, обмена, распределения и потребления произведенных материальных и духовных благ.

*Культурность* – количественно измеряемый показатель наличия в экономической культуре тех или иных ее составляющих. Как правило, этот показатель имеет уровневый характер: высокий, средний, низкий уровни с промежуточными их градациями.

*Структура экономической культуры* – триединство взаимосвязанных структурных элементов экономической деятельности или поведения – целерациональности, прагматической мотивации и отношений взаимных расчетов, функционирование которых направлено в сторону подчинения экономики социальным приоритетам. Эта структура включает в себя опосредованную общечеловеческими социальными интересами экономическую целерациональность, смягчаемый разумным потреблением и духовными приоритетами вещный прагматизм и лишенные строгой эквивалентности отношения взаимных расчетов.

*Содержание экономической культуры* – совокупность ее составляющих, которыми являются профессиональные экономические знания (когнитивная составляющая), материальные и духовные ценности хозяйственной сферы общества (аксиологическая составляющая), конкретные направления экономической жизнедеятельности (смысловая и смыслообразующая составляющие) и регулирующие механизмы человеческих действий и отношений в сфере экономики (нормативная, институциональная составляющая).

*Функции экономической культуры* – устоявшиеся специфически направленные и односторонне специализированные социально-экономические ролевые действия, к которым относятся: трансляционные, селективные, инновационные, консенсусные, социализирующие и регулятивные действия.

*Экономическое поведение* – система действий, поступков, реакций человека, подчиненных его мировоззрен-

ческим установкам и убеждениям и возникающих на триединой основе их целерациональности, прагматической мотивации и отношений взаимных расчетов.

*Субъекты экономической культуры* – индивиды, группы, формальные и неформальные объединения людей, являющиеся создателями, носителями и трансляторами ценностей и норм экономической культуры в их специализированных сферах хозяйственной деятельности. Основными субъектами экономической культуры являются государственные чиновники, причастные к сфере экономической деятельности; предприниматели и бизнесмены (владельцы капиталов); наемные работники.

*Социализация экономического поведения* – один из главных критериев (показателей) экономической культуры различных субъектов хозяйственной деятельности, заключающийся в решающей роли согласованности экономических действий и поступков субъекта хозяйствования с общенациональными (общенародными) социальными интересами, в приоритетной роли социального фактора.

*Смыслжизненная ценность* – ценность, определяемая принципом «иметь, чтобы быть».

*Менталитет* (ментальность) – генетически устойчивые этнокультурные особенности экономической культуры, проявляющиеся чаще всего в подсознательных реакциях представителей определенных наций на те или иные явления экономической жизни и вносящие этническое своеобразие в решение экономических задач.

*Институциональные регуляторы экономического поведения* – совокупность правовых и морально-этических норм и требований, которыми руководствуются и которые выполняют субъекты экономической деятельности либо в силу убежденности, добровольного согласия с ними, либо во избежание наказания в случае несогласия с ними.

Соответственно каждому из приведенных основных понятий дан эмпирический эквивалент, которым являются формулировки вопросов и вариантов ответов в анкетах

граждан Украины и экспертов. Для большей достоверности получаемой таким образом информации в опросных листах в различных вопросах употребляются разные эмпирические эквиваленты одного и того же сформулированного в теоретической форме смысла, что позволяет контролировать достоверность и надежность ответов.

Предыдущие исследования состояния и перспектив экономического поведения разных социальных групп украинского общества, а также проработка имеющихся теоретических версий формирования экономической (рыночной) культуры в постсоветских странах позволяет осуществить *предварительный анализ предмета исследования* – экономической культуры населения Украины. Этот анализ прежде всего касается состояния взаимодействия тех слоев культуры, которые представляют собой традиционную (ментальную) культуру хозяйственной деятельности различных национальных групп населения Украины, советскую коллективистскую культуру с уклоном в сторону распределительных (дистрибутивных) отношений и активно внедряемую в практику хозяйствования неолиберальную модель культуры западного образца. Результат этого взаимодействия может быть адекватно определен лишь с учетом современных процессов глобализации на постсоветском пространстве – с учетом характера и последствий взаимодействия геополитических блоков и места в нем Украины. В отношении последнего наше государство с его экономикой и культурой пребывает в зоне столкновения геополитических интересов мощного блока западных стран и блока евразийских стран во главе с Россией. Оценка вероятных последствий такого столкновения блоков, а значит и культур должна исходить не только из подсчета шансов и возможностей победы одного или одной из них, но и из существующих тенденций к внутренним превращениям каждой из национальных культур. Дело в том, что в недрах стран ядра, стран «золотого миллиарда», как свидетельствуют данные научных исследований, зарождаются и происходят процессы с признаками пре-

вращения экономического либерализма в социальную экономику, модернизи – в постмодернизм и, наконец, экономизма – в постэкономизм. В таких условиях ведущими тенденциями в развитии экономики становятся тенденции усиления ее неформального характера, что неизбежно приводит или способно привести к реанимации в модифицированных формах дистрибутивной экономической культуры советского образца. Таким образом, вполне вероятным становится превращение идеи «догоняющего» развития постсоветских стран, в том числе и Украины, в идею «опережающего» развития. Однако эта возможность – лишь один из вероятных вариантов формирования отечественной экономической культуры. Иной вариант – временное усиление деперсонализированных, формальных либерально-экономических начал, кумуляция ценностей и норм целерациональности, которой так не хватает отечественной экономике и которая со временем, достигнув надлежащего уровня развития, должна уступить место неформальной экономике. Безусловно, не исключены и другие варианты развития. Но во всех случаях историческая судьба формирования экономической культуры населения Украины будет определяться перевесом тех или иных слоев (начал) культуры – ментального советского (культуры периода социалистического развития Украины), западного, взаимодействующих в когнитивной, аксиологической и нормативной плоскостях.

Измерение различных аспектов и составляющих экономической культур населения Украины стало возможным благодаря получению стандартизированной информации о вербальном поведении различных социально-демографических групп населения и квалифицированных оценок (суждений) экспертов. Эта информация была получена нами в ходе проведенного в 2004 году массового анкетного опроса населения в рамках мониторинговых исследований Института социологии НАН Украины совместно с Фондом «Демократические инициативы» и ООО «СОЦИС», а также в результате экспертного

опроса, проведенного сотрудниками отдела экономической социологии Института в 2005 году при поддержке сотрудников кафедр социологии высших учебных заведений Украины.

### Литература

1. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
2. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка : В 4-х т. – М., 1978. – Т. 2.
3. *Моль А.* Социодинамика культуры / Пер. с фр. – М., 1973.
4. *Крымский С.Б.* Культурные архетипы, или Знание до познания // Природа. – 1991. – № 11.
5. *Сорокин П.* Основные черты русской нации в двадцатом столетии // О России и русской философской культуре. Философы русского послеоктябрьского зарубежья. – М., 1990.
6. *Дискин И.Е.* Социокультурный базис перестройки. – М., 1992.
7. Модернизация в России и конфликт ценностей. – М., 1993.
8. *Парсонс Т.* О социальных системах / Под ред. В.Ф.Чесноковой и С.А.Белановского. – М., 2002.
9. *Рих А.* Хозяйственная этика / Пер. с нем. Е.М. Довгань. – Посев, 1996.
10. *Сен А.* Об этике и экономике. – М., 1996.
11. *Dimaggio P.* Culture and Economy // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by Neil J.Smelser and Richard Swedberg. – Princeton University Press, 1994. – P. 27–57.
12. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. – Т. 3. – 2002. – № 2. – С. 62–73. – Internet: [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)
13. *Энгельс Ф.* Письмо Йозефу Блоху 21 [22] сентября 1890 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М., 1959. – Т. 37.
14. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А.А. Васильева, С.Е.Федорова и А.П. Шурбелева / Под общ. ред. С.Е.Федорова. – СПб., 2002.
15. *Гольц Г.А.* Культура и экономика: поиски взаимосвязей // Общественные науки и современность. – 2000. – № 1. – С.23–35.
16. Словарь современной западной философии. – М., 1991.

17. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М.Нуреева. – М., 2001.
18. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск, 1991.
19. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология : Учебник. – М, 2000.
20. *Кузьминов Я.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С. 44–57.
21. *Ермоленко А.А.* Ассоциированные производители: труд как самодеятельность. – Воронеж, 1987.
22. *Рывкина Р.В.* Экономическая культура как память общества // ЭКО. – 1989. – № 1. – С. 21–39.
23. *Кучерів І., Бекешкіна І., Головаха Є., Макеєв С.* Економічна свідомість населення України і економічна просвіта. – К., 1996.
24. *Пилипенко В.Є.* Реформи. Підприємництво. Культура. – К., 2001.
25. *Богиня Д.П., Семикіна М.В.* Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики. – К., 2003.
26. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономики. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. – М., 1987. – Т. 7.
27. *Бек У.* Что такое глобализация? – М., 2001.
28. *Швейцер А.* Культура и этика. – М., 1973.
29. *Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. – М., 1975. – Т. 21.
30. *Ленин В.И.* Материалы к съезду РКП(б) // ПСС. – Т. 45.
31. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1999.
32. *Попов В.Д.* Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в социалистическом обществе. – М., 1981.
33. *Пономарев В.Д., Попов В.Д., Чичканов В.П.* Экономическая культура (сущность, направления развития). – М., 1987.
34. *Балкизов М.Х., Болотоков В.Х., Калашаров А.М.* Экономическое сознание нации. – Нальчик, 1997.
35. *Губернський Л., Андрущенко В., Михальченко М.* Культура. Ідеологія. Особистість: Методолого-світоглядний аналіз. – К., 2002.

## **Глава вторая**

### **ЦЕННОСТНО-НОРМАТИВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ**

#### **2.1. Экономическая культура населения в оценках экспертов**

Глубинные социально-психологические особенности, характерные для экономического поведения разных сообществ, в определенной степени отражает понятие «хозяйственный менталитет», которое является весьма близким по содержанию к понятию «экономическая культура». Хозяйственная ментальность подается в виде характеристик, отражающих ценностное отношение к важнейшим аспектам экономической жизни (труду, богатству, собственности и т. д.). Это отношение создает достаточно целостную «картину мира», детерминирующую модусы хозяйственного поведения. Понятие «картина мира» ведет свою «родословную» от классического анализа Максом Вебером так называемого духа капитализма. Именно последний рассматривается в работах Вебера в качестве одного из типов хозяйственной ментальности, свойственной для определенной культурно-исторической парадигмы.

С учетом особенностей отечественного хозяйственного менталитета можно говорить о его причастности к общеевропейским основаниям. В данном аспекте интересно посмотреть, как представляют экономическую культуру в современной Украине эксперты, относящиеся к различным социально-демографическим и социально-профессиональным группам. Предварительно отметим, что в ответе на поставлен-

ный вопрос о том, какими важнейшими признаками обладает культура, респонденты могли отметить несколько предлагаемых им вариантов ответа, вследствие чего полученные процентные распределения в сумме составляют более 100%. Посмотрим сначала посмотрим на «общую картину». Так, мнения о том, что экономическая культура проявляется в последовательном и четком соблюдении правовых законов и моральных норм при осуществлении экономической деятельности, придерживаются 54,9% экспертов; 39,8% считают, что экономическая культура заключается в таком ведении хозяйственной деятельности, при котором последняя позволяет всем субъектам этой деятельности реализовать свои интересы, учитывая интересы других. По мнению 37,8% экспертов экономическая культура проявляется в таком ведении хозяйственной деятельности, при котором обеспечивается высокий уровень производства товаров при минимальных затратах сил и средств; 30,8% видят проявление экономической культуры во всестороннем знании того, как надо вести хозяйственные дела, чтобы получать соответствующую прибыль.

Как следует из результатов исследования, большинство экспертов независимо от социального происхождения основным проявлением экономической культуры считают последовательное и четкое соблюдение правовых и моральных норм в процессе экономической деятельности. Достаточно большая группа экспертов (42,7% выходцев из интеллигенции, 36,2% – из рабочих, 35,6% – из крестьян) основным проявлением экономической культуры считает ведение хозяйственной деятельности, позволяющем всем ее участникам реализовать свои интересы, не ущемляя при этом интересов других (см. табл. 2.1.1)

Аналогичным является видение проявлений экономической культуры в зависимости от возрастных характеристик экспертов. Так, 56,5% респондентов в возрасте 25–35 лет, 48,9% 36–45-летних, 57,4% 46–60-летних и 60,6% старше 60 лет основное проявление экономической культуры усматривают в последовательном и четком соблюдении правовых законов и моральных норм в экономической дея-



Таблица 2.1.1

**Мнения экспертов о признаках экономической культуры  
в зависимости от их социального происхождения, %**

Признаки экономической культуры	Социальное происхождение экспертов		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
Всесторонняя осведомленность людей о том, как надо вести хозяйственные дела для получения соответствующей прибыли	28,8	31,5	32,9
Ведение хозяйственной деятельности, позволяющее всем участникам реализовать свои интересы, не ущемляя интересов других	42,7	36,2	35,6
Последовательное и четкое соблюдение правовых и моральных норм в процессе экономической деятельности	54,1	55,0	56,2
Ведение хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах	37,2	36,9	42,5
Другие проявления	4,3	2,7	2,7

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

тельности. При этом важность данной характеристики экономической культуры пропорциональна возрасту экспертов. Вторым по значимости проявлением экономической культуры эксперты считают ведение хозяйственной деятельности, позволяющее всем ее участникам реализовать свои интересы. Третья по численности группа экспертов придерживается мнения, что экономическая культура проявляется в ведении хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах (см. табл. 2.1.2).

Таблица 2.1.2

**Мнения экспертов о признаках экономической культуры в зависимости от их возраста, %**

Признаки экономической культуры	Возраст экспертов, лет			
	25–35	36–45	46–60	старше 60
Всесторонняя осведомленность людей о том, как надо вести хозяйственные дела для получения соответствующей прибыли	28,5	31,1	34,0	24,2
Ведение хозяйственной деятельности, позволяющее всем участникам реализовать свои интересы, не ущемляя интересов других	45,6	35,0	36,4	51,5
В последовательном и четком соблюдении правовых законов и моральных норм в процессе экономической деятельности	56,5	48,9	57,4	60,6
Ведение хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах	32,6	45,6	36,8	33,3
Другие проявления	3,1	2,2	4,8	9,1

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Пол экспертов также не влияет на оценку ими основных признаков экономической культуры. Единственное значимое отличие проявляется в оценке такой характеристики экономической культуры, как последовательное и четкое соблюдение правовых законов и моральных норм в процессе экономической деятельности. Более значимой данная характеристика представляется женщинам (60,0% экспертов-женщин против 50,5% мужчин придерживаются такого мнения).

Проявления экономической культуры с точки зрения экспертов, имеющих разную «географию» детства, тем что отметили указанные выше группы экспертов (см. табл. 2.1.3).

Таблица 2.1.3

**Мнения экспертов о признаках экономической культуры,  
имеющих разную «географию» детства, %**

Признаки экономической культуры	Детство эксперта проходило...		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Всесторонняя осведомленность людей о том, как надо вести хозяйственные дела для получения соответствующей прибыли	30,4	27,2	35,9
Ведение хозяйственной деятельности, позволяющее всем участникам реализовать свои интересы, не ущемляя интересов других	39,9	39,9	39,8
Последовательное и четкое соблюдение правовых законов и моральных норм в процессе экономической деятельности	54,9	51,4	59,4
Ведение хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах	35,9	41,0	38,3
Другие проявления	4,6	1,7	4,7

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Существуют определенные (хотя и не очень существенные) различия в видении основных характеристик (проявлений) экономической культуры экспертами разного должностного статуса. Так, последовательное и четкое соблюдение правовых законов и моральных норм в процессе экономической деятельности наиболее важным считают государственные служащие центрального уровня и преподаватели вузов. А такой характеристике экономической культуры, как ведение хозяйственной деятельности, позволяющее возможность реализовать свои интересы, наи-

более симпатизируют руководители государственного сектора и научные работники. Ведение хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах (в качестве проявления экономической культуры), чаще других отмечают руководители в частном секторе экономики (см. табл. 2.1.4).

Таблица 2.1.4

**Мнения экспертов о признаках экономической культуры в зависимости от их должностного статуса, %**

Признаки экономической культуры	Должность эксперта					
	руководитель в госсекторе	руководитель в частном секторе	госслужащий центрального уровня	госслужащий регионального уровня	научный работник	преподаватель вуза
Всесторонняя осведомленность людей о том, как надо вести хозяйственные дела для получения соответствующей прибыли	29,0	33,8	23,1	34,2	31,5	28,4
Ведение хозяйственной деятельности, позволяющее реализовать свои интересы, не ущемляя интересов других	46,2	40,3	38,5	36,7	43,5	33,3
Последовательное и четкое соблюдение правовых законов и моральных норм в процессе экономической деятельности	54,8	45,3	61,5	55,0	55,4	61,8
Ведение хозяйственной деятельности, обеспечивающей высокий уровень производства при минимальных затратах	39,8	43,9	29,2	38,3	39,1	32,4
Другие проявление	0,0	4,3	3,1	3,3	3,3	7,8

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Определенные различия во мнениях экспертов имеют место в их предпочтениях, касающихся показателей экономической культуры населения. В плане целостного мнения экспертов важнейшим показателем экономической культуры населения видится высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей (62,6%). Большое внимание эксперты уделяют таким показателям, как расширение среднего класса общества (53,4%), разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности (52,4%). 44,5% экспертов придерживаются мнения, что важным показателем экономической культуры населения является творческий подход людей к решению хозяйственных задач, способность к постоянным поискам нового.

В зависимости от социального происхождения 48,0% экспертов – выходцы из интеллигенции, 42,1% – выходцев из рабочих, 53,3% – выходцев из крестьян. Отличаются оценки экспертов внутри данной категории и относительно таких показателей экономической культуры, как «помощь богатым бедным в повышении деловой активности», «расширение среднего класса общества», «творческий подход к решению хозяйственных задач» и др. (см.: табл. 2.1.5).

В зависимости от возрастного статуса экспертов наиболее важным показателем экономической культуры населения выступает «высокий уровень деловой и профессиональной компетентности». Такого мнения придерживаются 60,0% экспертов в возрасте 25–35 лет, 63,2% – 36–45-летних, 63,0% – 46–60-летних, 73,5% экспертов старше 60 лет. Существенные отличия в оценках экспертов разного возраста наблюдаются в отношении такого показателя как «экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения». Этому показателю отдают предпочтение 54,9% 25–35-летних, 48,4% – 36–45-летних, 42,8% – 46–60-летних и 29,4% экспертов старше 60 лет. Значимыми являются отличия в оценках экспертов разного возраста такого показателя как «творческий подход к решению хозяйственных задач», который важным показателем экономической культуры считают 37,4%; 45,6%; 46,6%;

Таблица 2.1.5

**Мнения экспертов о признаках экономической культуры в зависимости от их социального происхождения, %**

Показатели экономической культуры	Социальное происхождение экспертов		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
Материальная помощь богатым бедным	16,3	16,4	17,3
Высокий уровень деловой и профессиональной компетенции людей	63,5	61,8	60,0
Экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения	48,0	42,1	53,3
Постоянная забота государства о материальном благосостоянии бедных слоев населения	25,3	28,9	32,0
Помощь богатым бедным в повышении деловой активности последних	14,2	13,8	14,7
Стимулирование государством экономической активности бедных слоев населения	34,9	29,6	26,7
Расширение среднего класса общества	55,6	48,7	48,0
Разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности	52,9	48,0	57,3
Наличие в обществе организационных механизмов и действенных форм контроля над соблюдением правовых законов	36,0	40,8	41,3
Творческий подход к решению хозяйственных задач, способность к поискам нового	43,6	40,8	53,3

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

64,7% экспертов в возрасте 25–35; 36–45; 46–60 и старше 60 лет соответственно.

В зависимости от пола экспертов имеются некоторые отличия в их оценках таких показателей экономической

культуры, как «высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей», «постоянная забота государства о материальном благосостоянии бедных слоев», «разработка законодательной базы», «экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения», «наличие в обществе организационных механизмов и действенных форм контроля над соблюдением правовых законов» (см. табл. 2.1.6).

**Таблица 2.1.6**

**Различный вес показателей экономической культуры населения с точки зрения экспертов разного пола, %**

Показатели экономической культуры	Пол экспертов	
	мужской	женский
Материальная помощь богатым бедным	16,1	16,6
Высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей	59,1	66,2
Экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения	44,6	50,3
Постоянная забота государства о материальном благосостоянии бедных слоев	24,5	30,3
Помощь богатым бедным в повышении их деловой активности	14,6	13,8
Стимулирование государством экономической активности бедных слоев	32,5	33,8
Расширение среднего класса общества	54,5	51,7
Разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности	50,5	55,2
Наличие в обществе организационных механизмов и действенных форм контроля над соблюдением правовых законов	35,0	39,0
Творческий подход людей к решению хозяйственных задач, способность к поискам нового	44,3	45,2

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

В представлениях экспертов, имеющих разную «географию» детства, в наибольшей степени роль показателей экономической культуры «подходит» таким, как «экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения», «расширение среднего класса общества», «разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности», «высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей», «творческий подход к решению хозяйственных задач». При этом некоторые различия между данными группами экспертов наблюдаются в оценках значимости таких показателей как «материальная помощь богатым бедным», «творческий подход к решению хозяйственных задач», «разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности» (см. табл. 2.1.7).

Весьма интересными и значимыми являются мнения экспертов, касающиеся подходов к определению особенностей развития национальной экономики. Так, 53,8% экспертов наиболее приемлемым при определении особенностей развития национальной экономики считают количественный (одномерный) подход, при котором состояние и развитие экономики ставится в зависимость от экономической жизни страны. 35,2% экспертов отдают предпочтение качественному (многомерному) подходу, согласно которому развитие экономики напрямую зависит от особенностей национальной культуры. С точки зрения экспертов разного социального происхождения наиболее приемлем количественный подход, ставящий состояние и развитие культуры в зависимость от экономической жизни страны. Такого мнения придерживаются 52,7% экспертов – выходцев из интеллигенции, 55,6% – из рабочих, 50,7% – выходцев из крестьян. За качественный подход ратуют, соответственно, 36,1%; 31,8 и 40,0% экспертов. Аналогичными являются предпочтения экспертов в зависимости от их возраста и пола. При этом наблюдается весьма существенное различие в оценках экспертов-мужчин и экспертов-женщин качественного подхода. Наиболее приемлемым этот подход (учитывая особенности развития экономики



Таблица 2.1.7

**Различный вес показателей экономической культуры в представлениях экспертов, имеющих разную «географию» детства, %**

Показатели экономической культуры	Детство эксперта прошло:		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Материальная помощь богатым бедным	16,0	15,5	19,8
Высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей	62,7	62,6	62,6
Экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения	46,7	50,0	46,6
Постоянная забота государства о материальном благосостоянии бедных	26,1	25,9	32,8
Помощь богатым бедным в повышении их деловой активности	12,1	14,9	17,6
Стимулирование государством экономической активности бедных слоев	33,3	36,2	29,0
Расширение среднего класса общества	56,2	48,9	51,9
Разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности	53,9	52,9	48,9
Наличие в обществе организационных механизмов и действенных форм контроля над соблюдением правовых законов	39,2	36,2	35,1
Творческий подход людей к решению хозяйственных задач, способность к поискам нового	43,1	41,4	49,6

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Украины) считают 42,2% экспертов-мужчин и 28,1% – экспертов-женщин. В возрастном аспекте наиболее «лояльно» к качественному подходу относятся эксперты старше 60 лет (44,1%).

Существенны и различия в оценке экспертами степени применимости указанных подходов при определении особенностей развития национальной экономики в зависимости от «географии» детства экспертов, причем особенно это касается количественного подхода (см. табл. 2.1.8).

Таблица 2.1.8

**Степень применимости разных подходов при определении особенностей развития национальной экономики в оценке предпочтения экспертов имеющих разную «географию» детства, %**

Подходы	Детство эксперта прошло:		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Качественный подход, ставящий развитие экономики в зависимость от особенностей национальной культуры	31,6	42,2	35,1
Количественный подход, ставящий состояние и развитие национальной культуры в зависимость от экономической жизни общества	56,9	44,5	66,7
Трудно сказать	11,5	13,3	6,9

Существенные различия в отношении качественного и количественного подходов при определении особенностей развития национальной экономики наблюдаются в предпочтениях экспертов разного должностного уровня. Так, за качественный подход (ставящий развитие экономики в зависимость от особенностей национальной культуры) ратуют 31,9% руководителей государственного сектора, 43,6% руководителей в частном секторе, 25,8% госслужащих центрального уровня, 27,3% – госслужащих регионального уровня, 40,7% научных работников 38,0% преподавателей вузов. При этом эксперты из числа руководителей частного сектора экономики считают равноправными оба подхода. Близки к этому и научные работники (см. табл. 2.1.9).

Таблица 2.1.9

**Мнения экспертов о наиболее приемлемом подходе при определении особенностей развития экономики Украины в зависимости от их должностного статуса, %**

Подходы при определении особенностей развития национальной экономики	Должность эксперта					
	руководитель в госсекторе	руководитель в частном секторе	госслужащий центрального уровня	госслужащий регионального уровня	научный работник	преподаватель вуза
Качественный подход, ставящий развитие экономики в зависимость от особенностей национальной культуры	31,9	43,6	25,8	27,3	40,7	38,0
Количественный подход, ставящий состояние и развитие национальной культуры в зависимость от экономической жизни страны	54,3	47,9	59,1	57,9	51,6	55,0
Трудно сказать	13,8	8,6	15,2	14,9	7,7	7,0

Достаточно показательными (в плане представления об экономической культуре) являются оценки экспертами материальных интересов людей. Большинство экспертов (50,5%) придерживаются мнения, что материальные интересы людей подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном итоге могут быть урегулированы. 41,6% экспертов считают, что материальные интересы людей всегда носят экономический (индивидуалистский) характер, а их примирение (или сбалансирование) вряд ли возможно. С учетом возрастного статуса экспертов такое единодушие отсутствует в оценках материальных интересов (см. табл. 2.1.10). При этом характерно, что именно эксперты старше 60 лет в большей мере, нежели другие возрастные категории, оценивают интерес как носящие эгоистический, индивидуалистский характер.

Таблица 2.1.10

**Отношение экспертов разного возраста  
к противоположным суждениям относительно  
материальных интересов людей, %**

Оцениваемые суждения	Возраст экспертов, лет			
	25–35	36–45	46–60	старше 60
Материальные интересы людей всегда носят эгоистичный (индивидуалистский) характер, а их примирение или сбалансирование вряд ли возможно	40,7	42,5	40,4	47,1
Материальные интересы людей подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном итоге могут быть урегулированы	49,5	48,1	54,8	44,1
Затруднились ответить	9,8	9,4	4,8	8,8

Следует отметить, что оценки экспертов-мужчин более сбалансированы. Так, 44,3% экспертов-мужчин считают, что материальные интересы людей носят эгоистический характер, а 48,0% уверены, что они подчиняются общечеловеческим интересам. Среди женщин таких, соответственно, 38,9% и 53,1%. «География» детства также накладывает определенный отпечаток на оценки экспертов. Так, материальные интересы считают эгоистичными 45,3% экспертов, чье детство прошло в крупном или среднем городе, 38,4% выходцев из небольшого городка (поселка), 36,2% выходцев из села. Противоположной точки зрения, согласно которой материальные интересы подчиняются общечеловеческим, придерживаются, соответственно, 47,2%; 51,2%; 58,5% экспертов.

В зависимости от должностного статуса экспертов наиболее жестко оценивают материальные интересы людей руководители в частном секторе экономики (47,1% экспертов данной группы считают интересы эгоистичными), руководители в госсекторе (43,6%) и научные работники (44,6%).

Наконец, посмотрим, с чем, в первую очередь, ассоциируется у экспертов понятие «экономическая культура» (табл. 2.1.11).

*Таблица 2.1.11*

**Понятие «экономическая культура»  
у экспертов ассоциируется с... (%)**

Культурой организации и управления	62,6
Культурой производства (труда)	47,0
Культурой рыночных отношений	63,7
Культурой потребления	33,4
Финансовой культурой	36,3
Другое	1,6
Затрудняюсь ответить	1,8

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

В зависимости от социального происхождения экспертов понятие «экономическая культура» в наибольшей степени ассоциируется у них с культурой организации и управления, культурой рыночных отношений, культурой производства, хотя наблюдаются и определенные различия (см. табл. 2.1.12).

Определенное влияние на восприятие понятия «экономическая культура» оказывает и возрастной статус экспертов. Так, «экономическая культура» ассоциируется с культурой организации и управления у 58,2% экспертов 25–35-летнего возраста; у 60,3% тех, кому 36–45-лет; у 67,0% экспертов в возрасте 46–60-лет и у 73,5% экспертов старше 60 лет. Как видим, прослеживается довольно четкая пропорциональная зависимость между возрастом экспертов и их «уважением» к культуре организации и управления. Такая же зависимость имеет место в плане восприятия экспертами культуры производства (труда), как ассоциирующейся с понятием «экономическая культура». Однако в целом у экспертов всех возрастных групп данное понятие в наибольшей степени ассоциируется с культурой организации и управления и культурой рыночных отношений.

Таблица 2.1.12

Понятие «экономическая культура» ассоциируется у экспертов различного социального происхождения с... (%)

Ассоциации с...	Социальное происхождение экспертов		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
Культурой организации и управления	60,5	66,0	67,6
Культурой производства (труда)	45,8	50,0	51,4
Культурой рыночных отношений (распределения и обмена)	67,0	60,7	56,8
Культурой потребления	34,1	32,0	32,4
Финансовой культурой	34,6	38,7	37,8
Другое	1,4	2,0	1,4
Затрудняюсь ответить	1,6	0,7	5,4

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Культура организации и управления, культура производства и культура потребления ассоциируются с «экономической культурой» как у экспертов-мужчин, так и экспертов-женщин. Некоторые отличия в этом плане имеются в оценках-ассоциациях экспертов с разной «географией» детства. В первую очередь эти различия касаются оценки связи «экономической культуры» с культурой организации и управления, культурой потребления и культурой производства (см. табл. 2.1.13).

Мы рассмотрели экономическую культуру населения с точки зрения представлений и предпочтений разных социально-демографических и социально-профессиональных групп экспертов. Экономическая культура представляет собой уникальное по сложности и богатству содержания комплексное явление с внутренней структурой и системой взаимосвязей с другими социальными и экономическими явлениями. Дальнейший анализ ценностно-нормативного содержания

Таблица 2.1.13

Понятие «экономическая культура» ассоциируются у экспертов, имеющих разную «географию» детства, с... (%)

Ассоциации с...	Детство эксперта прошло:		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Культурой организации и управления	60,9	63,4	66,9
Культурой производства (труда)	45,3	44,2	56,2
Культурой рыночных отношений (распределения и обмена)	64,8	64,0	61,5
Культурой потребления	37,1	30,2	28,5
Финансовой культурой	36,2	37,2	33,8
Другое	2,3	1,7	0,0
Затрудняюсь ответить	2,3	1,2	1,5

*Примечание:* Поскольку эксперты подчеркивали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

отечественной хозяйственной практики предполагает «измерение» уровня экономической культуры, исследование экономической ментальности населения, особенностей массового сознания в сфере экономической культуры.

## 2.2. Экономический прагматизм и смысложизненная ценность

Одним из показателей культуры человеческой деятельности является приверженность ее субъекта тем человеческим ценностям, которые по своему содержанию являются более социально значимыми, нежели все другие. По этой причине экономическая деятельность, непосредственно направленная на приобретение и приумножение человеком в первую очередь его социально значимых качеств и на всестороннюю их реализацию в определенном социуме, представляет собой смысложизненную ценность. Смысл жизни – в самой жизни, в полноценном и многостороннем ее исчерпании, когда акцент делается не на

внешние поддерживающие ее факторы, а на самоценность (самость) человеческой личности. Еще в давние времена сложилась известная максима: «Мы живем не для того, чтобы есть, а едим для того, чтобы жить». И уже в новейший период истории появились известные понятия-антонимы *быть* и *иметь* в произведениях писателей-эссеистов и философов Б.Штеелина, П.Тиллиха, Г.Марселя и Э.Фромма. Анализируя эти понятия, нетрудно придти к выводу о взаимозависимости двух парадигм человеческой жизнедеятельности – парадигмы *бытия* и парадигмы *обладания*. Российский философ П.Гуревич в предисловии к работе Э.Фромма «Иметь или быть?» отметил лежащую на поверхности эту взаимозависимость: «Неискушенный читатель, прочтя заголовок книги Э.Фромма «Иметь или быть?», возможно, подумает: «и то, и другое». Причем тут «или»? Отчего нельзя, к примеру, быть богатым олигархом и обладать многими титулами? Стать знаменитым актером и иметь виллу на Канарах? Разве невозможно быть крупным ученым и иметь акции в преуспевающей фирме? Откуда эта альтернатива, заявленная уже в названии работы?» Отвечая далее на им же самим поставленный вопрос, автор утверждает: «Интеллектуальное бесстрашие Э.Фромма проявляется в том, что он уверен: человеку приходится выбирать» [1, с. 5].

Э.Фромм предпочитает жесткую альтернативу. Но по большому, научно-аналитическому счету, выбор в данном случае представляет собой не жесткую альтернативу двух суверенных начал человеческой жизни, а выбор двоякого рода субординаций, двоякого рода приоритетов в единой связке этих начал. Иными словами, вместо фроммовской альтернативы «*иметь* или *быть*» предпочтительнее употребить иную альтернативу: «*иметь*, чтобы *быть*» или «*быть*, чтобы *иметь*»? Последняя формула апеллирует к взаимосвязи начал в двух ее возможных вариантах – в варианте подчинения бытия обладанию и в варианте подчинения обладания бытию. Вместе с этим здесь фиксируется и момент их нерасчленимого единства. Чтобы бытие человека было совершенным, содержательным и возвышенным (ци-



визированным), человек должен в качестве предварительной и необходимой меры такого своего существования вооружаться всеми вещными, материальными условиями и инструментами, а чтобы вещи и материальные инструменты (техника, технологии, научные знания) не приобрели самодовлеющего и отчужденного от человека значения, они постоянно должны находиться под смысложизненным контролем личности.

Прежде чем решать вопрос о том, какая из жизненных парадигм – «*иметь, чтобы быть*» или «*быть, чтобы иметь*» – довлеет над умами и установками тех или иных категорий и групп населения Украины, необходимо, хотя бы кратко, разобраться в их общечеловеческой и социально-исторической сущности. Под первым, общечеловеческим углом зрения бытие человека проистекает из внутренних, глубинных, экзистенциальных его оснований и качеств и воплощает в себе смысл его существования. В отличие от этого обладание представляет собой проистекающее из взаимодействия с внешним миром свойство человека превращать этот мир, известные его фрагменты и вещества, в свое достояние, в инструмент своего существования. Если бытие является приоритетным началом человеческой жизни, то обладание – вспомогательным, вторичным началом. В такой философской (экзистенциалистской) трактовке предстают эти понятия в работах большинства философов настоящего и прошлого, в частности Э.Фромма, основательно исследовавшего проблему фундаментальных начал человеческой жизни в уже упомянутой нами работе\*. «Под

---

\*Философская трактовка Э.Фроммом исходных начал человеческой жизни означает признание равной необходимости бытия и обладания в качестве ее атрибутов: бытие и обладание равно необходимы, ибо «само человеческое существование в целях выживания требует, чтобы мы имели и сохраняли определенные вещи, заботились о них и пользовались ими» [1, с. 108]. Такую форму обладания Э.Фромм называет *экзистенциальным обладанием*, в отличие от *характерологического обладания* (возможно, не по совсем удачному его определению), то есть «страстного желания удержать и сохранить, о котором речь шла до сих пор и которое не является врожденным, а возникло в результате воздействия социальных условий на биологически данный человеческий вид» [там же].

бытием я понимаю такой способ существования, при котором человек и не *имеет* ничего, и не *жаждет иметь* что-либо, но счастлив, продуктивно использует свои способности, пребывает в *единении* со всем миром» [1, с. 45]. Философский аспект предполагает, таким образом, равную атрибутивность бытия и обладания, а также подчиненный вспомогательный характер последнего.

В отличие от этого социально-исторический подход к определению исходных начал человеческой жизни ориентирует, во-первых, на рассмотрение формационного уровня взаимодействия бытия и обладания, когда определяющую объяснительно-интерпретирующую роль в науке начинают играть социологические и политэкономические понятия и категории типа «частная собственность», «товарный фетишизм», «отчуждение труда», «самоотчуждение человека» и т.д., и, во-вторых, на признание динамического (диалектического) характера этого взаимодействия, когда макроуровневые процессы и закономерности способны отводить на определенное историческое время приоритетную роль и приоритетное место в человеческой жизни принципу обладания и когда этот принцип становится всего лишь предпосылкой нового, более высокого уровня человеческого бытия. В этом последнем случае мы приближаемся к осмысливанию как социально-экономических реалий реставрированного в Украине капитализма, так и тех социокультурных форм, в которых они пребывают. Но чтобы более адекватно все это осмыслить, необходимо коротко реконструировать некоторые известные положения относительно природы капиталистического обладания.

Вслед за К.Марксом Э.Фромм считает, что «природа обладания вытекает из природы частной собственности» [1, с. 99]. Он пишет: «...Мы живем в обществе, которое зиждется на трех столпах: частной собственности, прибыли и власти. Приобретать, владеть и властвовать – вот священные и неотъемлемые права индивида в индустриальном обществе» [там же, с. 91]. Капиталистическая частная собственность произвела на свет неумеренное потребительство, экстравертный вещизм и, как следствие, – самоотчуж-

дение человека, извращение модуса его бытия. «И объект моего обладания, и я превратились в вещи, и я обладаю объектом, поскольку у меня есть сила, чтобы сделать его моим. Но здесь имеет место и обратная связь: *объект об- ладает мной*» [там же, с. 100]. Не только в утрате своей *самости*, в самоотчуждении выражаются ущербность и зло принципа обладания. Как абсолютный принцип он античеловечен и порочен еще и потому, что обладая вещью и идентифицируя с ней свою сущность, человек стремится удержать и приумножить свои богатства, что неминуемо приводит к борьбе за обладание, распределение и перерас- пределение богатств. Поэтому, умозаключает Э.Фромм, «при установке на обладание счастье заключается в пре- восходстве над другими, во власти над ними и в конечном счете в способности захватывать, грабить и убивать. При установке на бытие счастье состоит в любви, заботе о дру- гих, самопожертвовании» [там же, с. 103]. Цитируя ши- роко известные слова К.Маркса о том, что «частная соб- ственность сделала нас столь глупыми и односторонними, что какой-нибудь предмет является *нашим* лишь тогда, когда мы им обладаем» [2, с. 120], Э.Фромм словами со- временного ему американского экономиста Э.Ф.Шумахе- ра из книги «Small is Beautiful» выносит приговор прин- ципу частнособственнического обладания: «Экономика как суть жизни – это смертельная болезнь, потому что неогра- ниченный рост ее не подходит ограниченному миру. Все великие учителя человечества внушали людям, что эконо- мика *не должна* составлять суть жизни; и сегодня совер- шенно очевидно, что она *не может* быть таковой. И если возникает желание более подробно описать эту смертель- ную болезнь, то можно сказать, что она похожа на нарко- манию или алкоголизм» [цит. по: 1, с. 182].

Вышеприведенное описание принципа обладания в его капиталистической форме накладывает заметный отпеча- ток на характеристику экономической культуры в усло- виях частнособственнического рынка. В социокультурном контексте взаимодействие и взаимосвязь двух начал, или

способов человеческого существования выглядят, на наш взгляд, следующим образом:

– экономическая культура общества имеет место только тогда, когда наблюдается явный перевес ценности бытия над ценностью обладания, когда последняя все более утрачивает свою приоритетную роль в жизни общества и личности;

– одним из показателей повышения уровня экономической культуры является отношение к обладанию как к инструментальной ценности, все большее восприятие обладания не как терминальной ценности, а как инструмента человеческого бытия;

– показателем уровня экономической культуры населения является соотношение принудительно-правового и морально-этического способов нормативной регуляции деятельности и поведения хозяйствующих субъектов в пользу последнего способа: чем больший объем и чем большая роль в этой регуляции принадлежат морально-этическим правилам, тем выше уровень экономической культуры;

– экономическая культура тем более имеет место в деятельности и поведении людей, чем менее в формально декларируемой форме осуществляется их регуляция и чем более декларируемые правила становятся легитимными социальными нормами и встречают добровольное признание со стороны большинства граждан;

– экономическая культура достигает своей кульминационной точки тогда, когда терминальные ценности *процесса* деятельности начинают явно доминировать над ценностями присвоения ее *результата*;

– о культуре обладания можно говорить лишь при условии, что обладание происходит в рамках приоритета бытийности (умеренность в потреблении: простота, ограничение роскоши; функциональное, а не символическое значение вещного окружения и т.д.);

– историческое движение к принципу полноценного бытия как вершине человеческой культуры возможно лишь через такое действие принципа обладания, которое на капиталистической фазе рыночной экономики гипертрофируется («быть, чтобы иметь») и заставляет большую часть

народонаселения земли «переболеть» вещизмом, накопительской (потребительской) алчностью, чтобы затем, выработав в себе иммунитет против вещизма, приобрести материальные условия и предпосылки для полноценного и цивилизованного бытия.

В обобщенном виде социокультурный процесс в сфере экономической жизнедеятельности людей представляет собой превращение институциональной, внешне-нормативной регуляции в социально-ценностную регуляцию (саморегуляцию). Процесс такого превращения проблематичен по механизмам его осуществления: является и явится ли он благодаря действию исключительно эволюционного, градуалистского механизма или благодаря действию преимущественно революционного механизма? Решение этого вопроса упирается в возможность принципиальной трансформации отношений частной собственности в материальное основание действия принципа конструктивного бытия, то есть в возможность превращения труда в первую жизненную потребность (терминальную ценность) при сохранении трудовой частной собственности. Вряд ли исторический опыт стран и народов подводит нас сегодня к определению такой возможности, поэтому на доступном научному осмыслению уровне нам предстоит решать менее сложную задачу: в каких пропорциях, в каком соотношении происходит в современной Украине действие двух основных начал (принципов) – стремление людей к обладанию, присвоению богатств, установки на это обладание, с одной стороны, и стремление к творческой самоактуализации, установки на личностное самовыражение – с другой? Полученная нами эмпирическая картина этих стремлений, установок и умонастроений различных слоев населения Украины имеет следующий вид.

По данным нашего опроса населения Украины в 2004 году респонденты отдали предпочтение принципу бытия как такой теоретической максиме, которая в наибольшей мере воплощает в себе смысл человеческой жизни. На вопрос анкеты *«Какое из нижеприведенных суждений, по Вашему*

мнению, выражает смысл человеческой жизни?» последовали такие ответы:

Человек должен <i>жить</i> , чтобы <i>иметь</i>	33,2%
Человек должен <i>иметь</i> , чтобы <i>жить</i>	50,7%
Затрудняются ответить	15,8%

В качестве общественного образца-идеала большинство ответивших отметили самоценность существования человека (50,7%). В то же время каждый третий из опрошенных (33,2%) предпочитает вещизм и накопительство в качестве смысложизненной ценности. Это весьма настораживающая цифра, поскольку идеологический догмат накопительства, потребительства и вещизма становится внутренней убежденностью людей, на долгие годы продлевая их органическое стремление к обладанию, явно идущему вразрез с установками и предпочтениями культурных людей экономически и социально развитых стран мира.

Если оценка принципа бытийности в качестве общественного идеала является преобладающей в умонастроениях населения Украины, то в качестве реально функционирующего явления этот принцип выглядит по-иному. На вопрос «А как Вы считаете, в современной Украине большинство людей стремится...» последовали ответы:

<i>Жить</i> , чтобы <i>иметь</i>	48,8%
<i>Иметь</i> , чтобы <i>жить</i>	35,8%
Затрудняются ответить	15,1%

По мнению опрошенных, большая часть населения Украины, фактически его половина (48,8%) целью своего существования считает обладание вещами, и меньшая часть – 35,8% – относят бытие к самоценности существования людей. Таким образом, идеальный образец человеческой жизнедеятельности (50,7%) и фактический образ бытия (35,8%) заметно расходятся: признание бытия как реальной ценности для украинских граждан уступает место идеальным представлениям об этой ценности, в то время как реальная ценность обладания (48,8%) заметно превосходит принцип обладания в качестве идеального обра-

за жизни людей (33,2%). Слабой мерой отмечено влияние на ранжировку ответов возрастного фактора. Молодому поколению несколько в большей мере, чем остальным возрастным группам, свойственно стремление к *обладанию*: респонденты до 30-летнего возраста отдают предпочтение принципу «*жить, чтобы иметь*» – 36,2%, респонденты от 30 до 54-летнего возраста составили 33,2%, респонденты от 55 лет и старше – 31,6%. Тем не менее во всех возрастных группах наблюдается перевес принципа «*иметь, чтобы жить*» (последовательно по всем трем возрастным группам – 48,8; 54,2; 47,1%).

Характерным и заметным является влияние на предпочтения населения Украины в отношении принципа их жизнедеятельности уровня их материального благосостояния. Вопреки ожиданиям те респонденты, которые идентифицировали себя со статусом бедных, в большей степени предпочли принцип бытия принципу обладания: 53,1% против 30,1%, в то время как идентифицировавшие себя со «средним классом» несколько в ином раскладе высказались в отношении этих принципов: 49,7% против 35,5%. Похоже, бедственное положение значительной части граждан Украины не очень-то стимулирует их к предпочтению принципа обладания. Наоборот, чем беднее граждане, тем в большей мере для них предпочтительным является принцип бытия. Возможно, здесь срабатывает пустившая глубокие корни в психологию людей «советская ментальность», но возможно и другое – негативная реакция многих граждан Украины на теневые, криминальные и полукриминальные формы, посредством которых функционирует принцип «*быть, чтобы иметь*» в экономической практике современного украинского общества. Наконец, вероятен и такой вариант: у бедных и непритязательных граждан в выборе смысложизненных ценностей преобладают архаические инстинкты к ценностям «первобытного», биологического существования.

Эксперты в большей мере, чем население в целом, в качестве эталонных ценностей предпочитают принцип

«*иметь, чтобы быть*» в ответе на вопрос «Какое из приведенных ниже суждений, по Вашему мнению, более всего воплощает в себе смысл человеческого бытия?»:

1. Человек должен *жить* для того, чтобы *иметь* 29,9%
2. Человек должен *иметь* для того, чтобы *жить* 61,5%
3. Затрудняются ответить 9,6%

Императив должного более присущ сознанию образованного человека, представителям элитных групп общества, что и нашло выражение в различии ответов на поставленный вопрос (28,9% против 33,2% и 61,5% против 50,7% ответов опрошенного населения). В большей степени, нежели представители разных групп населения, эксперты усматривают разницу между должным и сущим, когда речь заходит о реальном функционировании двух парадигм человеческого бытия: если опрошенное население, полагающее преобладание в реальном поведении людей принципа «*жить, чтобы иметь*», составило 48,8%, то аналогичное число экспертов – 56,9%, и наоборот, полагающие приоритетным принципом «*иметь, чтобы жить*», – соответственно 35,8% и 36,5%. Характерно, что при всем сходстве позиций более заметной является разница в оценке приоритетной роли принципа *иметь* по сравнению с несущественной разницей в оценке принципа *быть*. Эксперты в большей степени склонны полагать преобладающим в умонастроении и поведении современных людей принципа «*быть, чтобы иметь*», что вполне естественно для входящего в рыночные отношения общества. Важным и значимым при этом является факт доминирования в этих умонастроениях и поведении понимаемого как должное принципа «*иметь, чтобы быть*», что свидетельствует о том, что для большинства граждан Украины обладание является инструментальной ценностью.



### **2.3. Уровень экономической культуры и ее составляющих «среднего» украинца**

Одномерность и многомерность экономической культуры позволяет подойти к оценке этого сложного социального феномена как с количественной, так и с качественной стороны. Количественное измерение этой культуры предполагает определенное абстрагирование от ее качественной стороны, многообразия ценностных характеристик, составляющих нормативно-ценностное ядро экономической культуры, и сосредоточение на чисто метрической шкале оценки некоего интегрального качества экономического мышления и поведения. Лишь в рамках обобщенно-интегральной, одномерной характеристики экономической культуры правомерно говорить о культурности поведения, о различных, более высоких или более низких, уровнях этой культуры населения. Количественная оценка отражает не ценностно-содержательную специфику, а некий общий уровень экономической культуры как совокупности знаний, умений и единых, однотипных социально-экономических ценностей, норм и правил экономического поведения людей.

Оценка, даваемая респондентами экономической культуре, безусловно, всегда является субъективной ее характеристикой. Но в том и состоит ценность и значимость социологических показателей, что они, базируясь на научно обоснованном и репрезентативном множестве разнообразных индивидуальных оценок, дают в совокупности с определенной долей погрешности объективную характеристику ее уровня. Поскольку респондентами в нашем опросе были не рядовые граждане Украины, а люди, имеющие соответствующие образование и опыт работы, позволяющие им выступать в роли экспертов по теме нашего исследования, их высокопрофессиональная, а не дилетантская оценка экономической культуры должна дать, как нам представляется, весьма близкую к реальной картину экономической культуры населения. Как же оценивают эксперты ее общий уровень на сегодняшний день?

Почти каждый второй эксперт (48,2%) считает, что уровень экономической культуры нашего населения нужно оценивать как средний\*. Весьма значительна доля тех, кто оценил его как низкий (41,9%). И лишь совсем немногие (5,3%) высоко оценили уровень этой культуры. Обобщенная оценка экспертов, рассчитанная как средневзвешенная по трехбалльной шкале, не просто не превышает, а даже не дотягивает до ее среднего уровня ( $O_{cb} = 1,62$ )\*\*. Наиболее низкую оценку уровню экономической культуры обычного украинца дали преподаватели вузов ( $O_{cb} = 1,51$ ). Несколько выше его оценили руководители в частном секторе экономики, а также научные работники и журналисты (1,69 и 1,67 соответственно; различия средних оценок этих категорий экспертов со средней оценкой экономической культуры жителя Украины, данной экспертами-преподавателями, статистически значимы на уровне 0,05).

Более высокую оценку экономической культуры (но по-прежнему в рамках ниже среднего ее уровня!) дают эксперты, считающие, что за годы независимости Украины экономическая культура населения повысилась в значительной мере. Среди них ( $n = 82$ ) почти каждый десятый (9,8%) дал высокую оценку этой культуре. Большинство (64,7%) оценило ее как средний уровень. Каждый

---

\*В рамках нашего целевого исследования экономической культуры эксперты отвечали на вопрос «Исходя из обобщенного (одномерного) определения культуры, как бы Вы оценили уровень экономической культуры обычного украинца?». Для удобства восприятия и оценивания уровня экономической культуры мы трансформировали предложенную в анкете экспертам десятибалльную шкалу оценок, где 1 – очень низкий уровень культуры, а 10 – очень высокий уровень, в более укрупненную. В полученной трехбалльной шкале оценок низкий уровень соответствует уровням 1, 2 и 3, средний – соответственно, уровням 4, 5 и 6, а высокий – совокупности позиций 7, 8 и 9 исходной шкалы. Уровень 10 как крайне малочисленный при расчете не учитывался.

\*\*Средневзвешенная оценка ( $O_{cb}$ ) уровня экономической культуры рассчитывалась по трехбалльной шкале оценок, где 3 означает высокий уровень культуры, 2 – средний и 1 – низкий уровень.

четвертый (24,4%) дал низкую оценку. Среди экспертов, утверждающих, что экономическая культура населения повысилась за эти годы незначительно ( $n = 273$ ), высокие, средние и низкие оценки ее уровню дали, соответственно, 2,9%, 51,6% и 43,6% респондентов.

Реалистичность данных оценок экспертов подтверждается не только нашими собственными априорными оценками, но и данными социологического мониторинга украинского общества, проведенного Институтом социологии НАН Украины в 2004 году. В рамках этого массового опроса населения респондентам задавали два вопроса: как бы они оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых («Если под экономической культурой понимать экономические знания, умения и навыки человека, которые позволяют с пользой для себя и общества осуществлять хозяйственную деятельность, то как бы Вы оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых?») и свой лично. И хотя при подобных вопросах исследователи нередко сталкиваются с фактом несколько завышенной самооценки, в данном случае респонденты были достаточно самокритичны и собственный уровень оценили даже несколько ниже, чем уровень своих знакомых (соответственно 1,52 и 1,59; различие значимо на уровне 0,01). Наглядное представление об оценках, даваемых экономической культуре населения самим населением и экспертами, дает таблица 2.3.1. Несколько более высокая оценка экономической культуры рядового украинца, даваемая экспертами, по сравнению с самооценкой населения объясняется, видимо, неизбежным наложением на оценку экспертами культуры собственного уровня экономической культуры, объективно более высокого, чем у менее подготовленных и образованных обычных респондентов.

Исходя из понимания экономической культуры как совокупности экономических знаний и соответствующих норм и правил поведения человека в экономической сфере, мы попытались разложить это многокомпонентное понятие на несколько крупных составляющих (экономическая осведомленность (профессионализм); соблюдение пра-

Таблица 2.3.1

Уровень экономической культуры населения по данным  
массового опроса 2004 г. и опроса экспертов 2005 г.

Уровни	Самооценка респондентами личного уровня экономической культуры		Оценка респондентами уровня экономической культуры большинства их знакомых		Экспертная оценка уровня экономической культуры обычного украинца	
	п	%	п	%	п	%
Низкий	738	41,0	654	36,3	261	41,9
Средний	738	41,0	769	42,7	300	48,2
Высокий	21	1,2	46	2,6	33	5,3
Средневзвешенная оценка ( $O_{св}$ )	1,52		1,59		1,62	

вовых норм; соблюдение морально-этических норм; соблюдение санитарно-экологических норм как важная составляющая хозяйственной деятельности), чтобы получить оценки экспертов по каждой из них. Самую высокую оценку эксперты поставили экономической грамотности и профессионализму «среднего» украинца, самую низкую – уровню соблюдения им норм права и законов, а также санитарно-экологических норм (различия средних оценок этих составляющих экономической культуры статистически значимы на уровне 0,01). Соблюдение людьми морально-этических норм в их экономической деятельности и деловых отношениях эксперты оценили аналогично интегральному показателю общего уровня экономической культуры населения (таблица 2.3.2).

При этом важно отметить, что среди всех проявлений экономической культуры наиболее доминирующим и образцовым (долженствующим), по мнению всех социальных категорий экспертов, является последовательное и четкое соблюдение правовых и моральных норм при осуществлении экономической деятельности. Этому высокому критерию, как видим, не соответствует такая составляющая

Таблица 2.3.2

**Оценка экспертами уровня экономической культуры  
«среднего» украинца и ее составляющих**

Показатели	Средневзвешенная оценка (O <sub>св</sub> )	Уровни экономической культуры и ее составляющих (% к опрошенным)		
		низкий	средний	высокий
Обобщенный показатель экономической культуры	1,62	41,9	48,2	5,3
Экономическая осведомленность, профессионализм	1,78	34,4	48,3	13,1
Соблюдение норм права, законов	1,53	50,1	38,2	6,0
Соблюдение морально-этических норм	1,64	42,8	45,0	8,1
Соблюдение санитарно-экологических норм	1,53	40,2	38,8	5,5

реальной экономической культуры «среднего» украинца, как соблюдение норм права и законов.

Экономическая культура как социальный феномен существует не сама по себе, она обретает конкретный социально-экономический смысл лишь в процессе функционирования экономики как системы обеспечения жизнедеятельности общества и «осуществления» экономического поведения людей как ее социального субстрата. Поэтому характеристика триединства конституирующих признаков этого поведения – рациональности человеческой деятельности, прагматической мотивации и отношений взаимности социально-экономического обмена – дает более полное представление о самом характере экономической культуры и ее субстантивной структуре. Что преобладает в структуре социально-экономического поведения людей и, соответственно, в их экономической культуре как внутреннем регуляторе этого поведения? Для выяснения этого респондентам был задан вопрос: «В какой степени, на Ваш взгляд,

Таблица 2.3.3

**Оценка экспертами степени проявления  
в экономическом поведении современных жителей  
Украины основных его структурных компонентов, %**

Составляющие социально-экономического поведения	Степень проявления				
	В значительной степени	В средней степени	В незначительной степени	Средневзвешенная оценка степени проявления (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$	Затрудняются ответить
Стремление любой ценой повысить свое материальное положение (прагматическая мотивация) %/N	62,4 /389	27,1 /169	5,8 /36	2,59	2,1 /13
Желание действовать и достигать успеха прежде всего за счет экономии собственных усилий: максимум успеха при минимуме затрат (целерациональность) %/N	27,3 /170	47,4 /295	17,7 /110	2,10	4,3 /27
Стремление к достижению успеха на основании справедливых отношений с другими: что взял, то и отдал; что отдал, то и получил (установка на отношения взаимного вознаграждения) %/N	10,4 /65	29,5 /184	47,5 /296	1,58	9,0 /56

в экономическом поведении современных людей Украины проявляются его следующие структурные элементы?». По мнению экспертов, доминирующее место в структуре социально-экономического поведения «среднего» украинца занимает прагматическая мотивация повышения матери-

ального положения ( $O_{cb} = 2,59$ ). На втором месте по степени проявления находится целерациональность ( $O_{cb} = 2,14$ ), на третьем – установка на отношения взаимного вознаграждения ( $O_{cb} = 1,62$ ) (таблица 2.3.3). Различия средневзвешенных оценок степени проявления выделенных составляющих социально-экономического поведения статистически значимы на уровне 0,01.

Следует отметить, что соотношение оценок степени проявления в экономическом поведении людей его основных структурных элементов — прагматической мотивации, целерациональности и эквивалентности взаимного обмена, данных экспертами (2,59 : 2,10 : 1,58), близко соотношению средних, рассчитанных по самооценкам людей (2,53 : 2,14 : 1,62)\*, что свидетельствует об устойчивости рангов поведенческих составляющих в массовом сознании граждан. Такой же порядок рангов основных компонентов социально-экономического поведения населения зафиксирован и по результатам социологического мониторинга украинского общества, проведенного ИС НАНУ в 2004 году. По данным этого опроса подавляющее большинство респондентов (63,1%) считают, что в поведении современных людей в Украине преобладает прагматическая мотивация. Многократно меньшая доля респондентов выбрала целерациональность (12,7%). Стремление же к успеху на основе отношений взаимного вознаграждения как преобладающей компоненты экономического поведения отметили только 6,4% опрошенных. Это лишний раз подтверждает сделанные нами ранее выводы об эмпирической характеристике структурных компонентов социально-экономического поведения и соответствующей субстантивной структуре экономической культуры населения. Доминирование прагматической мотивации свидетельствует как о значительном влиянии на сознание людей конкурентно-рыночных,

---

\* По данным исследования социально-экономического поведения населения Украины, проведенного отделом экономической социологии ИС НАНУ в 2002 году.

частнособственнических отношений, так и об определенных ментальных особенностях украинцев. Интенсивность проявления целерациональности в условиях преобладания меркантильного стремления «иметь» над личностным стремлением «жить, быть» говорит о недостаточном уровне морально-этической составляющей экономической культуры. Неслучайно и наиболее социальный, социокультурный элемент экономического поведения – установка на отношения взаимного вознаграждения – занимает мизерную долю в структуре этого поведения. Это свидетельствует также о смещении характера экономического поведения людей в сторону теневой, полукриминальной сферы деятельности.

Зафиксированы определенные различия в оценке субстантивной структуры экономической культуры населения, даваемой экспертами, занимающими различные позиции по профессионально-должностному признаку. Имеются в виду некоторые отличия в оценке степени проявления в экономическом поведении людей прагматизма, целерациональности и установок на взаимное вознаграждение среди разных должностных категорий экспертов (таблица 2.3.4).

Приоритетность, а следовательно, и ранги конституирующих признаков экономического поведения людей остаются неизменными в оценках экспертов независимо от их должностного статуса. А вот весомость такой составляющей социально-экономического поведения, как установка на отношения взаимного вознаграждения, колеблется в зависимости от профессионально-должностного «мировосприятия» субъекта оценки. Более всего она выражена у руководителей в частном секторе экономики. Ниже всех оценивают степень проявления этого социокультурного признака экономического поведения эксперты со статусом научного работника или преподавателя вуза (различие средних оценок степени проявления установки на взаимовыгодные отношения, даваемых руководителями в частном секторе экономики и научными работниками, статистически значимо на уровне 0,05, а средних оценок,



Таблица 2.3.4

**Оценка субстантивной структуры экономической культуры населения Украины в зависимости от профессионально-должностного статуса экспертов**

Средневзвешенная оценка степени проявления (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$	Сводная $O_{св}$ , рассчитанная по всей совокупности экспертов	Категории экспертов				
		Руководители в государственном секторе экономики	Руководители в частном секторе экономики	Государственные служащие	Научные работники	Преподаватели вуза
Прагматическая мотивация	2,59	2,57	2,52	2,66	2,61	2,60
Целерациональность	2,10	2,09	2,12	2,13	2,13	2,05
Установка на отношения взаимного вознаграждения	1,58	1,57	1,70	1,60	1,49	1,43

даваемых руководителями-«частниками» и преподавателями вузов, – на уровне 0,01). Видимо, наименьшую степень проявления в экономическом поведении справедливости и эквивалентности взаимобмена научные работники и преподаватели вузов как представители более «социальных» профессий видят, исходя из личного опыта и своих ценностных представлений.

Сквозь призму экономического поведения можно оценить уровень таких параметров культуры хозяйствования, как способность людей к адаптации, чувство ответственности, дисциплинированность, восприятие зарубежного опыта, активность жизненной позиции, потребность в экономических знаниях и т.д. (таблица 2.3.5).

Наиболее высоко эксперты оценили способность жителей Украины к адаптации – 79,2% из них считают, что большинство трудоспособного населения страны имеет среднюю и высокую способность к адаптации, в том числе каждый второй эксперт дал высокую оценку этой характерис-

Таблица 2.3.5

**Оценка экспертами некоторых качественных характеристик  
экономической культуры населения Украины**

Качественные характеристики экономической культуры	Средневзвешенная оценка степени наличия (по трехбалльной шкале) – $O_{св}$	Степень наличия*, %		
		низкая	средняя	высокая
Способность к адаптации	2,35	16,1	29,4	49,8
Потребность в экономических знаниях	2,19	22,1	31,8	39,6
Активность жизненной позиции	2,06	22,1	43,5	27,6
Чувство ответственности	1,98	26,4	43,8	24,7
Восприятие зарубежного опыта	1,94	31,3	35,0	25,7
Дисциплинированность	1,89	29,4	47,0	19,1

\* Для удобства восприятия мы преобразовали пятибалльную шкалу оценок, в которой 1 соответствует самой низкой, а 5 – самой высокой оценке, в трехбалльную шкалу, объединив низкие и ниже средних оценки в категорию «низкая» степень, а выше средних и высокие оценки – в категорию «высокая» степень.

тики населения. Наиболее низкую оценку получило такое качество как дисциплинированность наших людей. Примерно каждый пятый эксперт дал ей высокую оценку, каждый второй – среднюю, почти каждый третий – низкую.

В целом же, обобщая мнения экспертов, можно констатировать, что современный «средний» житель Украины не отличается высокой экономической культурой. Ее уровень (и в целом, и по каждой составляющей) – ниже среднего. Среди различных составляющих экономической культуры выше всего эксперты оценили экономическую осведомленность и профессионализм населения, ниже всего – соблюдение санитарно-экологических норм, а также норм права и законов. Среди других параметров экономической

культуры, проявляющихся в экономическом поведении, на уровне выше среднего оценена способность украинских граждан к адаптации и потребность в экономических знаниях. Наиболее низкую оценку получила дисциплинированность людей. Что касается субстантивной структуры экономической культуры, отражающей триединство конституирующих признаков экономического поведения, то доминирующая роль в ней, бесспорно, принадлежит прагматической мотивации.

Итак, реальный уровень экономической культуры среднестатистического гражданина Украины можно оценить как характеризующийся гипертрофией прагматической мотивации, значительной диспропорцией между декларируемыми нормами и фактической регулятивной их способностью и слабым применением принципа отношений взаимной отдачи, существенной его деформацией.

#### **2.4. Своеобразие экономической ментальности населения Украины: «Восток» — «Запад»**

Термин «ментальность» (от лат. *mens* – разум, мышление, способ мышления, душевный склад) часто употребляется и вместе с тем неоднозначно толкуется в современной социологии и социальной психологии. В украинском энциклопедическом социологическом словаре ментальность в целом определена как: а) духовный сплав органически соединенных и преимущественно неререфлектированных, логически не осмысленных самобытных исторических традиций; б) унаследованные из прошлого способы, стили, манеры, приемы, навыки и процедуры мышления, мироощущения, мировосприятия, мирозерцания и ориентации в природном и общественном мире; в) своеобразные автоматизмы духовной жизни, проявляющие себя в виде внеличных установок, регулятивов, наклонностей и склонностей индивидов, групп, общностей к определенной манере общения, деяниям, восприятию и ощущениям мира [3, с. 312]. Исходя из данных трактовок, можно концептуализировать характеристики феномена экономической мен-

тальности, являющиеся ключевыми в контексте данного монографического исследования. В экономическом смысле ментальность представляет собой исторически обусловленную, общую для членов некой социальной общности своеобразную экономико-психологическую основу. Эта основа позволяет хозяйствующим субъектам в определенной степени единообразно воспринимать, интерпретировать и оценивать окружающую социально-экономическую реальность, адекватно понимать друг друга и действовать в соответствии с устоявшимися ценностями, нормами и образцами поведения в разных социально-экономических ситуациях. Как полагает Е.Суименко, именно ментальность придает экономической культуре качественное своеобразие, которое не может быть количественно измерено в контексте общечеловеческой экономической культуры. Ментальные особенности национальных культур делают единую экономическую культуру полиморфной и качественно разнообразной. В то же время этот полиморфизм является свидетельством того, что национальные (своеобразно-неповторимые) культуры в едином ансамбле мировой, прежде всего экономической, культуры взаимно дополняют друг друга и обогащают своим колоритом мировую культуру, делают ее многоцветной и содержательной.

В современной социальной психологии различают «западный» и «восточный» типы субъективных диспозиций относительно социальной реальности [4, с. 71–73, 249–250]. «Западными» свойствами считаются «независимое Я», интернальность, индивидуализм (приоритетность индивидуальной самостоятельности и самоконтроля, личных достижений и благополучия). В качестве «восточных» черт определены «взаимозависимое Я», экстернальность, коллективизм (приоритетность целей и благополучия своих семейных, клановых и трудовых групп). Эти психологические отличия «Запада» и «Востока» содержательно соотносятся с соответствующими культурными и экономико-институциональными различиями. Примером институциональных отличий является доминирующий тип собственности: «...С точки зрения отношений собственности во всем человечест-

ве, экономика стран состоит из частной собственности граждан и государственной собственности. Различие между Западом и Востоком – в доминировании второй над первой на Востоке и, наоборот, на Западе» [5, с. 25]. Общепринятую дихотомию «Запад»/«Восток» целесообразно использовать в качестве аналитического критерия при определении своеобразия экономической ментальности населения Украины.

Основанием для гипотетического позиционирования экономической ментальности населения Украины в рамках оппозиции «Восток» ↔ «Запад» могут быть независимые оценки ментальных свойств украинцев, высказанные, с одной стороны, экспертом-канадцем украинского происхождения и, с другой, – экспертом-русским украинского происхождения [6, с. 79–83]. Единицами сравнения были избраны тексты интервью канадца украинского происхождения [7, с. 188–212] и русского украинского происхождения [8]. Сравнение производилось, исходя из нескольких предпосылок. Во-первых, Канада и Россия – страны, идентифицируемые в наших интеллектуальных и политических кругах как диаметрально противоположные «Запад» и «Восток». Во-вторых, интервьюированные имели возможность на бытовом уровне наблюдать жизнедеятельность украинцев вне Украины – в Канаде и в России, а также сравнивать их ментальные свойства с ментальными свойствами доминирующих этнических общностей этих стран – канадцев-англосаксов и русских. В-третьих, предполагалось, что канадец оценивает украинскую ментальность на фоне канадской ментальности, а русский – соответственно на фоне российской ментальности. В качестве критериев сравнения были определены такие параметры, как ценностная направленность сознания, социальный масштаб мышления, приемлемость или неприемлемость предпринимательства как образа жизни, социальная легитимность/нелегитимность богатства или частной собственности [6, с. 79–83]. В ходе сравнения оказалось, что оценки канадца и русского диаметрально противоположны.

Сквозь призму «западной» (североамериканской или канадской) ментальности украинцы идентифицированы в

качестве жалких идеалистов с размытыми и нереальными ожиданиями от жизни. Канадцем они воспринимаются как люди, погруженные в тщетные духовные искания, рефлектирующие политические (и климатические) проблемы европейского масштаба и одновременно неспособные распорядиться наличными собственными интеллектуальными и материальными ресурсами, не приемлющие предпринимательство как образ жизни, воспринимающие богатство как социально и морально нелегитимную ценность. Сквозь призму «восточной» (русской или русской) ментальности украинцы предстают как приземленные реалисты с четкими жизненными приоритетами и способностью выживать в разных социально неблагоприятных условиях. В восприятии русского украинцы – люди, ментально центрированные на личных, семейных и национальных интересах, а не на внешних «загоризонтных» объектах и проблемах. По сравнению с русскими они более приемлют торговлю как вид предпринимательства, вполне терпимо воспринимают частную собственность.

Заметно, что русский приписывает украинцам ментальные свойства, наличие которых у последних отрицает канадец. Иными словами, для канадца украинцы являются «восточными» людьми, а для русского – наоборот, «западными». Условная срединная «точка пресечения» мнений канадца и русского стала отправной (основанием) для гипотетического предположения о локализации экономической ментальности украинцев в средней зоне континуума «Восток» ↔ «Запад» [6, с. 85–86].

В пользу предположения о такой локализации свидетельствуют мнения ученых, высказанные в контексте сравнительных оценок ментальности русских и украинцев. Например, Ю.Пахомов акцентирует внимание на частнособственнической психологии украинцев: «Здесь (в Украине. – В.Р.) в большей мере, чем в России, получила развитие и восприятие частная собственность, менее обременительным и скоротечным было крепостничество. Социальные отношения характеризовались большей демократичностью» [9, с. 234–235]. И.Яковенко анализирует менталь-

ные отличия русских и украинцев, исходя из отличий русского и украинского языков. Он полагает, что язык любого народа не является нейтральной моделирующей системой. Поэтому в разных языках модели мира преломляются по-разному. Языковые модели социального мира изначально отображают отношение к нему со стороны носителя языка: «...в русском языке частная собственность – это часть, отрубленная от целого, отколовшаяся частица. А «приватна власність» (в украинском языке. – *В.Р.*) говорит совсем о другом. Вот вам еще один пример, подтверждающий отличия менталитета...» [8]. Причины экономико-ментальных различий русских и украинцев заключаются в разных исторических судьбах обоих народов после окончательного распада Киевской Руси в результате ее завоевания монголо-татарами. Белорусские и украинские земли вскоре после этого вошли в состав литовского и польско-литовского государства, а русские сумели сохранить свое государство под протекторатом Золотой Орды. Несколько столетий русские находились под более мощным социокультурным и институциональным влиянием «Востока», а белорусы и украинцы – «Запада».

Большой интерес в плане эмпирической операционализации экономической ментальности представляет комбинация бинарных оппозиций ментальных свойств социума (свойств социетальной психики). Эта комбинация разработана Е.А.Донченко на основе обобщения широкого спектра социологических и психологических теорий. Основными бинарными оппозициями в ней являются «интровертированность ↔ экстравертированность», «рациональность ↔ иррациональность», «интернальность ↔ экстернальность», «интуиция «сенсорика», «эмоциональность ↔ прагматичность», «интенциональное ↔ экзекутивное», «стабильность ↔ нестабильность», «уравновешенность ↔ неуравновешенность» [10, с. 42]. Рассмотрение этих, а также ряда других бинарных оппозиций стало основанием для определения методологических особенностей социологического исследования экономико-ментальных свойств [11]. Эти особенности детерминированы чрезвычайной сложностью

социологического исследования свойств и особенностей экономической ментальности вследствие ее глубинного и зачастую нерerefлексированного характера. Непосредственные носители этой ментальности в силу своего культурного этноцентризма вряд ли могут адекватно идентифицировать собственные ментальные особенности и выступить в роли источников первичной эмпирической информации. Целесообразным в этом случае является социологический опрос экспертов, способных благодаря своей компетенции и жизненному опыту судить об экономико-ментальных свойствах населения Украины. Возможно также использование множества своего рода «непрямых», косвенных эмпирических индикаторов, стимулирующих респондентов к проявлению специфических ментальных свойств. Показательным в этом плане может быть преобладание определенных субъективных реакций (аттитюдов) носителей некой экономической ментальности относительно разных социально-экономических объектов и ситуаций.

Эксперты непосредственно представляют мнение деловых, государственно-административных и научных кругов общества по поводу частной собственности и неравенства доходов. В этом случае опрошенных правомерно рассматривать в качестве носителей экономической ментальности упомянутых выше социальных кругов украинского общества. Преобладание определенных аттитюдов экспертов при восприятии ими в качестве верного одного из взаимно противоположных суждений можно считать косвенными эмпирическими проявлениями экономико-ментальных свойств (см. табл. 2.4.1).

Абсолютное большинство экспертов (80,1%) из всех областей, в которых проводился опрос, считают частную собственность неотъемлемым атрибутом человеческой жизни, то есть универсальным, вневременным социальным феноменом. Также преобладающим среди всех экспертов в целом оказалось мнение о том, что «каждый должен получать доход в зависимости от его профессионального мастерства и способностей» (82,2%). Тут, по существу, косвенно признается допустимость социального неравен-



Таблица 2.4.1

**Зависимость выбора экспертами суждений  
о частной собственности и неравенстве  
доходов от регионального фактора, %**

Какие из следующих взаимно противоположных суждений Вы считаете верными?	Области			
	Все, попавшие в выборку	Львовская, Закарпатская, Черновицкая области	Донецкая, Запорожская, Луганская области	Разница % N = 164 и N = 169
	N = 623	N = 164	N = 169	
<b>Частная собственность как универсальный/ преходящий социальный феномен</b>				
Частная собственность – неотъемлемый атрибут человеческой жизни	80,1	82,8	79,9	2,9
Частная собственность – это исторически преходящее явление, на смену которому придет общественная собственность на средства производства	11,8	9,2	11,8	-2,6
Затрудняются ответить	8,1	8,0	8,3	-0,3
<b>Зависимость/независимость дохода каждого от личных качеств</b>				
Каждый должен получать достаточный для жизни доход, независимо от его профессионального мастерства и способностей	15,5	14,7	16,6	-1,9
Каждый должен получать доход в зависимости от его профессионального мастерства и способностей	82,2	83,4	79,9	3,5
Затрудняются ответить	2,3	1,8	3,6	-1,8

ства. Интерпретация субъективного восприятия экспертами частной собственности возможна посредством использования концепта «социальная легитимность». Социальная легитимность частной собственности – это добровольное согласие большинства членов общества с институциональным порядком частнособственнических отношений в силу его социальной приемлемости и значимости [12, с. 127]. Эмпирическими показателями такого согласия можно считать позитивное отношение к частной собственности, частнособственнические притязания, готовность следовать социальным нормам частнособственнических отношений, активное участие в приватизационных процессах и другие субъективные поведенческие реакции. В свою очередь, дихотомия «социальная легитимность/нелегитимность частной собственности» – аналитический индикатор идентификации экономической ментальности в качестве «западной»/«восточной». Исходя из процентных распределений ответов (см. табл. 2.4.1), есть основания полагать, что для большинства экспертов вполне легитимными (то есть социально приемлемыми) являются частная собственность и неравенство в доходах. Эти выявленные предпочтения экспертов правомерно экстраполировать на репрезентируемые ими государственно-административные, деловые и научные круги. Таким образом, по критерию социальной приемлемости/неприемлемости (легитимности/нелегитимности) частной собственности экономическая ментальность данных социальных кругов является преимущественно «западной».

Наличествуется незначительная зависимость выбора экспертами «прозападных» и «провосточных» суждений о частной собственности и доходе людей от регионального фактора. Процентные показатели выбора «прозападных» позиций социальной легитимности частной собственности и неравенства доходов соответственно на 2,9% и 3,5% выше у экспертов из западных областей Украины (см. табл. 2.4.1). А у экспертов из восточных областей соответственно выше показатели «провосточных» позиций социальной нелегитимности частной собственности (на 2,6%) и легитимности равенства доходов (на 1,9%). Необходимость

анализа в первую очередь этих региональных, а не социально-демографических (по полу, возрасту, занятости, месту жительства, стажу работы и т. д.) различий диктуется историческим характером генезиса экономической ментальности. Главными факторами этого генезиса являются географические и исторические условия жизнедеятельности носителя ментальности. По сравнению с влиянием на экономическую ментальность регионального фактора аналогичное влияние упомянутых выше социально-демографических факторов менее существенно. Отличия географических и исторических условий на территории разных регионов страны должны иметь своим последствием региональные отличия экономической ментальности. Экономико-ментальные региональные отличия также детерминируются территориальной близостью восточного и западного регионов с разными – более «восточными» или «западными» государствами (Россией и государствами Восточной Европы). Регионы имеют с этими странами общее историческое прошлое – цивилизационное, геополитическое, конфессиональное, экономическое, социальное, политическое, культурное. Таким образом, упомянутые выше региональные отличия вполне естественны, давно известны и ожидаемы в данном случае.

Если исходить из репрезентативности выборки экспертов касательно государственно-административных, деловых и научных кругов украинского общества, то есть основания для следующего предположения. По всей вероятности, выявленные особенности экономической ментальности экспертов свойственны вышеупомянутым социальным кругам и в качестве образцов транслируются (или навязываются, если угодно) ими остальной части общества. Руководители в государственном и частном секторах экономики, государственные служащие центрального и регионального уровней делают это в процессе управления, научные работники в области экономики (экономической социологии) – в процессе создания научной информации, преподаватели вузов – в процессе преподавания, журналисты – в процессе массового информирования и интерпретации

событий. Результатом этой трансляции (или навязывания) может стать воспроизводство рассмотренных ментальных особенностей населением Украины в целом.

Большинство экспертов констатирует преобладание в сознании населения современной Украины «прозападных» точек зрения о частной собственности, богатстве и больших деньгах (см. табл. 2.4.2).

Большинство ответивших экспертов считает преобладающими в сознании граждан современной Украины точки зрения о позитивных социальных функциях частной собственности (56,7%), богатства (65,3%), больших денег (57,8%). Можно утверждать, что эти объекты внимания воспринимаются украинскими гражданами в качестве социально легитимных. В двух случаях наблюдается также ощутимая тенденция зависимости экспертных мнений от регионального фактора. На эти региональные отличия следует обратить внимание, исходя из следующей предпосылки. Эксперты из разных регионов в ходе опроса интерпретировали свойства сознания населения Украины в целом сквозь призму собственных впечатлений, жизненного опыта, знаний и воззрений. Последние, в свою очередь, формировались преимущественно при непосредственном восприятии социально-экономической жизнедеятельности своего региона, влиянии его социокультурной, политической и ментальной специфики. И даже в случае, когда объектом диагноза экспертов являются не их регион или они сами, а украинские граждане и общество в целом, экспертные мнения можно считать в определенной степени отображениями региональной специфики. Если исходить из этой предпосылки при интерпретации разниц процентных показателей ответов экспертов (см. табл. 2.4.2), то можно констатировать, что уровень социальной легитимности богатства выше в западных и ниже в восточных областях Украины. А уровень социальной легитимности больших денег наоборот – ниже в западных и выше в восточных областях Украины. Следует учесть своего рода синонимичность понятий «богатство», «большие деньги».

Таблица 2.4.2

**Зависимость мнений экспертов о преобладании  
альтернативных точек зрения о частной собственности,  
богатстве и больших деньгах в сознании населения  
современной Украины от регионального фактора, %**

Какие из взаимно противоположных точек зрения о различных сторонах экономической жизни преобладают в сознании населения современной Украины? Итак, по мнению граждан...	Области			
	Все, попавшие в выборку N = 623	Львовская, Закарпатская, Черновицкая области N = 164	Донецкая, Запорожская, Луганская области N = 169	Разница % N = 164 и N = 169
<b>Частная собственность: «социальная легитимность/нелегитимность»</b>				
Частная собственность нацеливает человека на настойчивость, упорство, совершенствование: в ней больше добра, чем зла	56,7	58,0	59,2	-1,2
Частная собственность делает человека эгоистичным, настраивает его лишь на приобретение вещей и жадность к ним: в ней больше зла, чем добра	34,1	30,9	32,5	-1,6
Затрудняюсь ответить	9,2	11,1	8,3	2,8
<b>Приумножение богатства: «социальная легитимность/нелегитимность»</b>				
Люди могут обогащаться лишь за счет обнищания других людей	28,5	19,0	29,5	-10,5
Богатство может возрастать в интересах всех людей и общества в целом	65,3	73,0	65,1	7,9
Затрудняюсь ответить	6,2	8,0	5,4	2,6
<b>Большие деньги: «социальная легитимность/нелегитимность»</b>				
Большие деньги обеспечивают человеку власть, независимость и свободное всестороннее развитие	57,8	51,8	63,3	-11,5
Большие деньги деформируют человеческое достоинство, порождают распушенность и деградацию человека	33,5	36,6	27,2	9,4
Затрудняюсь ответить	8,7	11,6	9,5	2,1

Поэтому в данном случае можно предполагать наличие своеобразной региональной амбивалентности позиций экспертов и, возможно, диагностируемых ими точек зрения граждан Украины. Характерно, что региональные различия уровня социальной легитимности частной собственности несущественны (см. разницу процентов, табл. 2.4.2). Необходимо учитывать в совокупности особенности всех трех двухмерных распределений ответов экспертов (см. табл. 2.4.2). При этом условии правомерно утверждать, что по критерию социальной легитимности/нелегитимности частной собственности «расстояние» между западными и восточными регионами Украины в рамках континуума «Восток»/«Запад» несущественно.

Вместе с тем эксперты скромно оценивают частнособственнические притязания населения Украины (сравнительно с упомянутыми выше показателями социальной легитимности частной собственности). 60,9% ответивших склонны считать, что подавляющее большинство населения Украины хотело бы иметь достойную заработную плату, а не средства производства (землю, малое, среднее или крупное предприятие) в личной собственности. Это мнение можно верифицировать сравнением количественных показателей частнособственнических притязаний населения Украины и их диагностики экспертами (см. табл. 2.4.3).

Корректность сравнения обеих рядов одномерных распределений относительна, поскольку имеются более чем годовая разница во времени проведения обеих опросов и содержательное отличие в формулировке одной из альтернатив использованной в обеих случаях единой шкалы. В опросе экспертов альтернатива «Ничего из перечисленного» была дополнена уточнением «(кроме достойной заработной платы)» (см. табл. 2.4.3). В ходе опроса населения альтернативе без дополнения отдали предпочтение 27,4% респондентов. А альтернативу с дополнениями выбрали 60,9% ответивших экспертов. Тем не менее показательны другие различия процентов. Если иметь в собственности землю хотят 29,3% рядовых респондентов, то подтверждает наличие этого притязания вдвое меньшее количество экс-

**Таблица 2.4.3**

**Частнособственнические притязания населения  
Украины и их диагностика экспертами, %**

Шкала с совместимыми альтернативами	Что из перечисленного...	
	... Вы хотели бы иметь в собственности?*	... , по Вашему мнению, хотело бы иметь в собственности подавляющее большинство населения Украины?***
	N = 1800	N = 623
Землю	29,3	14,2
Малое предприятие	28,6	18,3
Среднее или крупное предприятие	9,6	7,4
Ничего из перечисленного	27,4	<b>X</b>
Ничего из перечисленного (кроме достойной заработной платы)	<b>X</b>	60,9
Трудно сказать	17,3	7,1

\* Опрос «Украинское общество–2004 (Мнения, оценки и условия жизни населения Украины)» осуществлен в ходе реализации Институтом социологии НАНУ исследовательского проекта «Украинское общество: мониторинг социальных изменений». Авторы программы: В.Ворона, Е.Головаха, К.Грищенко, Н.Панина, Ю.Саенко, В.Степаненко, Е.Суименко, В.Тарасенко, Н.Шульга. Выборка: 1800 человек, пропорционально представляющих 25 областей Украины и г. Киев). Время опроса: с 19.02.2004 г. по 27.02.2004 г.

\*\* Опрос «Экономическая культура населения Украины (Мысли и размышления экспертов)» (2005 г.)

пертов (14,2%). Желают быть собственниками малых предприятий 28,6% респондентов, а подтверждает это желание более чем на треть меньшее количество экспертов (18,3%). Ощутима разница в количестве затрудняющихся ответить (на 10,1%). По критериям репрезентативности выборки, непосредственности изучения объекта, уровня организации полевой работы и качества более предпочтительными являются результаты опроса населения. Согласно последним, совокупный процентный показатель альтер-

натив, являющихся эмпирическими референтами частнособственнических притязаний, составляет 67,5% (см табл. 2.4.3). Респонденты, не имеющие частнособственнических притязаний и затрудняющиеся ответить, в сумме составляют 44,7% (меньше половины). Таким образом, состояние частнособственнических притязаний населения современной Украины в 2004 году свидетельствует скорее о социальной легитимности частной собственности. По критерию социальной легитимности/нелегитимности частной собственности экономическая ментальность населения Украины, как и ее государственно-административных, деловых и научных социальных кругов, – преимущественно «западная».

Неоднозначными и содержательно противоречивыми являются мнения экспертов об отдельных ментальных свойствах и цивилизационных векторах тяготения ментальности украинцев (см. табл. 2.4.4).

Преобладающими являются позиции экспертов, позиционирующих рядового украинского гражданина в качестве рационалиста (57,7%), жителей Украины в целом – в качестве реалистов (54,3%). По существу, в данном случае большинство экспертов свидетельствует о преобладании «западных» ментальных свойств. Весьма неожиданным оказался характер зависимости выбора экспертами соответствующих альтернативных суждений от регионального фактора. Показатель выбора суждений о большем присутствии в сознании рядового жителя Украины рационализма (на 7,9%) и о склонности украинских граждан к реализму (на 6,0%) выше у экспертов из восточных областей Украины (см. табл. 2.4.4). Эти эксперты более склонны позиционировать ментальность жителей Украины по критериям «рационализм/иррационализм» и «реализм/идеализм» в качестве «западной», чем эксперты с западных областей. Такие региональные отличия несколько диссонируют с общепринятыми стереотипами. Согласно последним, на Западе Украины должны проявляться «западные» ментальные свойства, а на Востоке – соответственно «восточные».



**Таблица 2.4.4**

**Зависимость выбора экспертами суждений о ментальных качествах жителей Украины от регионального фактора, %**

	Области			
	Все, попавшие в выборку N = 623	Львовская, Закарпатская, Черновицкая области N = 164	Донецкая, Запорожская, Луганская области N = 169	Разница % N = 164 и N = 169
Альтернативные суждения об отдельных ментальных качествах украинцев				
<b>Какие из существующих утверждений отдельных ученых, политиков и бизнесменов наиболее отвечают реалиям?</b>				
Сознанию рядового украинца* в большей степени присущ иррационализм	27,3	25,3	26,9	-1,6
Сознанию рядового украинца* в большей степени присущ рационализм	57,7	55,6	63,5	-7,9
Трудно сказать	15,0	19,1	9,6	9,5
<b>А из этих имеющихся суждений какие в наибольшей степени отвечают украинским реалиям?</b>				
Украинцам* присуща размытость и нереальность ожиданий от жизни, они склонны к идеализму	34,6	37,0	35,1	1,9
Украинцам* присуща углубленность в жизнь, а не в мечтания; преданность жизни здесь и теперь; они склонны к реализму	54,3	48,8	54,8	-6,0
Трудно сказать	11,1	14,2	10,1	4,1

\*Имеются ввиду жители Украины всех национальностей.

Более соответствуют традиционным представлениям о «западно-восточном» дуализме Украины региональные различия идентификации экспертами цивилизационного вектора тяготения украинской ментальности (см. табл. 2.4.5).

Таблица 2.4.5

**Зависимость выбора экспертами суждений  
о цивилизационных векторах тяготения ментальности  
граждан Украины от регионального фактора, %**

На Ваш взгляд, украинская* ментальность (традиционная, устоявшаяся национальная психология)...	Области			
	Все, попавшие в выборку N = 623	Львовская, Закарпатская, Черновицкая области N = 164	Донецкая, Запорожская, Луганская области N = 169	Разница % N = 164 и N = 169
Больше тяготеет к западноевропейской культуре (к индивидуализму, рациональности, ориентации на накопление)	23,7	30,5	17,9	12,6
Больше тяготеет к восточноевропейской культуре (к коллективизму, взаимоподдержке, ориентации на потребление)	25,1	16,5	35,7	-19,2
Представляет собой напряженное столкновение обеих указанных культур	45,4	44,5	41,1	3,4
Затрудняюсь ответить	5,8	8,5	5,4	3,1

\*Имеется ввиду ментальность жителей Украины всех национальностей.

Имеется разница 12,6% в пользу экспертов из западных областей, идентифицирующих этот вектор в качестве «западноевропейского» («западного»). Также зафиксирована разница 19,2% в пользу экспертов из восточных областей, идентифицирующих данный вектор в качестве «восточноевропейского» («восточного»). Иными словами, в отличие от рассмотренного выше нетипичного характера зависимости мнений экспертов от регионального фактора (см. табл. 2.4.4 и ее анализ), в данном случае характер зависимости вполне тривиален и ожидаем. Можно утверждать, что здесь в различиях позиций экспертов прояви-

лись различия преобладающих в их регионах социокультурных, политико-идеологических и геополитических влияний. Однако эти разнополюсные «западноевропейский» и «восточноевропейский» идентитеты ни в одном случае не являются доминирующими – ни среди экспертов из отдельно отобранных западных и восточных областей, ни среди экспертов из всех областей, попавших в выборку (см. табл. 2.4.5). Во всех трех случаях доминирует ментальность граждан Украины как амбивалентная (как «напряженное столкновение обеих указанных (западноевропейской и восточноевропейской. – В.Р.) культур»). Причем этот идентитет в количественном измерении почти равен сумме процентных показателей двух упомянутых выше разнополюсных идентитетов.

В пользу предположения о «восточно-западной» амбивалентности экономической ментальности населения Украины свидетельствуют несколько отмеченных выше тенденций. Это и традиционная «восточно-западная» региональная поляризация мнений экспертов (см. анализ табл. 2.4.1). Это также нетипичная «обратная» поляризация их мнений (см. анализ табл. 2.4.4). Показателем этой амбивалентности является относительно ощутимый (особенно среди экспертов из западных областей) процент затрудняющихся ответить при выборе ответа в рамках дихотомных шкал (см. табл. 2.4.1, 2.4.2, 2.4.4, 2.4.5).

Выдвинутое в процессе анализа мнений экспертов предположение об экономико-ментальной амбивалентности населения Украины в целом не противоречит, а скорее подтверждает предположение о срединной локализации экономической ментальности украинских граждан в рамках бинарной оппозиции «Запад» ↔ «Восток». Вместе с тем по показателю социальной легитимности/нелегитимности частной собственности экономическую ментальность украинских граждан на основании обобщения позиций экспертов можно локализовать в рамках этой дихотомии ближе к ее «западному», а не «восточному» полюсу.

## 2.5. Дилеммы массового сознания в сфере экономической культуры

Понять характер и суть экономической культуры населения можно лишь на основе многомерного, качественного подхода к ее оценке, раскрывающего ценностную структуру этой культуры. Экономическое сознание как ценностно-интеллектуальное ядро экономической культуры лежит в основе поведения людей в экономической сфере и определяет ценностно-нормативное содержание всей хозяйственной практики. Оно представляет совокупность бесконечно многообразных ценностных установок и ориентаций, охватывающих различные грани экономической жизни людей. При чем среди них нередко сосуществуют не только отличающиеся между собой, но и абсолютно противоположные подходы и оценки одних и тех же явлений экономической жизни. Богатая гамма различных оценок – от взаимно исключающих до срединно-нейтральных характеристик – создает «пеструю», реальную картину бытия неоднородного по своей сути экономического сознания населения. Осмыслить эти объективно существующие дилеммы массового сознания в экономической сфере позволяет дихотомический принцип познания и оценки приверженности соответствующим ценностям. Общеизвестно, что все человеческое основывается, как правило, на внутренней противоположности, а потому может быть понято и оценено только в соотнесении обоих полюсов бытия и восприятия того или иного социального явления. Все в жизни человека (и не только экономической!) пронизано дихотомиями и обретает свою целостность лишь при условии гармоничного сочетания разнообразного. Если мы обратимся к народной мудрости, запечатленной в пословицах и поговорках, то почти на все наиболее важные вопросы найдем практически противоположные ответы. Это лишь один раз подтверждает полиморфность массового сознания, необходимость конкретно-исторического подхода к его анализу и важность выявления ценностных доминант.

В рамках исследования ценностно-нормативного содержания хозяйственной практики в современной Украине

экспертам было предложено оценить, какие из взаимно противоположных точек зрения о различных сторонах экономической жизни преобладают в сознании населения. Речь шла о наиболее важных, краеугольных, на наш взгляд, для экономической сферы жизнедеятельности общества ценностных установках людей: коллективизме и индивидуализме, отношении к труду и частной собственности, отношении к деньгам и богатству, отношении к власти и законам, восприятию конкуренции, отношении к успеху других людей и к личным неудачам, ориентации на накопление и потребление и т.д. Оценка экспертами мнения граждан оказалась следующей.

*Отношение к способу жизнедеятельности (коллективизм/индивидуализм).* Относительно этих принципов организации хозяйственной жизни в массовом сознании по-прежнему преобладает идея коллективной взаимоподдержки (48,6%) над принципом индивидуального самообеспечения (40,1%). Аналогичный разрыв в численности «коллективистов» по сравнению с «индивидуалистами» (порядка 20%) зафиксирован и по результатам массового опроса населения, проведенного ИС НАНУ в 2004 году. По данным социологического мониторинга 41,4% граждан Украины отдают предпочтение коллективистской взаимоподдержке, 33,7% – индивидуальному самообеспечению. Разница показателей массового и экспертного опросов объясняется просто – качественно разным уровнем подготовки и квалификации обычных людей и целенаправленно отобранных экспертов. Неслучайно среди респондентов в рамках массового опроса каждый четвертый (24,8%) затруднился с выбором своей жизненной позиции, а среди респондентов-экспертов не ответил на вопрос только каждый десятый (10,3%). Приоритетность же позиций оценена и населением, и экспертами одинаково.

Как уже отмечалось, ценность экспертных оценок имеет особое значение благодаря высокопрофессиональному, аналитическому взгляду на состояние массового экономического сознания населения этой категории респондентов. Вместе с тем суждения экспертов о мнении граждан в той

или иной мере содержат субъективный компонент, отражающий позицию самого эксперта и ментальные установки его социальной среды. Так, заметна разница в оценках этой дилеммы массового сознания в зависимости от профессионально-должностного статуса экспертов. Больше всего сторонников позиции коллективной взаимоподдержки зафиксировано среди руководителей государственных предприятий, меньше всего – среди преподавателей вузов. Только среди преподавателей доминирует идея индивидуализма. Среди них количество тех, кто считает, что в сознании населения преобладает установка на индивидуальное самообеспечение, несколько превышает долю тех, кто доминантой экономического поведения людей видит принцип коллективистской взаимоподдержки (49,5% и 40,4%). Позиции руководителей предприятий зависят от характера их собственности. Среди руководителей госпредприятий 54,3% являются сторонниками коллективизма, значительно меньше, 37,2% – индивидуализма. Среди руководителей частного сектора экономики мнения разделились поровну: 47,9% думают, что в обществе доминирует идея коллективизма, 46,4% – индивидуализма. Обращает на себя внимание и оценка молодого поколения экспертов. Только среди категории работающих менее 5 лет оценка жизненной позиции населения смещена в сторону индивидуализма – 38,6% молодых экспертов высказались за коллективизм, почти половина (49,7%) – за индивидуализм.

В целом же, несмотря на некоторый перевес в умонастроениях людей идеи коллективной взаимоподдержки над идеей индивидуального самообеспечения, сознание украинского населения на сегодняшний день представляет собой достаточно благоприятную почву для формирования и коллективистской, и индивидуалистической культуры.

*Отношение к труду.* Оно оценивалось по двум параметрам – характеру мотивации и ценностному восприятию труда как цели и средства. Прагматическая мотивация, материальный интерес существенно превышает социальные мотивы людей, отражающие потребность в интересном содержании работы. 64,5% экспертов считают,

что, по мнению граждан, лучше все время повышать уровень благосостояния своей семьи, чем, обеспечив его должным образом, заниматься интересной работой. Значительно меньше – 24,9%\* – полагают, что лучше заниматься интересной работой, чем, обеспечив своей семье необходимый уровень благосостояния, продолжать его повышать, занимаясь непривлекательной работой. Оценка мотивации отражает реальную картину поведения людей в экономической сфере, в отличие от их идеального восприятия ценности труда как цели или средства. В качестве идеального, должного оценки экспертов отношения людей к труду как к главной цели или средству достижения иных целей распределились практически поровну – 45,4% ответили, что, по мнению граждан, работа сама по себе не является ценностью, она может быть лишь способом достижения иных целей человека; 48,8% думают, что люди воспринимают работу как одну из главных целей человека.

Максимум прагматизма в подходе людей к работе проявили преподаватели вузов. 70% из них утверждают, что в сознании населения в отношении к работе преобладает прагматическая мотивация, 19% – социальная. Больше всего «социального» в отношении людей к работе видят научные работники, что в определенной мере отражает их собственную мотивацию. Среди них меньше, чем среди других социально-профессиональных категорий экспертов, доля тех, кто доминантой экономического сознания населения считает прагматический материальный расчет (57,6%), и больше всего тех, кто в экономическом поведении людей усматривает прежде всего социальную мотивацию, нацеленность на интересное содержание работы (33,7%).

Определенный интерес представляет анализ наложения ответов экспертов на вопросы о должном и реальном отношении людей к труду (табл. 2.5.1). Логично, что среди сторонников социальной мотивации выбора работы в отличие от

---

\* Здесь и далее дается оценка экспертов сознания населения – как они видят мнения и суждения самих граждан, касающиеся тех или иных вопросов.

Таблица 2.5.1

**Взаимосвязь должного и реального отношения  
к труду в экономическом сознании  
людей по оценкам экспертов, % \***

Ценностные оценки, преобладающие, по мнению экспертов, в сознании населения		Должное отношение к труду			
		Работа может быть лишь способом достижения целей человека (инструментальная мотивация)	Работа – одна из главных целей человека (ценностная мотивация)	Затрудняюсь ответить	Всего
Реальное отношение к труду	Лучше все время повышать уровень благополучия своей семьи (прагматическая мотивация)	51,0    72,3	46,3    61,5	2,8    34,4	100,0    65,0
	Лучше заниматься интересной работой (социальная мотивация)	40,0   22,0	54,8   28,2	5,2   25,0	100,0   25,2
	Затрудняюсь ответить	26,7   5,7	51,7   10,3	21,7   40,6	100,0   9,8
	Всего	45,9   100,0	48,9   100,0	5,2   100,0	

\*Примечание: функциональный характер зависимостей между двумя признаками (должным и реальным отношением) предполагает «вертикальную» зависимость части ячеек таблицы) и «горизонтальную» зависимость (процент в верхней части).

«прагматиков» преобладает восприятие труда как самоценности, а не способа достижения иных целей (54,8% и 40,0%). Среди «прагматиков» отношение к труду как к цели практически уравновешено отношением к труду как к средству, с небольшим перевесом второго. Доминирующим мотивом в отношении к труду однозначно выступает прагматизм, что полностью соответствует и полученным ранее данным о структуре социально-экономического по-



ведения населения. Даже среди тех, кто декларирует работу как цель, прагматическая мотивация преобладает и вдвое превышает по распространенности среди людей социальную мотивацию (61,5% и 28,2%). Среди тех, кто относится к труду, прежде всего, как к средству, перевес прагматической компоненты, разумеется, еще больше (72,3% и 22,0%). Итак, именно прагматизм является доминирующей социокультурной характеристикой отношения людей к труду.

*Отношение к частной собственности.* Большинство экспертов (56,3%) считает, что сегодня в сознании людей преобладает позитивное восприятие частной собственности. Люди в ней видят больше добра, чем зла, полагая, что она нацеливает человека на настойчивость, упорство и совершенствование. Вместе с тем каждый третий эксперт (33,9%) думает, что граждане Украины относятся к частной собственности негативно, видя в ней источник эгоизма, вещизма и жадности. Наименее позитивное отношение к частной собственности зафиксировано у экспертов, детство, а значит и первичная социализация и формирование ценностных установок которых прошло в основном в селе. Только среди них доли противоположных точек зрения на эту дилемму близки между собой – 48,9% оценивают частную собственность как благо, 44,3% – как зло. Видимо, выходцы из села лучше других знают «цену» и реальные последствия частной собственности на землю, это изначально всеобщее достояние\*. Среди тех, кто свое

---

\* Неслучайно по данным социологического мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2005 году, большинство населения (56,4%) высказалось против купли-продажи земли. Среди населения Украины, имеющего ярко выраженные сельские корни менталитета, заметно преобладает негативное отношение к приватизации земли. Позитивно к передаче земли в частную собственность относится 27,8% респондентов, негативно – 45,2%. В целом на фоне одобрительного отношения населения к развитию частного предпринимательства и повышению оценки общей экономической ситуации в стране произошло резкое усиление антирыночных настроений, усилилось негативное отношение людей к частной собственности, особенно на землю и крупные предприятия.

детство провел в городе, доля позитивно воспринимающих частную собственность примерно в два раза больше доли негативно к ней относящихся.

Отличия в оценках восприятия частной собственности населением наблюдаются и по социально-профессиональному признаку экспертов. Сдержанней всего его характеризуют научные работники: 50,0% из них оценивают ее восприятие людьми позитивно, 42,4% – негативно. Наиболее благоприятно отношение граждан к частной собственности оценивают руководители частных структур: 71,4% из них считают, что население видит в ней больше добра, и только 21,4% – больше зла. Видимо, о частной собственности люди судят, исходя из тех конкретных результатов и благ, которые она дает тем, у кого она есть, и тем, у кого ее нет. Именно этот факт обуславливает формирование в обществе резкой дифференциации доходов двух качественно отличных видов экономической культуры – культуры богатых и культуры бедных.

*Отношение к деньгам.* Видение этой дилеммы массового сознания экспертами аналогично их представлению об отношении людей к частной собственности. Больше половины респондентов (57,6%) считают, что большие деньги обеспечивают человеку власть, независимость и свободное всестороннее развитие. Каждый третий эксперт (33,4%) видит в них источник зла, деформации человеческого достоинства, распущенности и деградации человека.

Среди тех, кто позитивно оценивает большие деньги, преобладает восприятие частной собственности как блага, а негативное отношение к разделению общества на богатых и бедных уравнивается спокойным отношением к этому феномену как к естественной норме. Среди экспертов, дающих негативные оценки роли денег, преобладают негативы и по отношению к частной собственности, и по отношению к дифференциации общества. Кроме того, среди тех, кто оценивает большие деньги как благо, доминирует ориентация на накопление денежных средств, а среди оценивающих деньги как источник зла – ориентация на потребление.

*Отношение к богатству.* Несмотря на то, что по оценкам экспертов в экономическом сознании населения Украины преобладает позитивное восприятие частной собственности и больших денег, разделение общества на богатых и бедных оценивается ими скорее как негативное, временное и ненормальное явление. Об этом заявил каждый второй эксперт (50,9%). 37,9% экспертов полагают, что люди воспринимают эту дифференциацию как закономерное и нормальное явление. Наиболее негативно деление общества на богатых и бедных воспринимают эксперты, выросшие в сельской местности. Думается, они острее чувствуют появившуюся в нашем обществе резкую дифференциацию, поскольку непосредственно знают о сильном обнищании сельского населения, с которым они, скорее всего, не утратили связи.

Требует осмысления оценка экспертами возможных «социальных» масштабов увеличения богатства. По мнению 64,7% экспертов люди в нашей стране думают, что богатство может возрастать в интересах всех людей и общества в целом. И лишь менее трети (28,3%) иначе оценивают экономическое сознание населения, полагая, что в нем преобладает точка зрения, согласно которой обогащение одних возможно только за счет обнищания других. Встает вопрос: что отражают полученные данные – заблуждения населения или заблуждения самих экспертов? Заблуждения населения вполне могут иметь место в условиях, когда большинство рядовых граждан из-за отсутствия соответствующего образования просто не знает о существовании и действии всеобщего закона капиталистического накопления, открытого К.Марксом и лишь модифицированного, но не утратившего актуальности и смысла со временем. Согласно этому закону рост богатства класса капиталистов сопровождается относительным ухудшением положения трудящихся и тенденцией к его абсолютному ухудшению. На незнание большинством людей этого объективного экономического закона накладывается демагогический призыв нынешних власть предержащих к богатым поделиться своим богатством с бедными. Экспертное сообщество труд-

но заподозрить в непонимании таких истин. Быть может, эти оптимистично настроенные эксперты разделяют давно бытующее убеждение в принципиальной возможности роста богатства в интересах всех людей и общества в целом, что, по мнению автора статьи, невозможно при имеющемся уровне экономической и общечеловеческой культуры в рамках частнособственнического способа производства.

*Отношение к конкуренции.* Подавляющее большинство экспертов (82,5%) считает, что люди оценивают конкуренцию как полезное явление, побуждающее к кропотливой и новаторской работе. Всего 12,5% экспертов полагают, что во взглядах людей преобладает негативная оценка конкуренции как явления вредного, способствующего проявлению наихудших качеств человека.

*Отношение к закону.* Несмотря на многочисленные проявления правового нигилизма в нашем обществе, большинство экспертов (62,3%) считают, что в массовом сознании преобладает законопослушность, согласно которой законы и нормы заслуживают того, чтобы их уважали и соблюдали. Почти треть экспертов (29,1%) полагает, что люди считают возможным пренебрегать законами. Ниже всех законопослушность населения оценивают преподаватели вузов – только каждый второй среди них (51,5%) считает, что люди относятся к законам с уважением и стараются их соблюдать, 39,6%, напротив, полагают, что гражданам Украины свойственно пренебрегать законами. Выше других профессионально-должностных категорий законопослушность населения оценивают эксперты-руководители государственных и частных структур. 69,9% и 66,9% из них, соответственно, думают, что в массовом сознании преобладает уважительное отношение к законам, а 25,8% и 24,5% – пренебрежительное.

*Отношение к власти.* Этот социокультурный параметр массового сознания эксперты оценивали по двум позициям: чьи интересы защищает власть, и на каких началах – формальных или неформальных – она функционирует. По первой позиции не смог ответить каждый десятый эксперт, по второй – каждый пятый. Большинство экспертов

(73,4%) полагают, что, по мнению граждан, власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки и привилегированных слоев. И лишь 14,9% экспертов думают, что в сознании людей преобладает восприятие власти как института, защищающего и регулирующего интересы всех без исключения граждан.

При ответе на вопрос, на каких, по мнению граждан, началах – формальных или неформальных – функционирует власть, мнения экспертов распределились следующим образом: 21,2% экспертов ответили, что на деперсонализированных, сугубо формальных началах, а 55,5% – на сугубо личностных, неформальных началах. На личностный принцип функционирования власти указало заметно больше среди экспертов-выходцев из интеллигенции, чем среди экспертов, имеющих рабоче-крестьянское социальное происхождение (62,6% и 46,7–44,6% соответственно, различия значимы на уровне 0,05). Видимо, и для самих выходцев из интеллигенции роль и возможности использования личных отношений и связей в достижении властных позиций и карьерном росте представляется большей, чем среди выходцев из рабочих и крестьян, добившихся своего нынешнего социального статуса прежде всего благодаря собственным усилиям, а не «связям» с друзьями и родственниками.

Фактор социального происхождения повлиял и на доли затруднившихся при ответе на этот вопрос у разных категорий экспертов. Следует отметить, что это – единственный вопрос анкеты в ряду посвященных оценке противоположных точек зрения, преобладающих в сознании населения, вызвавший наибольшие затруднения у экспертов. Если по другим вопросам доля затруднившихся ответить колеблется от 3,7% до 13,5%, то на этот вопрос не смогли ответить 22,2% экспертов! Причем среди выходцев из интеллигенции затруднился с ответом каждый пятый (19,4%), из рабочих – каждый четвертый (24,0%), из крестьян – каждый третий (33,8%).

Существует взаимосвязь и между двумя рассмотренными параметрами власти: среди экспертов, считающих, что в нашем обществе власть защищает интересы социальной

верхушки, существенно преобладает точка зрения, согласно которой власть функционирует на личностных, а не депersonализованных началах (64,2% и 18,2%).

*Отношение к дружеским и деловым связям в хозяйственной деятельности.* Большинство экспертов (67,3%) считают, что люди в хозяйственной деятельности ценят прежде всего деловые и лишь потом родственные и дружеские связи. Четвертая часть экспертов (26,8%), напротив, полагает, что люди в хозяйственной практике отдают приоритет дружеским, а не деловым связям. Из общего массива экспертов явно выделяется группа научных работников. В ней 35,5%, что больше, чем по другим категориям экспертов, отдают предпочтение в экономическом сознании населения принципу «кумовства», то есть родственно-дружеским связям, а 55,9%, что заметно меньше, чем по другим категориям опрошенных, – деловому принципу организации хозяйственных связей. Это объясняется, видимо, профессиональной способностью научных сотрудников к более глубокому аналитическому восприятию любых происходящих событий.

*Ориентация на накопление и потребление.* В оценке этой дилеммы экономического сознания населения эксперты разделились практически поровну: 45,4% ответили, что в сознании людей превалирует ориентация на накопление капитала, а 40,6% – на его потребление. Видимо, накопительские и потребительские ориентации как социокультурные характеристики людей в новых рыночных условиях хозяйствования еще находятся в стадии формирования и потому не имеют четко выраженной доминанты. Зафиксированное превалирование то одних, то других ориентаций в оценках экспертов отражает определенную роль в формировании подобных ценностных установок самого образа жизни людей, их стартовых возможностей и устремлений, а также отсутствие или, наоборот, наличие условий для реализации накопительской функции.

*Краткосрочная/долгосрочная ориентация на будущее.* Существует мнение, что одной из важных характеристик малого и среднего бизнеса бывших стран СНГ является

ориентация на краткосрочную перспективу. Не только бизнесмены, но и рядовые граждане нередко признаются, что не заглядывают далеко вперед из-за непредсказуемости будущего. Стремление жить короткими циклами как одно из проявлений сельской ментальности массового сознания материковых украинцев отмечал современный зарубежный ученый Й. Мороз. В отличие от этого результата нашего исследования говорят о другом. Оценивая временную ориентацию хозяйственной деятельности, эксперты должны были выбрать одну из двух противоположных точек зрения, имеющихся в сознании людей, – «человеку следует жить одним днем» или «человек должен планировать свое будущее». Первую альтернативу выбрали 17,5% экспертов, вторую – большинство (77,5%).

Превалирование краткосрочных или долгосрочных ориентаций в значительной мере объясняется ментальными установками людей, культурно-исторически обусловленной спецификой их мировосприятия. Так, японцам внутренне присуща устремленность в будущее, а американцам – нацеленность на сегодняшний день, жизнь по принципу «сегодня и сейчас». Поэтому данную характеристику культуры необходимо учитывать при построении адекватных моделей управления экономическим поведением населения.

*Отношение к успеху других людей.* Чувство зависти, нередко присущее украинцам, зафиксировано во многих народных пословицах и поговорках («*Беруть завидки на чужі пожитки*», «*Побий його, Боже, в кого багацько грошей!*» и т.д.). Преобладающим в массовом сознании людей его считают и эксперты. Большинство из них (62,1%) полагают, что, по мнению граждан, успех одних, как правило, порождает зависть других. Среди экспертов в два с лишним раза меньше тех, кто ответил иначе – «успех одних, как правило, стимулирует других к собственным достижениям» (29,7%).

*Отношение к собственным неудачам.* Эта оценка является одним из параметров более общей и сложной характеристики национального сознания – соотношения экстравертивности и интровертивности украинцев. Многолетние

данные мониторинговых исследований показывают, что в сознании населения Украины преобладает установка на зависимость жизнедеятельности и ее результатов в большей мере от внешних обстоятельств, а не от собственных усилий. В 2005 году 45,9% граждан указали на определяющую роль в их жизни внешних, экстерналильных факторов и только 24,3% – на решающую роль иных, субъективно-внутренних причин. Вместе с тем за последнее десятилетие, сопровождавшееся колоссальными институциональными переменами, просматривается определенная, хотя и весьма слабо выраженная, тенденция к увеличению интернального фактора и более заметная тенденция к уменьшению действия фактора внешней зависимости [13, с. 204–205].

В нашем исследовании эксперты должны были оценить мнение людей по конкретному вопросу: от чего зависят их личные неудачи – от самих людей или от внешних обстоятельств? Большинство экспертов (55,7%) выбрали первую альтернативу – «личные неудачи в большей мере зависят от самих людей». На экстерналильный фактор – «личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств» – указали 36,9% экспертов. Акцент экспертов на определяющей роли личностно-субъективных, а не внешних причин жизненных неудач людей, в отличие от оценки, даваемой самими людьми, зависимости их жизнедеятельности в первую очередь от внешних обстоятельств можно попытаться объяснить несколькими факторами. Во-первых, неудачи составляют только один аспект всего комплекса жизнедеятельности, а значит, их причины не тождественны факторам, определяющим развитие всех событий в жизни людей. Во-вторых, в условиях частно-собственнических отношений усиливается степень проявления объективно присущей украинской ментальности такой специфической черты, как психологический индивидуализм, под которым понимается особая ценность в мировосприятии украинцев самой личности человека, стремление к индивидуальной свободе и независимости, расчет на собственные силы. И, в-третьих, на оценку этой дилеммы массового сознания накладывается ценностная



позиция самих экспертов, являющихся по сравнению с рядовыми гражданами намного более образованными и сумевшими добиться весомого социального статуса людьми.

*Оценка степени проявления в массовом сознании социал-дарвинизма и гуманизма.* По мнению экспертов, обе эти ценностные установки проявляются в сознании людей в одинаковой мере. 42,9% экспертов ответили, что среди населения преобладает установка на социал-дарвинизм – «в жизни необходимо подчинять себе других или самому подчиняться другим»; 42,5% считают, что в массовом сознании превалирует гуманизм – «способные и сильные люди должны проявлять заботу о слабых, помогать им». Как более «дарвинистское» и менее гуманное воспринимают сознание населения самые молодые эксперты, стаж работы которых составляет до 5 лет (56,2% и 32,7% среди них так оценивают массовое сознание соответственно). Данные исследования фиксируют обратно пропорциональную зависимость между установками на социал-дарвинизм и законопослушание (табл. 2.5.2). Среди сторонников принципа социал-дарвинизма больший, чем среди приверженцев гуманизма, является доля тех, кто считает, что законами можно пренебрегать. В свою очередь, среди «законопослушно» мыслящих экспертов преобладает идея гуманизма, а среди тех, кто полагает возможным пренебрегать законами, – идея социал-дарвинизма.

\* \* \*

В целом зафиксированное в оценках экспертов по этому параметру состояние массового сознания вызывает большую тревогу. Всплеск социал-дарвинистских настроений и их массовое распространение за достаточно короткий срок становления капитализма в Украине, охватившее почти половину населения, представляет собой весьма опасную тенденцию. Ведь за, казалось бы, равновесием идей соци-

Таблица 2.5.2

**Взаимосвязь ценности законопослушания и принципов  
социал-дарвинизма/гуманизма\*, %**

Установки, преобладающие, по мнению экспертов, в сознании населения	Законы и нормы заслуживают того, чтобы их уважали и соблюдали	Законами и нормами можно пренебрегать	Затрудняюсь ответить	Всего
В жизни необходимо подчинять себе других или самому подчиняться другим	52,3  36,2	39,5  58,3	8,3  45,8	100,0  43,5
Сильные люди должны проявлять заботу о слабых	73,7  50,3	19,8  28,9	6,5  35,4	100,0  42,8
Затрудняюсь ответить	61,9  13,5	27,4  12,8	10,7  18,8	100,0  13,7
Всего	62,7  100,0	29,4  100,0	7,8  100,0	

\*Примечание: функциональный характер зависимостей между данными признаками (закономерностью и принципами социал-дарвинизма (гуманизма) предполагает «вертикальную» зависимость второго признака от первого (проценты в нижней части ячеек таблицы) и «горизонтальную» зависимость (проценты в верхней части).

ал-дарвинизма и гуманизма стоит явный перевес сил зла, бесчеловечности и бездуховности, свойственных дикому капитализму и сумевших подавить не только формирующиеся культурные ценности постэкономического общества, но и уже сформированные и закрепленные у нескольких поколений людей социалистической системой воспитания мировоззренческие установки. Социал-дарвинизм становится явной угрозой дальнейшему развитию нашего общества.

Анализ двумерных зависимостей признаков по наиболее важным показателям, характеризующим качественное состояние экономической культуры населения, позволил выделить особые группы экспертов – сторонников и противников частной собственности, конкуренции, а также «коллективистов» и «индивидуалистов», и дать их свод-

ную характеристику по основным параметрам культуры хозяйствования.

Сторонники и противники частной собственности дают противоположные оценки большим деньгам и причинам личных неудач людей. Среди ее сторонников большинство оценивают деньги как благо, а среди противников — как зло. Среди первых преобладает мнение, что неудачи людей в большей мере зависят от них самих, а среди вторых — что от внешних обстоятельств. И сторонники, и противники частной собственности в большей мере ориентированы на долгосрочную перспективу; и те, и другие видят в конкуренции намного больше пользы, чем вреда. Но при этом среди сторонников частной собственности заметно больше тех, кто позитивно оценивает конкуренцию, и меньше тех, кто «живет одним днем». Явные «плюсы» частной собственности просматриваются по позициям: отношение к успеху других и отношение к закону. Ориентация на частную собственность сопряжена с менее завистливым отношением к успеху других и в заметно большей степени склоняет к соблюдению и уважению законов. Интересно, что среди сторонников частной собственности практически одинаково выражены ценности индивидуализма и коллективизма, а среди ее противников доминирует идея необходимости коллективистской взаимоподдержки (табл. 2.5.3).

Прежде чем сравнивать сторонников и противников конкуренции, отметим два момента. Конкуренция, как наиболее жесткая форма проявления естественно-соревновательных начал коллективного взаимодействия людей и непреложный принцип организации хозяйственной жизни, является неотъемлемым атрибутом капиталистической рыночной системы. Поэтому противников конкуренции можно рассматривать не просто как антирыночников, а как явных противников капиталистического пути развития (чего нельзя сказать о сторонниках конкуренции, объединяющих в своих рядах приверженцев и капитализма, и социализма, и смешанного пути развития). Группа экспертов–противников конкуренции немногочисленна,

Таблица 2.5.3

**Социально-экономические ценности населения  
по оценкам экспертов — «сторонников»  
и «противников» частной собственности, %**

Ценности	Оценки по группам экспертов		По выборке в целом N = 623
	Сторонники частной собственности (те, кто считает, что люди в ней видят больше добра, чем зла) N = 351	Противники частной собственности (те, кто считает, что люди в ней видят больше зла, чем добра) N = 211	
Отношение к большим деньгам: благо/зло	69,8/22,8	43,1/51,7	57,6/33,4
Отношение к конкуренции: полезна/вредна	90,8/6,6	73,2/23,0	82,5/12,5
В обществе должна доминировать: коллективистская взаимоподдержка/индивидуальное самообеспечение	46,8/44,3	57,1/32,9	48,6/40,1
Ориентация на будущее: краткосрочная («жить одним днем»)/долгосрочная («планировать свое будущее»)	13,3/83,8	25,1/69,7	17,3/77,5
Отношение к успеху других: зависть/стимул	59,4/34,0	69,7/26,1	62,1/29,7
Личные неудачи в большей мере зависят от: самих людей/внешних обстоятельств	65,0/30,3	45,5/50,2	55,7/36,9
Отношение к законам: их надо уважать и соблюдать / ими можно пренебрегать	70,6/23,1	50,2/42,7	62,3/29,1
Ориентация на накопление/потребление	48,0/41,1	46,4/44,0	45,4/40,6

поэтому статистические выводы по разделяемым в ней ценностям можно делать лишь в виде фиксируемых тенденций, без достоверно точных цифр.

Оценки приятия/неприятия конкуренции практически не влияют на оценку экспертами коллективизма/индивидуализма как принципа жизнедеятельности людей (табл. 2.5.4). Что касается отношения к успеху других, то

**Таблица 2.5.4**

**Социально-экономические ценности населения  
по оценкам экспертов — «сторонников»  
и «противников» конкуренции, %**

Ценности	Оценки по группам экспертов		По выборке в целом N = 623
	Сторонники конкуренции (те, кто считает, что люди в ней видят больше пользы, чем вреда) N = 514	Противники конкуренции (те, кто считает, что люди в ней видят больше вреда, чем пользы) N = 78	
В обществе должна доминировать: коллективистская взаимоподдержка / индивидуальное самообеспечение	49,9/41,3	46,8/37,7	48,6/40,1
Отношение к частной собственности: благо/зло	61,3/29,9	29,9/62,3	56,3/33,9
Отношение к богатству: люди могут обогащаться лишь за счет обнищания других людей / богатство может возрастать в интересах всех людей	24,1/69,9	53,2/44,2	28,3/64,7
Отношение к успеху других: зависть/стимул	59,8/32,6	79,5/17,9	62,1/29,7
Личные неудачи в большей мере зависят от: самих людей/внешних обстоятельств	61,3/33,2	36,8/59,2	55,7/36,9

здесь уже фиксируются отличия: среди противников конкуренции, по мнению экспертов, значительно больше тех, у кого успех других порождает завистливое чувство, и меньше тех, для кого он становится стимулирующим фактором. Отношение же к частной собственности, богатству и собственным неудачам среди сторонников и противников конкуренции, как полагают эксперты, вообще противоположно. Среди первых преобладает отношение к частной собственности как к благу, среди вторых — как к злу. Сторонники конкуренции объясняют личные неудачи людей преимущественно собственными ошибками, ее противники — внешними обстоятельствами. Правда, среди антирыночников меньше иллюзий по поводу накопления богатства. Большинство из них, в отличие от сторонников конкуренции, считают, что обогащение одних людей возможно лишь за счет обнищания других.

Независимо от того, какого принципа жизнедеятельности (своего и других людей) – коллективной взаимоподдержки или индивидуального самообеспечения – придерживаются эксперты, их оценки сущности власти в нашем обществе, характера накопления богатства и пользы конкуренции почти совпадают (табл. 2.5.5). Отличаются у них только ценностные установки по отношению к частной собственности, дифференциации общества и принципам социал-дарвинизма и гуманизма. На фоне преимущественно положительного восприятия частной собственности как блага в целом среди «индивидуалистов» негатива в ее оценке меньше, чем среди «коллективистов». Если среди «коллективистов» преобладает негативное отношение к разделению общества на богатых и бедных как к временному и ненормальному социальному явлению, то среди «индивидуалистов» позитивные и негативные оценки этого феномена уравниваются друг друга. Закономерно, что идеи социал-дарвинизма преобладают среди «индивидуалистов», а гуманизма – среди «коллективистов».

По целому ряду параметров зафиксированы отличия экономического сознания у руководителей двух секторов экономики – государственного (N = 94) и частного (N = 141).

Таблица 2.5.5

Социально-экономические ценности населения по оценкам экспертов — «коллективистов» и «индивидуалистов», %

Ценности и ориентации	Оценки по группам экспертов		По выборке в целом N = 623
	«Коллективисты» (те, кто считает, что в массовом сознании населения доминирует идея необходимости коллективистской взаимоподдержки) N = 303	«Индивидуалисты» (те, кто считает, что в массовом сознании населения доминирует идея необходимости индивидуального самообеспечения) N = 250	
Отношение к частной собственности: благо/зло	54,0/39,7	62,1/27,8	56,3/33,9
Отношение к разделению общества на богатых и бедных: нормальное социальное явление/ненормальное социальное явление	35,4/57,6	45,8/46,2	37,9/50,9
Власть в нашем обществе защищает интересы... всех граждан/социальной верхушки	16,7/75,3	13,7/76,3	14,9/73,4
Отношение к богатству: люди могут обогащаться лишь за счет обнищания других людей/богатство может возрастать в интересах всех людей	26,9/68,6	29,7/64,3	28,3/64,7
Отношение к конкуренции: полезна/вредна	84,7/12,0	85,8/11,8	82,5/12,5
Социал-дарвинизм (в жизни необходимо подчинять себе других или самому подчиняться другим)/гуманизм (сильные должны заботиться и помогать слабым)	30,5/57,0	59,0/29,7	42,9/42,5

Среди руководителей госсектора преобладают идеи коллективизма, среди руководителей частного сектора установки на коллективизм и индивидуализм выражены одинаково (соответственно в процентах 54,3/37,2 и 47,9/46,4). Среди первых доминирует ценностное отношение к труду, среди вторых ценностный и инструментальный подходы уравнивают друг друга (58,5%/38,3% и 47,9%/47,1%). Естественно, что в отношении к частной собственности положительных оценок заметно больше среди руководителей частного сектора (частную собственность как благо оценивают 53,8% руководителей госструктур и 71,8% – частных). Что касается отношения к разделению общества на богатых и бедных, то среди руководителей в государственном секторе экономики преобладает отношение к нему как к временному явлению, подлежащему устранению, а среди руководителей частного сектора восприятие дифференциации общества как нормального, закономерного явления и как временного, ненормального однопорядково (37,2%/51,1% и 48,6%/40,7%). Среди руководителей госструктур по сравнению с этой же категорией работников частного сектора заметно больше доля тех, кто считает, что власть в нашем обществе защищает интересы всех без исключения граждан (соответственно 22,6% и 12,9%). Эти принципиальные расхождения в ценностных ориентациях между руководителями частного и государственного секторов, несмотря на общность должностного статуса, говорят о том, что частная собственность порождает более реалистичные, прагматичные и рыночные подходы.

Проведенный анализ дилемм массового сознания подтвердил наши исходные предположения о его глубокой дихотомичности и качественной многогранности. Полученные данные позволяют судить, с одной стороны, о состоянии экономической культуры современного населения, а с другой – об экономическом сознании самих экспертов, субъективная позиция которых так или иначе проступает в их оценках массового сознания.

Итак, по оценкам экспертов экономическое сознание населения представляет собой весьма неоднородную кар-



тину. Сегодня в обществе все еще преобладает идея коллективистской взаимоподдержки, хотя доли «коллективистов» и «индивидуалистов» весьма близки. В ценностном отношении к труду, как и в структуре экономического поведения доминирует прагматическая мотивация. По отношению к частной собственности в массовом сознании явно превалирует позитивное восприятие. Так считает каждый второй эксперт. Вместе с тем каждый третий эксперт оценивает отношение к ней населения иначе – негативно. Аналогична и оценка отношения людей к деньгам. По мнению каждого второго эксперта, они являются для человека благом, каждого третьего – источником зла и деградации.

Несмотря на скорее позитивное восприятие населением и частной собственности, и больших денег, естественное и неизбежное их следствие – разделение общества на богатых и бедных – оценивается экспертами скорее как негативное, временное и ненормальное явление. Зафиксированы ошибочные, на наш взгляд, представления людей о возможности увеличения богатства в интересах всех людей. Это утверждение в условиях экономической формации противоречит не только объективному закону накопления капитала, но и имеющемуся пониманию людьми сущности сегодняшней власти в нашем обществе, защищающей интересы далеко не всех граждан, а лишь социальной верхушки.

Среди всех экономических ценностей наиболее позитивное восприятие зафиксировано по отношению к конкуренции, которую подавляющее большинство экспертов охарактеризовали как полезное явление. Несмотря на ставшие привычными в хозяйственной практике неоднократные случаи нарушения законов, большинство экспертов полагают, что в массовом сознании преобладает законопослушная точка зрения. По мнению каждого третьего эксперта граждане Украины считают возможным пренебрегать законами.

Как уже подчеркивалось, в обществе преобладает восприятие власти как института, отражающего и защищающего интересы прежде всего небольшого привилегированного слоя населения. Так считают трое из четырех экспертов. Во властной практике доминируют личностные, а не депер-

сонализированные начала взаимоотношений, что коррелирует с характером интересов, которые представляет в нашем обществе власть. В отличие от «кумовской» характеристики целей и принципов функционирования власти, в своей хозяйственной практике люди, по мнению экспертов, больше всего ценят деловые и, во вторую очередь, родственные и дружеские связи. Хотя четверть экспертов эти приоритеты в сознании населения видит в обратном свете.

В экономическом сознании населения доминирует долгосрочная ориентация на будущее и соответствующая потребность его планирования. В восприятии успеха других людей у наших соотечественников, к сожалению, преобладает завистливое отношение. Лишь на каждого третьего успех других оказывает стимулирующее, конструктивно-позитивное воздействие. В оценке причин жизненных неудач субъективно-личностный фактор преобладает над внешним.

Ценностные доминанты не фиксируются по имеющимся в обществе ориентациям на накопление/потребление и установкам людей на социал-дарвинизм/гуманизм. И одни, и другие тенденции присутствуют, по мнению экспертов, в сознании населения в одинаковой мере.

Нельзя не подчеркнуть позитивные аспекты частной собственности, просматривающиеся в ответах экспертов. Именно частная собственность порождает менее завистливое и более стимулирующее отношение к успеху других, а также в заметно большей степени требует соблюдения и уважения законов. Обратная пропорциональная зависимость зафиксирована между ценностями коллективизма и социал-дарвинизма, индивидуализма и гуманизма. В целом сознание населения современной Украины носит противоречивый, амбивалентный характер. Ценности прежней, социалистической системы хозяйствования переплелись с новыми, рыночными. Ряд установок и ориентаций находится на этапе формирования. Одни тенденции – усиление здорового индивидуализма, восприятие позитивных сторон частной собственности и конкуренции – привносят с собой конструктивный, обогащающий культуру хозяйствования и жизни импульс. Другие и прежде всего рост социал-

дарвинистских идей вызывают деградацию человека и общества, разрушают культуру и социальность.

Характеризуя экономическое сознание самих экспертов, необходимо обратить внимание на три момента. Во-первых, по социально-профессиональному признаку наиболее «прорыночными» являются ценностные ориентации экспертов-преподавателей вузов, а по возрастному – тех, кто имеет стаж работы до 5 лет. Именно эти категории экспертов (одна – по перспективному возрасту, другая – по своей функциональной роли в формировании экономической культуры населения), вернее, их ценностные установки в значительной степени определяют контуры будущего экономического сознания всего населения. Во-вторых, несмотря на общность должностного статуса, существуют принципиальные расхождения в ценностных ориентациях между руководителями частного и государственного секторов. Частная собственность, естественно, порождает в большей мере рыночные и прагматичные подходы. И, в-третьих, мнения экспертов раздвоились при оценке ими динамики экономической культуры населения за годы независимости Украины: большинство из них (N = 275) отмечает незначительный ее рост, существенно меньшая часть экспертов (N = 86) считает, что она повысилась в значительной степени. Хотя на вопрос о динамике уровня экономической культуры ответили только 57,9% экспертов, полученные данные позволяют судить об имеющихся тенденциях, а ценностные отличия указанных групп экспертов — о качественном смысле этого повышения, под которым подразумевается усиление в массовом сознании ценностей, связанных с индивидуализмом, частной собственностью, богатством и конкуренцией.

*Литература*

1. Фромм Э. Иметь или быть? Ради любви и жизни. – М., 2004.
2. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. – М., 1974.
3. Соціологія: короткий енциклопедичний словник / Уклад.: В.І.Волович, В.І.Тарасенко, М.В.Захарченко та ін.; за заг. ред. В.І.Воловича. – К.: Український Центр духовної культури, 1998.
4. Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. – СПб., 1996.
5. Бурганов А.Х. Философия и социология собственности: русские и татарские реалии. – М., 2004.
6. Резнік В.С. Приватна власність та економічна ментальність українців: «Захід» чи «Схід»? (Формулювання гіпотези соціологічного дослідження) // Український соціум. – 2005. – № 5–6. – С. 78–86.
7. Руденко-Десняк А. Дом вдали от дома // Дружба народов. – 1991. – № 9. – С. 188–212.
8. Рожен А. Что русскому здорово, то украинцу смерть // Зеркало недели. – 2004. – 9–15 октября. – № 40 (515).
9. Пахомов Ю. Сравнительный социогенез и управляемость экономическими и социальными процессами в Украине и в России // Общество и экономика. – 2001. – № 11–12. – С. 233–238.
10. Донченко Е.А. Социетальная психика. – К., 1994.
11. Резнік В.С. Методологічні засади соціологічного дослідження економіко-ментальних підвалин легітимності приватної власності // Український соціум. – 2006. – № 1. – С. 115–121.
12. Резник В. Частная собственность сквозь призму социологического институционализма // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 119–131.
13. Суйменко Є. Життєдіяльність громадян України за умов ринкової економіки: самодостатність та екстернальна залежність // Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін. – К., 2005. – С. 202–211.

## Глава третья

### СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ОСНОВНЫХ СУБЪЕКТОВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 3.1. Социальные субъекты экономической культуры

Основными социальными субъектами экономической культуры в условиях рыночной экономики являются государство, предприниматели и трудящиеся. *Государство* как совокупность законодательных, исполнительных, судебных и иных институтов принимает участие в формировании и внедрении экономической культуры в экономическую практику. *Предприниматели* как организаторы и/или собственники производства решают ту же задачу на уровне предприятия в процессе трансформации «затрат» (материальные, финансовые и человеческие ресурсы) в «результаты». *Трудящиеся*, продающие свою способность к труду как совокупность физических и духовных сил, реализуют свою экономическую культуру в процессе производства материальных благ. В рамках этой триады и происходит формирование хозяйственной культуры – одной из важнейших составных частей общечеловеческой культуры, оказывающей первостепенное влияние на эффективность экономической деятельности. С точки зрения системного подхода для достижения этой цели требуется обеспечение надежной «обратной связи» между всеми субъектами экономической культуры на всех этапах функционирования производства.

Поскольку экономическая культура является подсистемой культурной системы общества в национальном и

планетарном измерении, исследование первой в условиях становления глобальной экономики не может считаться перспективным вне рассмотрения глобального контекста. На изломе веков проблемы формирования экономической культуры и этики заняли одно из центральных мест в повестке дня стран «третьего мира» и стран с «переходной экономикой». С одной стороны, это было обусловлено экспансией рыночных отношений в мировом масштабе, с другой – множеством трудностей на пути их внедрения в связи с дискредитацией глобального неолиберального капитализма. Последний продвигает свои идеи под лозунгом «Свободному рынку нет альтернативы!», однако его рекомендации зачастую не оправдывают возлагаемых на них надежд и вызывают разочарование в новых странах рыночной экономики. Переход к ней развивающихся и бывших социалистических странах осложняется тем, что в последнее время западный экономический «мэйнстрим» продемонстрировал свою неспособность решить глобальные проблемы человечества и преодолеть даже собственные трудности. Это ставит под сомнение универсальность *материально-накопительных парадигм* западной «транзитологии», предназначенных для модернизации народного хозяйства стран «третьего мира» и государств с «переходной экономикой».

В этом контексте поиск выхода из исторического тупика, в который ведет мир глобальный неолиберальный капитализм во главе со США, становится настоящим велением нашего времени. Вполне очевидно, что эйфория видного американского философа Ф.Фукуямы по поводу «возникновения заметного консенсуса относительно либеральной демократии» была безосновательной, а его поспешные выводы о приходе «мирового времени рыночной демократии» не выдержали испытания практикой. Убедительным подтверждением этого факта служит его же статья «Неоконсерватизм в его нынешнем виде я принять не могу», недавно опубликованная известной либеральной британской газетой «Гардиан». «Что нам сейчас необходимо, – пишет Фукуяма, – так это новые идеи о том, как

США должны строить отношения с окружающим миром: идеи, сочетающие убежденность неоконсерваторов в необходимости утверждения прав человека по всему миру с избавлением от иллюзии, будто этих целей можно добиться за счет силовой политики и мировой гегемонии США» [1]. Однако «утверждение прав человека» во всем мире невысказано без утверждения права выбора каждой страной собственного пути развития с учетом особенностей своей национальной и экономической культуры, без поступательного движения всей мировой цивилизации в направлении действительного (общественного) развития, включающего в себя производство средств к жизни человека и производство самого человека. Решить эту задачу в рамках капитализма, как свидетельствует мировой опыт, невозможно.

«Все прошлые попытки продвижения к свободно-рыночной экономике, мировой торговле, глобализации, индустриализации, достижению высокого уровня жизни, неограниченного экономического роста и всевозможные другие формы капиталистических попыток приносили выгоду только немногочисленному меньшинству – крупным участникам игры. Что же касается подавляющего большинства людей во всем мире, то капитализм привел их к лишению средств к жизни и разрушению среды их обитания. Обещания счастья и высокого уровня жизни для всех остаются далеким миражом, простым обещанием на будущее... В человеческом выражении капитализм потерпел поражение. Но еще более сокрушительное поражение капитализм потерпел в терминах сохранения естественной среды. Капитализм быстрыми темпами уничтожает плодородие почвы, биологическое разнообразие и атмосферу. Таким образом, капитализм, основанный на идеологии безграничного экономического роста и индустриального массового производства, является не только неустойчивым, но и ужасно губительным» [2, с. 1], – отмечалось недавно на страницах бюллетеня Индийского института мировых культур.

Признание несостоятельности капитализма в построении общества, в котором человек труда был бы поставлен в центр социально-экономического развития, содержится сегодня

в работах многих западных философов, экономистов и социологов. С приведенной выше индийской оценкой пороков капитализма перекликается характеристика кризисных явлений в глобальной экономике, с которой начинается монография видных немецких ученых К.Хомана и Ф.Бломе-Дреза «Экономическая и предпринимательская этика». «Конец XX века, – подчеркивают они, – был отмечен глобальным мировым кризисом. Продолжающееся разрушение естественной окружающей среды, рост населения, голод, нищета и слаборазвитость третьего, а с недавних и второго мира, грозящая миграция нищеты, гонка вооружений, войны, а также продолжительная безработица волнуют многих людей. Наиболее морально восприимчивые современники жалеют об отсутствии моральных обязательств в экономике, а потому они требуют больше морали и этики для преодоления кризиса. Поскольку во всех кризисах экономика занимает центральное место, особенно большие ожидания связываются с «экономической этикой» [3, с. 177].

Поскольку культура является как антропологическим, так и социальным феноменом, комплексное исследование взаимодействия всех трех основных социальных субъектов экономической культуры в ходе экономической трансформации украинского общества приобретает важное академическое и практическое значение. Актуальность исследования этой проблемы обусловлена также тем, что неолиберальная глобализация мира, в рамках которой осуществляется переход к рыночным отношениям в бывших социалистических странах Восточной Европы и Советского Союза, влечет за собой широкое внедрение крайних форм материализма и индивидуализма, интенсивное вытеснение множества нематериальных, культурных ценностей и коллективизма. Это неизбежно приведет к атомизации общества и не будет способствовать достижению им поставленных целей – повышению эффективности экономики и уровня жизни населения. Одной из основных причин этого явления служит игнорирование архитекторами реформ системного подхода к модернизации народного хозяйства и формированию новой экономической культуры.



На основании применения системного подхода к исследованию культуры американский ученый А.Кеслер пришел к выводу, что одна система (например, культура одной страны или региона) существует в рамках другой системы (общечеловеческой культуры). Они образуют последовательную иерархическую цепь из систем и в конечном итоге – единое целое, названное Кеслером «холоархией» (от введенного им в научный оборот термина «холон», под которым понимается система, которая, будучи целостной в одном контексте, является частью большего в другом). Системы, существующие в рамках другой системы, связаны с ними как нисходящими, так и восходящими петлями причинности. Поэтому ни один культурный элемент, вступающий в конфликт с холоном более высокого порядка, не приживется в системе, что влечет за собой следующую триаду вариантов – он будет: 1) либо отторгнут; 2) либо трансформирован; 3) либо станет доминирующим, изменив под себя вышестоящий холон, если будет обладать для этого достаточной мощностью. Исходя из этого российский исследователь проблем межстрановых культурных заимствований А.Каптерев предложил следующую иерархию холонов (холоархию): 1) материальная культура, которая создается через 2) деятельность экономических агентов, которая определяется 3) культурными ценностями общества (культурным сознанием), которые определяются 4) глубинными ценностями [4, с. 706].

Согласно А.Каптереву, верхние уровни холоархии определяют значение нижних уровней. Поэтому материальная культура может вносить изменения в системы более высокого порядка только при наличии на более высоком уровне элементов, которые поддерживают конкретное материальное нововведение. Термин «культурное сознание» приравнивается им к «национальной идее» с оговоркой, что первое не всегда является тождественным второму, особенно в многонациональном государстве. Основным структурным элементом культурного сознания является его «центральная зона», где аккумулируются основные ценности, верования и убеждения общества. «Центру», или

«мэйнстриму» культурного сознания противостоит «периферия». В ее границах могут локализоваться оппозиционные и второстепенные, групповые и частные ценности. Поэтому «центральная зона» служит основным источником развития законодательства, выполняющего функцию этического контроля и определяющего поведение экономических субъектов [4, с. 707].

Из этого следует, что государству принадлежит важная роль в разработке, принятии и имплементации законов, определяющих «правила игры» на «рыночном поле», а также в выборе образцов для заимствования на уровне законодательства. При этом необходимо иметь в виду, что «буквальное копирование конкретных поведенческих моделей и законодательства очень часто приводит к негативным результатам: «имплантированные» элементы другой культуры оказываются действительно чуждыми, не подходящими, не выполняющими своих функций», что «копируя чужое, мы лишаем себя возможности создать что-то новое, более совершенное» [4, с. 715]. К сожалению, именно по этому ложному пути, вопреки императивам системного подхода и анализа, пошла Украина, приступая к трансформации народного хозяйства УССР, что не могло не привести к негативным результатам в формировании экономической культуры.

### **3.2. Государство как социальный субъект экономической культуры**

В современной глобальной экономике имеется множество примеров поспешного отказа национальных государств от своих традиционных экономических культур и копирования «чуждых» для них образцов. Как правило, такие государства, следуя «методом проб и ошибок» в русле «догоняющего развития», сверяют направление своего движения только с императивными предписаниями Всемирного банка и МВФ. Горький опыт многих стран «третьего мира» и стран с «переходной экономикой», в том числе и Украины, свидетельствует о том, что следуя таким кур-

сом, можно приобрести «синдром догоняющей страны» и в конечном итоге так и не попасть из пункта А в конечную точку Б. Единственной альтернативой этой бесперспективной имитации движения может стать опережающее развитие, особенно в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Как отмечает В.Костюк, страны низкого экономического уровня не могут догнать наиболее развитые страны по уровню применения и обновления ИКТ, но в принципе они могут обогнать их, создав нечто принципиально новое и добившись резкого увеличения дохода на этой основе [5, с. 156]. Для подтверждения этого вывода автор ссылается на известную апорию древнегреческого философа Зенона «Ахилл и черепаха», суть которой сводится к следующему. Если даже быстроногий Ахилл и медленно движущаяся черепаха движутся в одном и том же направлении и черепаха несколько опережает Ахилла, то Ахилл никогда не сможет догнать черепаху в следующем смысле: всякий раз, когда Ахилл прибежит в то место, где ранее находилась черепаха, она успеет уйти на некоторое расстояние. В силу различия скоростей это расстояние будет непрерывно уменьшаться, но никогда не станет равным нулю, так как Ахилл не может двигаться бесконечно быстро. Вместе с тем, вполне очевидно, что Ахилл, используя преимущество в скорости, может *перегнать* черепаху, если будет ориентироваться не на то место, где уже была черепаха, а на более дальний отрезок пути, где ее еще нет.

Учет так называемого «эффекта Ахилла» позволил СССР, несмотря на разрушительные последствия гражданской и двух мировых войн, в исторически сжатые сроки преодолеть вековую отсталость царской России, добиться увеличения ВВП на душу населения в 5–6 раз, занять лидирующие позиции среди среднеразвитых стран, повысить продолжительность жизни, достичь весомых результатов в развитии науки и культуры, бросить вызов Западу в социальной сфере. Модернизация страны народами СССР стала образцом для подражания во многих странах, способствовала краху колониальной системы. С другой сто-

роны, следуя в русле рекомендаций западной «транзитологии» и международных финансовых институтов – ВБ и МВФ, все бывшие советские республики, кроме Беларуси, в начале 1990-х годов втянулись в затяжной трансформационный кризис и сегодня отброшены на уровень 1970-х по всем основным показателям развития. Это говорит о необходимости смены нынешней модели развития с учетом предшествующего «радикальным реформам» позитивного отечественного опыта.

Об экономической культуре общества в целом судят по конкретным делам, по реальным достижениям народного хозяйства. Кю времени развала СССР Украинская ССР была мощной индустриально-аграрной державой, занимавшей первые-вторые места в Европе и во всем мире по многим ключевым показателям промышленного и сельскохозяйственного производства. В 1989 г. Украина, примерно равная по территории и населению Франции, в расчете на душу населения производила больше Франции: нефти (включая сжиженный газ) – почти в 2 раза, природного газа – в 10 раз, угля – в 12 раз, стали – в 3 раза, железной руды – в 13 раз, тракторов – почти в 6 раз, хлопчатобумажных тканей – в 2 раза, сахарной свеклы – более чем в 2 раза, картофеля – в 3,5 раза, сахара, рыбы и других морепродуктов – в 1,5 раза [6, с. 474–475]. Кроме того, разрыв между УССР и Францией по производству цемента, электроэнергии, синтетических тканей и волокон, зерновых и зернобобовых культур, мяса и молока был значительным, что создавало хорошие стартовые условия для интеграции нашей страны в глобальную экономику.

Кю этим характеристикам былого величия УССР необходимо добавить научно-технические достижения Украины. Многие из них до сих пор не превзойдены в мировой практике, некоторые доступны не более чем десятку стран в мире в наше время. Накопленный научный и кадровый потенциал позволил УССР осуществить первую контролируемую ядерную реакцию и создать первый цифровой компьютер в континентальной Европе, построить самый огромный самолет «Мрия», самую мощную межконтиненталь-

ную ракету «СС-18» и ее гражданский вариант «Энергия», разработать специализированную сварочную систему для работ в космосе, создать систему управления космического корабля «Буран» и автоматические системы стыковки космических кораблей на орбите. Стремительный прорыв Украины в будущее во многих областях научно-технического прогресса открывал перед ней возможности для преодоления незначительного отставания в области ИКТ и вхождения в информационную экономику на правах полноправного члена мирового сообщества, а не поставщика дешевой рабочей силы для Восточной и Западной Европы и сырья для прироста стран «золотого миллиарда».

Весомые успехи УССР в развитии всех основных отраслей материального производства подтверждают выводы о достижениях реального социализма, сделанные в монографии «Драма духовной истории» В.Волконского, который таким образом суммировал их: «В рамках советской модели было продемонстрировано, что государственная организация в сочетании с «восточной» (социалистической) идеологией способны составить реальную и плодотворную альтернативу подавляющему господству экономической (финансовой) и либеральной цивилизации, неприемлемому для незападных цивилизаций, господству, опасному и для человечества в целом» [7, с. 102–103]. Вполне очевидно, что синтез лучшего опыта восточного социализма и западного капитализма, плановых и рыночных начал по примеру КНР мог бы привести к позитивным результатам в реформировании экономики Украины. Однако украинский политикум после обретения независимости не утруждал себя поиском рациональных, апробированных, эффективных подходов к реформированию экономики, а видел свою задачу в разрушении всех несущих опор, в том числе культурных, прежней экономической системы и культуры.

С другой стороны, из всех вариантов рыночной экономики, возможных для внедрения, в Украине был выбран самый неприемлемый из них – *предпринимательский капитализм*, господствующий в англосаксонских странах, прежде всего в США и Великобритании. Последний широко

культивирует свободно-рыночную философию благодаря тому, что имеет в своем распоряжении огромные рынки и богатые природные ресурсы, опирается на культуру индивидуализма, корни которой уходят во времена колонизации американцами «дикого Запада». Неустанное движение США к «расширению границ» выработало у американской нации «пограничную психологию», приучившую людей труда полагаться на собственные силы. «При всем этом предпринимательский капитализм имеет серьезные недостатки, самым существенным из которых, возможно, является его тенденция к углублению материального неравенства в обществе и, следовательно, к усилению его фрагментации. Наглядным примером здесь опять таки являются США с таким их уровнем нищеты, который не встретишь нигде в Европе, и увеличением числа малообразованных и полностью «севших на пособия» людей», — пишет американский политолог Э.Хейвуд [8, с. 228].

Как свидетельствует мировой опыт, отсутствие таких уникальных условий для развития в других странах заставило их отказаться от англосаксонской модели и сделать выбор в пользу социального или коллективного капитализма. Нет подобных условий и в Украине, что неизбежно обрекает копирование ею американской модели на поражение. К этому следует добавить, что любая модель, направленная на максимизацию результатов, должна включать в себя следующую «триаду»: а) *цели*, к достижению которых стремится актор; б) *временные рамки*, то есть расчетный период времени для достижения максимума; в) *моральные ограничения*, то есть допустимые издержки на пути к достижению максимума [9, р. 393]. Однако, пообещав построить общество без «...измов», в котором всем будет житья хорошо, ни один из трех президентов Украины не удосужился до настоящего времени определить ни хронологические рамки, ни нравственные допуски «переходного периода». В результате «реформы» в Украине вылились в циничный эксперимент над собственным народом и положили начало трансформации страны в «больного человека» Европы.

Взяв на вооружение идеологию предпринимательского капитализма, власть предрержащие в Украине оставили за скобками тот факт, что американизм в индустриальную эпоху был прежде всего фордизмом. Поскольку до начала реформ Украина была индустриально развитой страной, логично было бы ожидать осуществления государством комплексных мер, направленных на внедрение такой системы принципов и правил организации труда, которая выстроила бы продуктивные отношения между предпринимателями и наемными работниками. Суть такой политики, как свидетельствует опыт США, состоит в том, чтобы, во-первых, обеспечить высокий уровень оплаты труда и индексацию зарплаты, во-вторых, учредить жесткую производственную дисциплину, в-третьих, обеспечить посредническую роль профсоюзов в конфликтных отношениях между работодателями и работниками. Однако ничего подобного кормчими украинских реформ сделано не было. Приняв на веру сомнительные выводы «мэйнстрима» об «экономическом человеке», «невидимой руке рынка» и «государстве-ночном стороже», правящие круги Украины устранились от создания необходимых условий для становления рыночных отношений в стране и формирования адекватного предпринимательского корпуса и наемной рабочей силы.

В течение многих лет реформирования экономики правительство Украины фактически игнорирует выполнение одной из основных функций государства, предполагающей необходимость согласования общественных, коллективных и индивидуальных интересов. Таким образом, оно действует вопреки выводам классика экономической социологии К.Поланьи, который в свое время подчеркивал, что «жизнь человеческого общества не может не зависеть от экономических факторов, и, однако, мотивы поведения конкретных индивидов лишь в исключительных случаях определяются в плоскости «материальная потребность – ее удовлетворение» [10, с. 171]. Из этого следует вывод, что мотивы поведения конкретных людей зависят как от их экономической культуры, так и от экономической куль-

туры конкретного общества в целом, которая воплощает в себе и позитивный, и негативный опыт прошлого и настоящего. Однако политическая элита Украины вместо формирования надлежащей экономической культуры и трудовой этики в стране бросила вульгарный призыв к «обогащению всеми способами» и занялась самообогащением. При этом она совершила, выражаясь словами М.Вебера, «два рода смертных грехов» в сфере политики – «уход от существа дела» и «безответственность» [11, с. 270]. В этих условиях было бы наивным ожидать утверждения протестантской этики в украинском обществе.

Как известно, К.Поланьи не признавал никаких упрощенных схем рыночной экономики. «Экономическая история свидетельствует о том, – подчеркивал он в своем труде «Великая трансформация», – что возникновение национальных рынков никоим образом не явилось следствием постепенного и спонтанного освобождения экономической сферы от правительственного контроля. Как раз наоборот: рынок стал результатом сознательного, а часто насильственного вмешательства со стороны правительств, которые буквально навязывали рыночную систему обществу, преследуя при этом далеко не рыночные цели» [10, с. 270]. Отказ от активного вмешательства государства в решение «переходных» проблем украинского общества привел к существенному рассогласованию действий и интересов всех социальных субъектов экономической культуры, к тому, что в настоящее время мы, выражаясь словами первого президента Украины Л.Кравчука, «маємо те, що маємо».

Общие экспертные оценки экономической культуры основных субъектов хозяйственной деятельности в современной Украине — государства, бизнеса и наемных работников — оказались невысокими, так как ни для одной из указанных категорий средний балл оценок не достигал границы высокого уровня (табл. 3.2.1). Оценка уровня экономической культуры как среднего была наиболее частой для представителей органов власти (46,9%–48,5%), предпринимателей и бизнесменов (58,4%) и руководителей и менеджеров предприятий (66,1%). Последняя из



указанных групп, получившая наивысший средний балл (1,97), была единственной, чей уровень экономической культуры набрал больше высоких (15,1%), чем низких (13,8%) оценок экспертов. Наемные работники, оказавшиеся по уровню экономической культуры на противоположном полюсе (средний балл 1,49), также имели отличие, но отрицательного характера. Так, только для этой подгруппы низкие оценки (48,6%) заметно превышали средние (34,3%), а доля экспертов, считающих уровень экономической культуры наемных работников низким (48,8%), на порядок превышала долю тех, кто оценил его высоко (4,3%).

Таблица 3.2.1

**Общая экспертная оценка уровня  
экономической культуры субъектов  
хозяйствования в современной Украине, %**

Субъекты хозяйствования	Уровень экономической культуры				Не ответили	Средний балл*
	Высокий	Средний	Низкий	Затрудняюсь ответить		
Руководители местных органов власти	6,6	48,5	39,8	3,7	1,4	1,65
Руководители государственных органов власти	11,2	46,9	35,5	4,5	1,9	1,74
Руководители предприятий (менеджеры)	15,1	66,1	13,8	3,3	1,8	1,85
Предприниматели, бизнесмены	16,1	58,4	18,5	5,0	2,1	1,97
Наемные работники	4,3	34,3	48,6	10,3	2,4	1,49

\* При расчете среднего балла учитывались лишь ответы экспертов, содержащие оценку уровня экономической культуры (1 – низкий, 2 – средний, 3 – высокий) субъектов хозяйствования.

Определенный интерес представляют оценки экономической культуры основных игроков украинского рынка разными категориями экспертов. Так, самую низкую оценку экономическая культура представителей как государственных, так и местных органов власти, получила у преподавателей вузов (средний балл составил 1,49 и 1,46 соответственно), научных работников (1,70 и 1,50) и представителей частного бизнеса (1,70 и 1,59). Наивысшей оценка экономической культуры представителей государственных органов власти оказалась у экспертов, эту самую власть и представляющих – государственных служащих центрального уровня (1,93). Наивысший средний балл экономической культуры местных органов власти (1,85) был в экспертной подгруппе руководителей государственного сектора экономики.

Наиболее высоко экономическую культуру предпринимателей оценивали научные работники (средний балл 2,09), сами руководители, собственники или менеджеры частных предприятий (2,05) и руководители в государственном секторе экономики (2,02). Самой низкой оценка экономической культуры предпринимателей и бизнесменов оказалась у государственных служащих регионального уровня (1,85) и преподавателей вузов с ученой степенью (1,90), причем более четверти экспертов в этих подгруппах (26,7% и 25,5% соответственно) считали ее уровень низким; государственные служащие центрального уровня оценивали экономическую культуру бизнесменов и предпринимателей несколько выше (1,94).

Категориями экспертов, наиболее высоко оценившими уровень экономической культуры наемных работников, оказались представители частного бизнеса (средний балл 1,57) и руководители в государственном секторе экономики (1,55). И наоборот, наименьшим средний балл экономической культуры наемных работников был у государственных служащих регионального уровня (1,38) и преподавателей вузов с ученой степенью, а относительная численность представителей этих экспертных групп, считавших уровень экономической культуры наемных работ-

ников низким, превышала половину и достигала соответственно 54,5% и 58,6%.

Среди экспертов группа наемных работников специально не выделялась, но по результатам опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины в начале 2004 года (в 2005 году вопросы об экономической культуре не включались в анкету) в рамках мониторингового исследования, мы можем рассмотреть самооценку их экономической культуры. Так, давая оценку собственному уровню экономической культуры, почти половина (48,5%) респондентов из подгруппы наемных работников оценила его как средний и более трети (36,3%) – как низкий. Наемные работники оказались слишком самокритичны – только 1,4% из них считали уровень собственной экономической культуры высоким (табл. 3.2.2). Если применить использованную выше методику расчета среднего балла, то по уровню самооценки наемных работников он будет равен 1,60.

*Таблица 3.2.2*

**Самооценка уровня экономической культуры наемных работников (N = 779, февраль 2004 года)**

<i>Как бы Вы оценили Ваш собственный уровень экономической культуры?</i>	<i>%</i>
Высокий	1,4
Средний	48,5
Низкий	36,3
Трудно сказать	13,6
Не ответили	0,1

Что касается оценки наемными работниками уровня экономической культуры других субъектов рынка, то ее косвенно можно получить из ответов на вопросы об уровне доверия этим субъектам (табл. 3.2.3). Процент наемных работников, не доверяющих рассматриваемым агентам украинского экономического поля, заметно превышал долю тех, кто им доверяет, а относительная численность респондентов, доверяющих им полностью, оказалась не-

значительной. Исключение здесь составляет только правительство, которому доверяют 34,3% и не доверяют 27,5% респондентов из группы наемных работников. Своим коллегам наемные работники, наоборот, склонны доверять – доля респондентов, доверяющих своим коллегам (60,7%), была в 4,5 раза выше доли им не доверяющих (13,4%).

Таблица 3.2.3

**Уровень доверия наемных работников  
субъектам хозяйственной деятельности**  
(N = 752, февраль 2005 года, %)

Каков уровень Вашего доверия?	Уровень доверия					Не ответили
	Совсем не доверяю	Скорее не доверяю	Трудно сказать, доверяю, или нет	Скорее доверяю	Полностью доверяю	
Верховной Раде	11,4	19,1	42,7	23,0	3,6	0,1
Правительству	10,9	16,6	37,8	27,4	6,9	0,4
Налоговой инспекции	18,2	31,6	41,2	7,3	1,3	0,3
Местным органам власти	15,0	25,5	42,7	14,9	1,7	0,1
Руководителям государственных предприятий	11,3	27,1	43,2	16,9	1,1	0,4
Профсоюзам	14,4	24,1	42,1	18,4	1,1	0,1
Частным предпринимателям	13,4	25,7	43,8	16,6	0,4	0,1

Вполне понятно, что дальнейшая судьба социально-экономических преобразований в Украине в значительной мере будет зависеть от уровня доверия наемных работников основным институтам общества и поддержки рыночных реформ, а также от степени реализации их ожиданий на улучшение своего социально-экономического положения в реформируемом обществе. Восстановить доверие трудового народа к органам власти на всех уровнях и поддержку им реформ можно только посредством восстановления спра-

ведливости в обществе. В этом контексте будет уместным напомнить, что один из основателей классической политической экономии А.Смит в своем труде «Теория нравственных чувств», который предшествовал написанию им «Богатства народов», отмечал: «Справедливость ... представляет главную опору общественного устройства. Если она нарушается, то громадное здание, представляемое человеческим обществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в прах» [12, с. 119].

Еще одним показателем экономической культуры наемных работников может служить их отношение к частному предпринимательству и мнение о роли государства в экономической жизни общества. Одобряют развитие частного предпринимательства (бизнеса) 62,1% опрошенных наемных работников; хотели бы открыть свое дело – 50,0%; согласны работать у частного предпринимателя – 46,3%. Однако нет оснований говорить о том, что рынок в его чистом виде занял весомое место в структуре экономической культуры работников – только 7,4% из них считают, что нужно минимизировать участие государства в управлении экономикой и всецело передать последнее рынку. Наоборот, более целесообразной наемные работники считают кейнсианскую модель управления экономикой, то есть сочетание государственных и рыночных механизмов – такой точки зрения придерживалось больше половины (52,9%) опрошенных наемных работников. Отметим также, что четверть (25,3%) респондентов, представляющих наемный труд, считают, что необходимо вернуться к плановой экономике. Примечательно, что даже среди работников в возрасте до 30 лет, которым период всеохватывающего экономического планирования знаком лишь по учебникам, такую альтернативу выбрала почти пятая часть (19,3%) респондентов, а сторонников свободного рынка в этой возрастной подгруппе оказалось в три раза меньше (6,3%).

Одобрение развития частного предпринимательства со стороны весомой части людей труда служит отражением наличия значительных иллюзий в среде наемных работников в отношении перспектив учреждения собственного

дела. Последние, вне всякого сомнения, развеются в обозримом будущем, так как предпринимательская ниша даже в индустриально развитых капиталистических странах заполняется максимум за счет 4–6% наиболее активного населения, имеющего достаточный стартовый капитал для основания собственного бизнеса. В то же время весомый крен многих респондентов в сторону регулируемой экономики свидетельствует о разочаровании значительной части населения Украины результатами развития «предпринимательского капитализма» в стране по образу и подобию США и других англосаксонских стран, навязавших миру антигуманную во всех отношениях неолиберальную капиталистическую экономику.

Названная модель была избрана в качестве образца для подражания вопреки многим конституционным и законодательным положениям о том, что Украина ставит своей целью создание «социально ориентированной экономики» и построение «социального государства». Прямым результатом отхода от социального конструирования рыночных отношений, приемлемых для жизни всех членов общества, стала беспрецедентная поляризация украинского социума, невыносимая для стран Европейского Союза. Дифференциация доходов самых богатых и самых бедных людей по децильному коэффициенту составляет 30 : 1 в Украине по сравнению с 5–7 : 1 в странах ЕС [13, с. 48.]. К этому следует добавить, что доведение соотношения этого важного показателя до 10 : 1 в социологической науке считается порогом социальной стабильности общества, что практически исключает возможность формирования адекватной экономической этики и культуры, разделяемой всеми акторами трансформационных процессов.

### 3.3. Культура предпринимателя

Вторым социальным субъектом экономической культуры (в порядке перечисления, но не по значимости) является *предприниматель*, занимающий центральное место в «Теории экономического развития» известного австро-американского экономиста Фридриха Хайека.

риканского экономиста и социолога Й.Шумпетера. В современном нешумпетерианском дискурсе предпринимателем считается специфический субъект хозяйственной деятельности, который на свои деньги объединяет три основных фактора производства (материальные, трудовые и финансовые ресурсы), инициирует и учреждает предприятие с целью производства новых товаров и услуг или улучшения качества «старых» товаров и услуг для удовлетворения общественного спроса, привносит в руководство бизнесом свое управленческое «ноу-хау» и принимает всю ответственность и весь риск, связанные с функционированием предприятия, на себя.

Все это делается предпринимателем с целью извлечения экономической выгоды, то есть для получения предпринимательского дохода, что неизбежно приводит к столкновению *ценностей пуританской этики* (тяжелый труд, бережливость, умеренность) с *ценностями гедонизма* (немедленное вознаграждение, экспрессивность, личное удовольствие). Победа «революции гедонистического типа» наряду с технологическими революциями XX века перечеркнула «идеальный тип» предпринимателя, созданный М.Вебером, и ограничила возможности пополнения деловой элиты за счет притока «свежей крови». «Современная промышленная, техническая цивилизация по сравнению с традиционной цивилизацией ознаменовалась колоссальным шагом назад по одному существенному критерию: она перестала формировать, на массовом уровне, по-настоящему ангажированных людей, питающих экономику незаменимой энергией человеческой увлеченности, старательности, ответственности», – отмечает известный российский политолог А.Панарин [14, с. 163].

Коллизия несовместимых ценностей в предпринимательской деятельности подрывает сегодня традиционные основы и механизмы функционирования капитализма. Особенно уродливые черты приобрело названное противоречие в рамках «предпринимательского капитализма» в США, где в последнее время прокатилась волна банкротств гигантских транснациональных корпораций. Жертвами «эконо-

мики казино», то есть спекулятивных махинаций, стали представители как «старой» индустрии типа энергетической компании «Энрон», так и «новой экономики» типа «цифровой» компании «Уорлдком». Все это заставляет капитализм искать выход из создавшейся ситуации в плоскости повышения социальной ответственности корпораций за выполнение своей производственной и коммерческой миссии, усиления нормативных требований к «капитанам индустрии» как главным носителям предпринимательской этики и экономической культуры. «Именно в интеграции технического, экономического и культурно-эстетического знания и умения и состоит, собственно, деятельность предпринимателя. Эта интеграция техники и культуры, экономики промышленности и культурной экономики приобретает все большее значение для управления предприятием и маркетинга», – пишет директор-основатель Центра этической экономики и культуры бизнеса, член Совета комитета этики бизнеса Германии и председатель Комитета по экономической этике Объединенного философского общества Германии профессор П.Козловски [15, с. 149].

В отличие от общей *экономической этики*, в центре которой находятся все действующие лица экономики в целом, чаще всего представленные государственными институтами, адресатом моральных ожиданий или требований в *предпринимательской этике* являются предприятия, частично предприниматели и менеджеры [13, с. 182]. Вполне понятно, что культура предпринимателя должна включать в себя определенный набор нравственных качеств, которые позволяют ему, с одной стороны, функционировать в мире жесткой конкуренции и «жажды наживы», с другой – добросовестно выполнять свои обязательства в обществе и бизнесе. По мнению российского исследователя этой важной проблемы В.Томилова, для этого *духовный потенциал предпринимателя* должен опираться на такие качества, как достоинство, милосердие, справедливость, независимость, благородство, мужество, совесть. *Этика поведения предпринимателя в обществе* предполагает вежливость, терпимость, у равнове-



шенность, доброту, тактичность, приветливость, справедливость, чуткость, опрятность и элегантность. *Этика поведения в бизнесе* требует соблюдения порядочности, честности, обязательности, доверия [16, с. 29–30]. Практически этика поведения делового человека в обществе и бизнесе представляет собой те требования, которые известный немецкий экономист, социолог и историк культуры В.Зомбарт в свое время определил как «мораль для дела» и «мораль в деле». В целях совмещения рыночной экономики и морали в США и других развитых капиталистических странах на изломе веков предпринимаются энергичные меры как в направлении пресечения экономических преступлений, так и широкого распространения и внедрения предпринимательской этики и экономической культуры.

Приоритетное место в этих мероприятиях государства и бизнеса, которые стимулируются постоянно возрастающим давлением на них со стороны общественного мнения и новых социальных движений, занимает пропаганда и повышение социальной ответственности представителей делового мира за результаты и последствия своих решений и действий, особенно в области охраны окружающей среды. Основная дискуссия в этом плане идет между сторонниками и противниками *экономической (закрытой) и социально-экономической (открытой) модели* бизнеса. Первые считают, что главная цель бизнеса сводится к производству качественных товаров и услуг в рамках действующего правового поля. *Вторые* настаивают, что бизнес является подсистемой социальной системы и должен способствовать становлению «хорошего общества», по крайней мере на уровне того сообщества, в котором он функционирует.

Современный научный дискурс по этой проблеме ведется также между представителями *узкого и широкого видения и толкования* корпоративной ответственности. Квинтэссенция первых сводится к защите и оправданию максимизации прибыли, вторых – к расширению ответственности корпораций за благополучие их потребителей, наемных работников и общества в целом *в дополнение* к погоне за прибылью. Главным выразителем первой точки зрения в

западных странах является известный американский экономист, один из родоначальников современного экономического неолиберализма, автор на шумевшего бестселлера «Капитализм и свобода» М.Фридман, считающий, что у бизнеса нет никакой другой социальной ответственности, кроме как «делать так много денег, как возможно, в интересах своих держателей акций» [17, с. 133]. Примерно так же трактует этот вопрос гарвардский профессор Т.Левит. «В конечном счете, – пишет он, – у бизнеса есть только два вида ответственности – соблюдать элементарные каноны вежливости в общении лицом к лицу (честность, добросовестность и т.д.) и стремиться к материальной выгоде» [18]. Все иные заботы о благе граждан неоконсерваторы в профессорских мантиях, ставшие в результате политической мутации в 1980-е годы приверженцами идеологии и практики неолиберального капитализма, перекладывают на плечи правительства.

Сторонники более широкого подхода к этой проблеме утверждают, что корпорации несут дополнительную ответственность перед обществом, поскольку они обладают в наши дни огромной социальной и экономической властью. По их мнению, управление бизнесом осуществляется на основании имплицитного «социального контракта», требующего от корпораций действовать так, чтобы это приносило пользу всему обществу. Эта концепция получила более широкое распространение в Европе, где «сохраняется точка зрения, что собственность принадлежит всем и только предоставляется отдельным личностям при условии, что они принимают на себя ответные социальные обязательства» [19, с. 71]. В соответствии с этой концепцией корпорации должны полностью отвечать за все негативные социальные последствия своей деятельности, создавать этическую атмосферу в трудовой организации и признавать важность соблюдения этики, поощрять морально ответственное поведение всех своих наемных работников, признавать плюралистический характер социальной системы, принимать участие в решении проблем своей общины и общества в целом, способствовать повышению качества жизни.

Порочный характер приватизации в Украине, выразившийся в том, что к участию в ней были допущены только «верхи» общества, которые разграбили общенародное достояние страны, созданное самоотверженным трудом нескольких поколений советских людей, не способствовал утверждению протестантской этики и высокой экономической культуры в рядах предпринимательского корпуса и исключал возможность появления «эффективного собственника». Трансформация экономики Украины также осуществлялась не в целях создания обещанного «цивилизованного бизнеса» в стране, а в интересах удовлетворения неумемной «жажды наживы» узкой коррумпированной олигархической верхушки страны, стремящейся к обогащению всеми способами и не отягощенной никакими этическими и культурными нормами и принципами. В этих условиях было наивным со стороны «низов» ожидать от украинского бизнеса благотворительности и «социальной ответственности» как перед своими наемными работниками, так и за положение дел в обществе, не говоря уже о решении задачи социального конструирования «хорошего общества», то есть приемлемого для жизни всех членов социума – и «верхов», и «низов».

В рамках современного социально-философского дискурса о путях дальнейшего развития человечества проблема «хорошего общества» тесно связывается с проблемой «хорошего человека», ибо первое может быть построено только «хорошими людьми». «Хороший человек – это личность, ориентированная на общечеловеческий идеал, или критерий Абсолютного Добра. Последний может быть укоренен либо в религиозном чувстве, либо в ощущении социальной ответственности, которые в практическом своем воплощении совпадают друг с другом по результатам в общественном прогрессе, потому что в обоих случаях выдвигается одно и то же императивное требование к поведению людей: в первую очередь в своей жизни и деятельности руководствоваться любовью к ближнему, то есть к себе подобному» [20, с. 140–141]. К сожалению, ничего подобного в «переходный период» не прослеживается в украин-

ской предпринимательской среде. Последняя стала питательной почвой для насаждения на развалах социалистической экономики «дикого» кланово-олигархического капитализма, который, вопреки теориям экономического развития и предпринимательской деятельности Й.Шумпетера, сделал основную ставку не на «созидательное разрушение», а на «разрушительное созидание», и на протяжении 15 лет действует по циничной схеме «на наш век хватит», а «после нас хоть потоп».

В этом контексте особого внимания заслуживает характеристика украинского бизнеса, приведенная недавно на страницах одного из изданий Федерации профсоюзов Украины – «Библиотечки председателя профсоюзного комитета». Здесь отмечается, что понятие социальная ответственность бизнеса в деловом мире страны трактуется довольно свободно и абстрактно. Большинство предпринимателей воспринимают ее не иначе как «добровольно-принудительное» бремя, навязываемое им органами власти, как перекладывание властью своей обязанности на плечи бизнесмена, который и без того задавлен большими налогами и обязательными платежами. «В то же время, когда **90% работодателей нарушают трудовое законодательство** (трудовой договор, нормы Кодекса законов о труде Украины и т.д.), предприниматели, занятые в малом и среднем бизнесе, в большинстве своем настаивают на том, чтобы вообще отказаться от заключения на предприятиях коллективных договоров» [21, с. 4–5]. Тем самым деловая «элита» Украины бросает дерзкий вызов и национальному трудовому законодательству, и конвенциям и рекомендациям МОТ о труде, ратифицированным Украиной, а также признанной во всем мире коллективно-договорной системе регулирования социально-трудовых отношений.

Ответы экспертов на вопросы о целях и социальной отзывчивости бизнеса позволяют утверждать, что долгосрочное процветание, экономическое равенство и безопасная среда обитания, являющиеся основными целями устойчивого развития общества, не входят в ценностное ядро современного украинского бизнеса. Так, по мнению 64,4%

экспертов, единственная цель предприятия (компании, фирмы) заключается в получении прибыли. Тех же, кто в деятельности современного бизнеса кроме погони за прибылью видит учет интересов клиентов и партнеров (30,8%), среди экспертов оказалось в два раза меньше (табл. 3.3.1). В этих условиях ожидать перехода украинского бизнеса к функционированию в рамках *социально-экономической (открытой) модели*, которая предполагает высокую экономическую, социальную, юридическую и дискреционную ответственность деловых людей (предпринимателей) перед потребителями, наемными работниками и обществом в целом, в обозримом будущем не приходится. Ибо в выборе между «Иметь или Быть» они отдадут предпочтение первому – материальному положению, а не второму, связанному с духовными и культурными аспектами предпринимательской деятельности.

Таблица 3.3.1

**Цели и интересы бизнеса предпринимателей  
и собственников в оценках экспертов**

Какую позицию, по Вашему мнению, занимает большинство предпринимателей, собственников предприятий в современной Украине?	%
Единственная цель предприятия (компании, фирмы) — делать прибыль	64,4
Кроме работы на прибыль следует учитывать интересы клиентов, партнеров, работников смежных предприятий	30,8
Какая позиция возможна еще?	2,7
Нет ответа	1,1

Полученную прибыль украинские предприниматели будут чаще использовать отнюдь не в индустриально-накопительских устремлениях, а в личных эгоистических целях, то есть не будут направлять ее на развитие бизнеса. Превалирование личных потребительских интересов над интересами инвестирования в среде украинских предпринимателей эксперты отмечали в 2,8 раза чаще, чем обратную ситуацию (табл. 3.3.2). Удовлетворение своих гедо-

нистических инстинктов за счет накопления и капиталовложений в реальное производство, характерное для большинства украинских предпринимателей, неуклонно ведет к износу производственных фондов и деиндустриализации страны, деградации рабочей силы, утрате промышленностью конкурентоспособности на глобальном рынке и вытеснению Украины на обочину периферийного капитализма. В этом контексте уместно вспомнить предостережение известного английского экономиста, пользовавшегося в свое время репутацией «спасителя капиталистической системы», Дж.М.Кейнса, который вскоре после окончания Великой депрессии 1929–1933 годов писал: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом игорного дома, трудно ожидать хороших результатов» [22, с. 224.].

Таблица 3.3.2

**Баланс инвестирования и потребления предпринимателей в оценках экспертов**

Какое из следующих взаимно противоположных суждений Вы считаете верным?	%
В среде украинских предпринимателей интересы инвестирования производства преобладают над личными потребительскими интересами	23,4
В среде украинских предпринимателей личные потребительские интересы преобладают над интересами инвестирования производства	66,0
Затрудняюсь ответить	9,8
Не ответили	0,8

Не добавляет надежд на возможность интенсивного развития и обновления производства в ближайшем будущем и мнение экспертов относительно понимания предпринимателями (бизнесменами) необходимости поддержки инноваций (табл. 3.3.3). Так, доля экспертов, выставивших желанию бизнеса поддерживать инновационные процес-

сы наивысший балл (6,9%) по пятибалльной возрастающей шкале, была ниже доли экспертов, оценивших его резко отрицательно (8,5%). При этом рассматриваемая оценка «изнутри», то есть самих предпринимателей, была несколько выше общей – в подгруппе экспертов, представляющих руководящее звено частного бизнеса, средний балл составил 3,08. Оценки понимания бизнесом необходимости поддержки инноваций, выставленные научными работниками (2,81), наоборот, занижали общее для экспертов значение. Все это является следствием низкой экономической культуры предпринимательства в Украине и отсутствия в стране национальной инновационной системы, которая определяется в наши дни как «совокупность особых институтов, которые совместно и индивидуально вносят вклад в разработку и распространение новых технологий и определяют рамки, в пределах которых правительства формируют и осуществляют политику, направленную на оказание влияния на инновационный процесс» [23, с. 289].

Таблица 3.3.3

**Понимание предпринимателями (бизнесменами)  
необходимости поддержки инноваций в оценках экспертов**

Какую бы оценку Вы дали пониманию предпринимателями (бизнесменами) необходимости поддержки «генераторов идей» и их изобретений на стадии внедрения в практику (1 – самая низкая, 5 — самая высокая, 0 — трудно ответить)	%
0	2,6
1	8,5
2	18,1
3	39,3
4	18,0
5	6,9
Не ответили	6,6
<i>Средний балл</i>	<i>2,99</i>

Ответы экспертов убедительно свидетельствуют о том, что украинские предприниматели ориентированы на повышение степени эксплуатации наемных работников, в

чем им существенно способствует наличие в стране значительной резервной армии труда. 53,7% экспертов считают несоответствующей действительности предложенную гипотетическую готовность украинского бизнеса создавать новые рабочие места для безработных за счет прибыли, что, безусловно, ставит под сомнение возможность реализации обещаний Президента Украины о создании 5 млн новых рабочих мест в стране в течение пяти лет. Взяв в качестве образца для заимствования модель «предпринимательского капитализма» в США, который, с одной стороны, «обеспечил американским рабочим самый высокий уровень жизни на протяжении последних 150 лет», а с другой, «вероятно, подверг неквалифицированных рабочих самой высокой степени классовой эксплуатации» [24, с. 209], украинский бизнес вместе с государством позаимствовали из нее только последнюю часть. Это способствовало быстрому обогащению капитала и быстрому обнищанию труда.

Результаты экспертного опроса дают основания говорить, что украинский бизнес не осознает необходимости создания благоприятной макросреды и не готов делиться прибылью с ближними. Так, 50,5% и 49,3% экспертов считали, что не следует ожидать от предпринимателей сокращения чрезмерного потребления с целью оказания помощи бедным и сохранения окружающей среды. 49,0% экспертов считали невероятной также и готовность бизнесменов платить большие налоги при условии, что это поможет бедным и обездоленным (табл. 3.3.4.). К этому следует добавить, что только 2,9% экспертов назвали сочувствие, доброту, готовность оказать помощь чертами, в значительной степени присущими украинским предпринимателям.

Из этого следует, что низкий уровень общечеловеческой и экономической культуры в украинской предпринимательской среде неуклонно ведет к засилью в ней индивидов, ориентированных на максимизацию выгоды, то есть *homo economicus*. Последние, в отличие от *homo institutes*, то есть индивидов, стремящихся к занятию более высоких позиций в структуре социальных институтов и повышению



своего социального статуса, одержимы приращением лично контролируемых материально-финансовых ценностей. Но это не исключает одновременного сочетания «жажды наживы» и «жажды власти» в лице *homo economicus*, на что обращал внимание еще М.Вебер и что отчетливо проявляется в современной Украине. Особая опасность этого

Таблица 3.3.4

**Готовность отечественных предпринимателей  
к перераспределению доходов Украины  
в оценках экспертов, %**

Какова степень вероятности приведенных ниже высказываний для обычного предпринимателя (бизнесмена) Украины?	Степень вероятности					Не ответили
	Вполне вероятно	Скорее вероятно, чем невероятно	Трудно сказать	Скорее невероятно, чем вероятно	Совершенно невероятно	
Я согласился бы с тем, чтобы иметь меньше предметов роскоши, если бы это помогло людям, находящимся в нищенском положении	13,2	20,2	12,2	37,2	13,3	3,9
Я согласился бы с тем, чтобы иметь меньше предметов роскоши, если бы это способствовало сохранению окружающей среды	11,1	22,8	12,2	33,2	16,1	4,6
Я согласился бы с тем, чтобы получать меньше прибыли, лишь бы это способствовало созданию новых рабочих мест для безработных	8,0	17,2	16,7	37,6	16,1	4,4
Я согласился бы платить большие налоги, если бы знал, что это поможет бедным и несчастным представителям нашего общества	14,6	18,0	14,9	29,9	19,1	3,5

феномена заключается в том, что если в руках *homo economicus* «сосредоточивается слабо контролируемая власть, то это, как правило, приводит к использованию ресурсов организации в личных целях данного индивида» [25, с. 67].

В Украине нет недостатка в примерах подобного рода, что чревато далеко идущими последствиями, особенно в контексте явной криминализации и сращивания социально безответственного бизнеса и государства. На опасность этой тенденции справедливо указывает известная французская исследовательница современных проблем глобального капитализма, ассоциированный директор амстердамского Транснационального института и президент парижского Центра по наблюдению за процессами глобализации С.Джордж. «По мере того как банды и мафии расширяют сферу своего влияния, деньги и политика следуют за ними. Законопослушные компании засасывает в эту воронку. Банды могут позволить себе покупать соответствующие структуры национальных правительств одну за другой по мере возникновения в них нужды» [26, с. 28], – отмечает С.Джордж на страницах своей книги «Доклад Лугано: О сохранении капитализма в XXI веке».

По результатам ответов экспертов можно сделать вывод о неудовлетворительной этике экономического поведения украинских бизнесменов (табл. 3.3.5). Современного украинского предпринимателя нельзя отнести к надежным деловым партнерам, поскольку обязательность, пунктуальность, выполнение обязательств как черты, в значительной степени им присущие, отмечали соответственно всего 8,3%, 7,9% и 5,3% экспертов. По оценкам экспертов, сегодняшний украинский бизнесмен представляет собой скорее «акулу бизнеса» – только 2,1% участников опроса считают характерной его чертой умение прощать и снисходительность. Таким образом, бизнес-этика в Украине оставляет желать много лучшего и подрывает доверие других социальных субъектов экономической культуры к трансформационным процессам и хозяйственным перспективам страны. Было бы непозволительно недооценивать потенциальные негативные последствия этого фак-

Таблица 3.3.5

**Оценка экспертами отдельных характеристик  
поведения предпринимателей, %**

В какой степени современным предпринимателям, имеющим постоянные контакты с людьми (клиентами, покупателями, посетителями), присущи такие черты:	Степень наличия				Не ответили
	значительная	средняя	незначительная	загруженность ответить	
Уважительное отношение к людям, вежливость	9,6	57,3	29,5	1,9	1,7
Обязательность, старательность, усердие	8,3	53,5	32,7	3,2	2,3
Пунктуальность, точность	7,9	50,2	36,6	3,0	2,3
Верность слову, выполнение обещания	5,3	42,5	45,4	5,0	1,8
Благодарность	6,6	35,8	47,7	7,4	2,5
Умение прощать, снисходительность, великодушие	2,1	26,2	60,0	9,6	2,1
Сочувствие, доброта, готовность оказать помощь	2,9	28,6	58,6	8,0	1,9
Золотое правило нравственности (не делай другим того, чего не желаешь себе)	5,9	36,9	45,9	9,5	1,8

та, ибо доверие в отношениях обмена не только активизирует взаимодействие, но и снижает транзакционные издержки обмена, что способствует как темпам экономического роста, так и общей экономической эффективности [27, с. 190]. При этом следует иметь в виду, что, как подчеркивает известный польский социолог П.Штомпка, «гораздо легче уничтожить наследство доверия, чем победить недоверие, преодолеть его тяжесть» [28, с. 333].

В целом экспертная оценка украинских предпринимателей как социальных субъектов экономической культуры дает основания сделать неутешительный вывод. Современные процветающие и преуспевающие в материально-финансовом отношении деловые люди в Украине представляют собой, в интерпретации М.Вебера, типичных членов «позитивно привилегированных стяжательных классов» [29, с. 102], максимально реализующих возможности присвоения монополии на управление производственными

предприятиями в пользу членов своего класса и их деловых интересов. С другой стороны, этот класс стремится к гарантии и неприкосновенности своей экономической нормы, оказывая влияние на экономическую политику представителей власти и других групп.

### 3.4. Культура наемного работника

В триаде основных социальных субъектов экономической культуры, особенно в переходные эпохи, важное место занимают *наемные работники*, так как именно они оказывают либо поддержку, либо сопротивление радикальным экономическим и социальным изменениям и существенным образом влияют на проведение и содержание преобразований. С другой стороны, судьба реформ в значительной степени зависит от национальной и экономической культуры наемных работников, а также от их способности и желания адаптироваться к новым условиям жизнедеятельности. «Мужчины и женщины, продающие свою рабочую силу предпринимателю, приносят с собой на новое или превращенное место работы нечто большее, чем свое физическое присутствие. То, что они приносят с собой, зависит в значительной мере от культуры их происхождения, а также от того, как формируется их поведение в результате взаимодействия между их культурой и специфическим обществом, в которое они вступают», – пишет американский историк и социолог Г. Гутмэн в книге «Труд, культура и общество в индустриализирующейся Америке» [30, с. 18]. Несмотря на то, что эти слова относятся к трудовой иммиграции, главным образом славянской, которая внесла весомый вклад в индустриализацию США в конце XIX – начале XX веков, они сохраняют свою актуальность для понимания и объяснения современных процессов в Украине. В наши дни наемные работники в ней также сталкиваются с новыми условиями труда и жизни, которые влекут за собой взаимодействие и переплетение различных культурных паттернов и кардинальные изменения поведения и экономической культуры рабочего класса и других социальных слоев трудящихся.

Сложность формирования новой экономической культуры наемных работников в Украине обуславливается многими факторами, прежде всего стремительным переходом от социализма к капитализму без надлежащего законодательного регулирования трудовых отношений в условиях становления рыночной экономики. Действовавший со времен горбачевской перестройки принцип «Разрешено все, что не запрещено законом» был на руку работодателям, вышедшим из «теневой экономики», но не защищал рабочую силу от социальных издержек, связанных с демонтажем общественных фондов потребления и приватизацией заводов и фабрик. За этим последовало грубое попрание работодателями в государственном и частном секторе экономики Конвенции МОТ «Об охране заработной платы», что не способствовало установлению отношений доверия между ними и наемной рабочей силой и формированию рыночных отношений в стране. В этих условиях расчеты власть имущих на учреждение «социального партнерства» и повышение эффективности производства, а наемных работников – на улучшение своего социально-экономического положения, потерпели провал. В этом контексте Ю.Неймер справедливо отмечает: «Сколько бы мы не отменяли марксизм, но суть от этого не изменится. А состояние экономики зависит от желания людей работать. Желание людей работать зависит от условий, в которые поставлен производитель. А условия, в которые поставлен производитель, зависят от качества законов государства. Качество законов государства зависит от компетентности законодателей и того, насколько правильно они понимают интересы народа и руководствуются ими в своей деятельности. А интересы народа заключаются в том, чтобы вести достойный образ жизни. Такая вот замкнутая цепочка зависимостей» [31, с. 486–487].

Крайне негативное влияние на формирование украинского законодательства по вопросам социальных отношений в сфере производства и социальной защиты в обществе оказывает то, что законодательный процесс в Украине находится в руках людей, слишком далеких от интересов

трудового народа. Как известно, в предыдущем составе Верховной Рады Украины по официальным данным насчитывалось более 300 миллионеров. Вполне понятно, что в своей законотворческой деятельности они руководствовались интересами собственного бизнеса, а не «общественного блага». Украинские «слуги народа» не отягощали себя заботой не только об обеспечении достойного образа жизни для своих наемных работников, но и о создании «богатства народов» в соответствии с постулатами родоначальника теории рыночной экономики А.Смита, поскольку сделали главную ставку на собственное обогащение посредством распродажи богатства страны, созданного трудом нескольких поколений советских людей. Тем самым теми, кто провозгласил возвращение от Маркса к Смиту, была предана забвению еще одна важная заповедь этого классика политической экономии, гласившая: «К предложению об издании какого-либо нового закона или регулирующих правил, относящихся к торговле, которое исходит от этого класса, надо всегда относиться с величайшей осторожностью, его следует принимать только после продолжительного и всестороннего рассмотрения с чрезвычайно тщательным, но и чрезвычайно подозрительным вниманием. Оно ведь исходит от того класса, интересы которого никогда полностью не совпадали с интересами общества, который обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его, и который действительно во многих случаях и вводил его в заблуждение и угнетал» [32, с. 195].

Ставка украинской олигархии на «невидимую руку рынка» со ссылками на теорию А.Смита служила лишь прикрытием для того, чтобы «вводить общество в заблуждение и угнетать его» ради продвижения собственных интересов. Тесное переплетение интересов крупного капитала и государства не только не препятствовало первому в решении этой задачи, но и привело к их сращиванию посредством «ротации кадров» в треугольнике «бизнес – парламент – правительство» и утверждению вместо институтов гражданского общества старой американской «си-

стемы дележа добычи». Характеризуя ее в своей работе «Судьбы американского пролетариата», известный немецкий социолог В.Зомбарт писал: «Система эта основывается на следующем положении: «Добыча принадлежит победителю» (The spoils to the victor); в главных чертах она сводится к тому, что должности распределяются не по служебным достоинствам, а по их принадлежности к той или иной партии» [33, с. 49]. Результатом передела национального богатства страны под девизом «Добыча достается победителю» стало изъятие в пользу власть имущих государственной собственности и личных сбережений миллионов людей труда. К последнему «ограблению века» непосредственно приложили руку президент Л.Кравчук, призвавший народ к сдаче «кубышечных» денег в сберегательные кассы, и президент Л.Кучма, поставивший свою подпись в бытность премьер-министром под нормативным актом о создании печально известных трастов в Украине. Окончательный удар по наемным работникам Украины был нанесен обманной «ваучеризацией» страны и продолжительной практикой невыплаты заработной платы, что поставило их не просто в положение «работающих бедных», а в положение рабов в рабовладельческом обществе. Социальная поляризация украинского общества по вертикали богатые, нажившие свое богатство несправедливым путем, – и бедные, лишившиеся средств к существованию в результате грабительской политики большого бизнеса и государства, исключала возможность формирования в среде рабочих и крестьян экономической культуры, адекватной рыночной экономике.

Положение последних в обществе также резко падало вниз с каждым нисходящим витком социальной политики государства. «Здоровая социальная политика, – отмечал в свое время В.Зомбарт, – должна иметь своей задачей возможную поддержку того социального класса, который является носителем экономического прогресса, потому что лишь таким путем может быть осуществлен ее идеал: высшее развитие производительных сил, достижение которого требуется в интересах культурного прогресса» [34, с. 58]. Однако суть социальной политики украинского го-

сударства сводится к выполнению им роли Робина Гуда наоборот, который грабит бедных, чтобы раздавать богатым при молчаливом согласии большинства политических партий. В этих условиях у наемных работников Украины нет другого защитника их экономических интересов, кроме профсоюзов. Однако ни Федерация профсоюзов Украины, ни новые «независимые» профсоюзы в Украине до настоящего времени практически не выполняют своей основной функции – защиты интересов трудящихся. Анализируя состояние американского рабочего движения на рубеже XIX–XX веков, В.Зомбарт писал: «Правящие партии уже в течение многих лет с полным успехом применяют испытанное средство «обезвреживания» известнейших вождей рабочих путем предоставления им доходных должностей» [33, с. 51]. В Украине таких вождей до сих пор не было и нет, но «доходными должностями» стали профсоюзные должности, что привело многих руководителей ФПУ и других профсоюзов в высший законодательный орган страны – Верховную Раду Украины – по спискам партий, выражающих интересы не наемного труда, а капитала.

В этом контексте вполне закономерно, что, как свидетельствует социологический мониторинг украинского общества, проведенный Институтом социологии НАН Украины в 2006 году, 47,3% населения не хватает юридической помощи для защиты своих прав и интересов, 61,2% – соблюдения в стране прав человека, 77,3% – государственной защиты от падения уровня жизни, 62,9% – уверенности в том, что ситуация в стране будет улучшаться, 74,3% – порядка в обществе, 69,9% – соблюдения законов в стране, 67,1% – уверенности в собственном будущем [35, с. 42, 44, 46–48]. Тем не менее никаких масштабных организованных выступлений наемных работников в защиту своих интересов в Украине, способных обуздать неумеренные аппетиты коррумпированного чиновничества и бизнеса, до настоящего времени не было. Это свидетельствует о том, украинский рабочий класс в своем развитии до сих пор не вышел за рамки народного менталитета «якось воно буде», не поднялся до уровня тред-юнионистского сознания и



занимает выжидательные позиции в соответствии со старым принципом «моя хата скраю». В значительной мере это является прямым результатом интенсивного насаждения и государством, и предпринимателями, и профсоюзами ложных представлений о рыночной экономике в рабочей среде, а также «эффектом позднего восприятия». Суть последнего состоит в том, что участники тех или иных событий зачастую либо не придают им должного значения, либо вовсе не замечают их до определенного времени [36, с. 26–27].

Без преодоления этого феномена нельзя рассчитывать на преодоление негативных явлений «стояновщины» в профсоюзном движении Украины и организации в стране подлинных профсоюзов, которые в исторической ретроспективе сыграли важную роль во всех западных странах в утверждении адекватной рыночным отношениям экономической культуры наемной рабочей силы, выступая под лозунгом «справедливая заработная плата за справедливый труд». В противном случае процесс осознания наемными работниками совершенно новой ситуации, в которой им предстоит жить и работать, может растянуться на многие годы, что не обещает благоприятных перспектив ни им самим, ни обществу в целом. Ибо «именно бессмысленное следование стереотипам, неспособность проанализировать мотивы собственного поведения делает поступки людей настолько нелепыми, нелогичными, эгоистичными, что надеяться на возможность прогрессивного развития такого общества – наивно» [37, с. 26]. Это должны осознать и «низы», и «верхи».

Современную экономическую культуру наемных работников можно анализировать в трех аспектах: труда, досуга и потребления. Как считают 48,8% экспертов, в сознании населения современной Украины преобладает отношение к работе как к одной из главных целей человека, способу его самореализации. В то же время примерно столько же экспертов (45,4%) считают, что население Украины относится к работе прагматически, то есть как к способу достижения целей, не обладающему самоценностью (табл. 3.4.1).

Таблица 3.4.1

**Мнение экспертов о роли труда  
в сознании населения**

<i>Какая из взаимно противоположных точек зрения преобладает в сознании населения современной Украины?</i>	<i>%</i>
Работа сама по себе не является ценностью: она может быть только способом достижения целей человека	45,4
Работа — это одна из главных целей человека, способ самореализации человека	48,8
Трудно сказать	5,2
Не ответили	0,6

Таблица 3.4.2

**Оценка респондентами сферы труда  
(N = 752, февраль 2005, %)**

<b>Хватает ли Вам..?</b>	<b>Степень достаточности</b>				<i>Не ответили</i>
	<b>Не хватает</b>	<i>Трудно сказать, хватает или нет</i>	<b>Хватает</b>	<i>Не интересует</i>	
Подходящей работы	47,1	18,2	33,2	1,5	0,0
Возможности подрабатывать	47,3	20,1	23,3	9,2	0,1

Затяжной структурный кризис в экономике Украины, дестабилизирующий рынок труда, является причиной роста безработицы и низкой общей востребованности труда. Как видно из табл. 3.4.2., почти половина (47,1%) опрошенных наемных работников отмечали, что им не хватает подходящей работы или, иными словами, их занятость не соответствует квалификации, труд низко оплачивается, а стремление к самореализации остается нереализованным. Также доля респондентов, которым не хватает возможности подрабатывать (47,3%), вдвое превышала долю тех, кому такой возможности хватает (23,3%). В подгруппе предста-

вителей семей со среднедушевыми доходами ниже официального прожиточного минимума, которую образовали 66,5% опрошенных наемных работников, на недостаток возможности подрабатывать указывали 53,7%.

Ответы наемных работников свидетельствуют, что успех в труде является одним из важнейших элементов жизненного благополучия. Так, среди респондентов, которые были удовлетворены своей работой, удовлетворенных и своей жизнью в целом оказалось 44,7%, а неудовлетворенных ею – заметно меньше (34,7%). И наоборот, в подгруппе неудовлетворенных работой указанное соотношение составляло 17,1% и 59,5%. При этом среди всех опрошенных наемных работников доля удовлетворенных своей работой составляла 38,3%.

С безработицей непосредственно сталкивается 11% опрошенных наемных работников – именно такой части из них на протяжении предшествующего опросу года приходилось терять работу и быть вынужденно безработными. Еще одной распространенной угрозой, которая сегодня не щадит даже работающих, является крайняя бедность – почти четверть (24,2%) опрошенных наемных работников за указанный период испытывали материальные лишения, когда не было средств на самые необходимые продукты.

Малообеспеченность значительной части наемных работников является основной причиной сокращения потребления и стагнации сферы досуга. Среди наемных работников 36,3% и 30,2% респондентов соответственно отмечают, что им не хватает возможности приобретать самые необходимые продукты питания и непритязательную одежду, необходимая медицинская помощь в достаточном объеме недоступна для 51,2% опрошенных наемных работников. Сфера полноценного материального потребления наемных работников вообще не выдерживает критики — доля тех, кто не может в достаточной степени обеспечить себе разнообразный рацион (57,7%) и приобретение модной и красивой одежды (43,5%), более чем вдвое превышал долю тех, для кого указанные товары являются доступными (табл. 3.4.3).

Таблица 3.4.3

Оценка респондентами сферы потребления  
(N = 752, февраль 2005 года, %)

Хватает ли Вам..?	Степень достаточности				Не ответили
	Не хватает	Трудно сказать, хватает или нет	Хватает	Не интересует	
Возможности приобретать самые необходимые продукты питания	36,3	17,4	45,6	0,7	0,0
Возможности питаться в соответствии со своими вкусами	57,7	17,6	23,3	1,4	0,0
Необходимой одежды	30,2	21,5	45,5	2,5	0,3
Модной и красивой одежды	43,5	20,7	18,9	16,6	0,3
Необходимой медицинской помощи	51,2	25,1	20,5	2,8	0,4

Недостаток средств, дополненный апатией вследствие изнурительного труда и низкого уровня удовлетворенности работой, не позволяют работникам восстанавливать собственные силы и повышать уровень духовной культуры. За предшествующий опросу год только 4,8% наемных работников отдыхали по путевке в Украине, 10,8% — без путевки в курортной местности в Украине, 0,1%, которые являются скорее исключением, выезжали на отдых за границу. Что касается досуга, то в течение предшествующей опросу недели плавательный бассейн, спортивный зал или стадион посещали 3,9% опрошенных наемных работников; спортивные мероприятия, кинотеатр или театр (выставку, музей) — соответственно 3,5%, 3,9% и 3,6%; обращались к компьютеру с целью поиска информации или просто развлекались — 13,0%. В целом недостаток возможности полноценно проводить досуг и отпуск отмечали соответственно 50,7% и 68,8% опрошенных наемных работников.

Наемные работники чувствуют себя неуверенно в рыночном экономическом пространстве — 50,7% из них признают, что им не хватает современных экономических знаний, а тех, кто удовлетворен своим пониманием экономики, было почти в три раза меньше (17,0%). В подгруппе наемных работников с начальным или неполным средним образованием это соотношение составляло 55,0% и 11,4%, а среди опрошенных наемных работников с полным высшим образованием — 37,5% и 29,5%. То есть на фоне значительных колебаний удовлетворенности собственной экономической компетентностью в зависимости от уровня образования, экономические процессы остаются трудно постижимыми даже для имеющих высшее образование респондентов — и в этой подгруппе, так же как и среди наемных работников в целом, доля неудовлетворенных своими экономическими знаниями респондентов превышает долю тех, кому своих экономических знаний вполне хватает. Понятно, что ожидать превращения людей, не обладающих достаточными экономическими познаниями, в носителей высокой или хотя бы адекватной рыночным отношениям экономической культуры не приходится.

Риск оказаться безработным, социальная незащищенность, повседневная жизнь как балансирование на грани выживания являются причиной того, что 68,8% опрошенных наемных работников отмечали недостаток уверенности в собственном будущем. В подгруппе респондентов, которые пребывали вынужденно безработными, этот показатель достигал 79,5%. Низкие показатели удовлетворенности работой и малообеспеченность значительной части наемных работников на фоне материального подъема незначительной группы бизнесменов, ориентированных преимущественно на получение прибыли, является яркой иллюстрацией мнения тех 63,3% экспертов, которые считают, что в современной Украине существуют две отдельные экономические культуры — культура богатых и культура бедных.

Депривация последних привела к обострению и углублению системного кризиса в стране, поразившего основные сферы жизнедеятельности украинского социума. Ха-

рактизуя сложившуюся ситуацию в Украине, директор Программы МОТ по социально-экономической безопасности в XXI веке Г.Стэндинг справедливо отмечает: «Высокий уровень смертности среди взрослых является наиболее разоблачающей статистикой глубины снижения жизненного уровня и неприукрашенным свидетельством того, что эта большая, стратегически важно расположенная страна сталкивается с социальным, экономическим, политическим и демографическим кризисом, который требует гораздо большего внимания, чем то, которое ему уделяется» [38]. Совершенно очевидно, что если государство и бизнес и дальше будут игнорировать решение этих неотложных проблем, то страна в обозримом будущем столкнется не только с проблемой деградации наемной рабочей силы, но и угрозой физического и умственного вырождения украинского этноса.

Сохранение такой ситуации длительное время приведет к резкому падению материальной и духовной культуры в целом, поскольку от людей, измученных борьбой за выживание и униженных несправедливостью, трудно ожидать самоотверженного труда и творческой деятельности на благо общества и стремления понять интересы других людей, что в конечном итоге угрожает распадом общества. Предупреждением может служить тот факт, что всего 15,8% опрошенных наемных работников сегодня хватает норм и ценностей, объединяющих людей в государстве и обществе. Значительная часть людей в Украине, неудовлетворенных своей работой и, как следствие, жизнью, является убедительным доказательством наличия в украинском обществе серьезных социальных барьеров на пути к повышению общей и экономической культуры наемных работников и преодоления «культурного дуализма» [39, с. 394].

Последним термином обозначается специфический социологический феномен, являющийся следствием разрыва, с одной стороны, между традиционными культурами, образами жизни и паттернами потребления и, с другой – импортированными культурами, стилями жизни и консюмеристскими паттернами узкой элитной страты, имми-

тирующей под воздействием «демонстрационного эффекта» зарубежную бизнес-элиту. Не исключается, что такая имитация приведет значительную часть несостоявшейся национальной деловой элиты в ряды «люмпен-буржуазии» [39, с. 410], которая характеризуется склонностью скорее к расточительству, чем к сбережению и инвестированию, к погоне за прибылью, чем к рискованному предпринимательству. В конечном счете все это может привести ее к отчуждению от местной общины и национального общества, что и поставит последнюю точку над «i» в имитационно-копировательном эксперименте Украины.

### Литература

1. *Fukuyama F.* Neoconservatism Has Evolved into Something I can no Longer support // *The Guardian*. – 2006. – February 22.
2. *Kumar S.* Critique of Capitalism // *Bulletin: Indian Institute of World Culture*. – 2006. – January.
3. *Хоман К., Бломе-Дерз Ф.* Экономическая и предпринимательская этика // *Политическая и экономическая этика* / Пер. с нем. С.Курбатовой, К.Костюка. – М., 2001.
4. *Каптерев А.* Культурная эволюция и межстрановые заимствования // *Промышленная политика и международные отношения: В 2-х кн.* / *TechInvestLab.com*; под общ. ред. Ю.В.Кузнецова. – Челябинск, 2005.
5. *Костюк В.Н.* Теория эволюции и социоэкономические процессы. – М., 2001.
6. Рассчитано по: Народне господарство Української РСР у 1990 році. Стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; відп. за вип. В.В.Самченко. – К., 1991.
7. *Волконский В.А.* Драма духовной истории: Внеэкономические основания кризиса. – М., 2002.
8. *Хейвуд Э.* Политология : Учебник для студентов вузов / Пер. с англ. Г.Г.Водолазова, В.Ю.Бельского. – М., 2005.
9. *Banfield E.C.* Here the People Rule: Selected Essays. – Washington, 1991.
10. *Поланьки К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А.А.Васильева,

С.Е.Федорова, А.П.Шурбелева / Под общ. ред. С.Е.Федорова. – СПб., 2002.

11. Вебер М. Избранные произведения. – М., 1990.

12. Смитъ А. Теорія нравственныхъ чувствъ. – СПб., 1868.

13. Пушкаренко П., Логвиненко Н. Генезис и социально-экономические последствия теневой экономики // Экономика Украины. – 2004. – Октябрь. – С. 43–49.

14. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке. – М., 2003.

15. Козловски П. Принципы этической экономии / Пер. с нем. под ред. В.С.Автономова. – СПб., 1999.

16. Томилов В.В. Культура предпринимательства. – СПб., 2000.

17. Friedman M. Capitalism and Freedom. – Chicago, 1962.

18. Levitt T. The Dangers of Social Responsibility // Harvard Business Review. – 1958. – September–October.

19. Хаттон У. Мир, в котором мы живем / Пер. с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. – М., 2004.

20. «Хорошее общество»: Социальное конструирование приемлемого для жизни общества. – М., 2003.

21. Соціальна відповідальність бізнесу як запорука соціальної злагоди в суспільстві. – К., 2005.

22. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978.

23. Metcalfe S. Technology Systems and Technology Policy in an Evolutionary Framework // Technology, Globalization and Economic Performance / Ed. by D.Archibugi, J.Michie. – Cambridge, 1997; цит. по: Carlson B. Internationalization of Innovation Systems: A Survey of the Literature // Research Policy. – 2006. – February.

24. Resnick S., Wolf R. Exploitation, Consumption, and Uniqueness of US Capitalism // Historical Materialism. – 2003. – Vol. 11. – № 4.

25. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Под ред. Г.Б.Клейнера; ЦЭМИ РАН. – М., 2004.

26. Джордж С. Доклад Лугано: О сохранении капитализма в XXI веке / Пер. с англ. Д.Жутаева. – Екатеринбург, 2005.

27. Веселов Ю.В. Заключение. Доверие сегодня // Экономика и социология доверия / Ю.В.Веселов, Е.В.Капусткина, В.Н.Минина и др.; под ред. Ю.В.Веселова. – СПб., 2004.

28. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества / Пер. с польск. С.М.Червонной. – М., 2005.



29. Вебер М. Основные понятия стратификации // Человек и общество: Хрестоматия / Под ред. С.Макеева. – К., 1999.
30. Szentes T. The Political Economy of Development, Globalization and System Transformation (The Political Economy of Underdevelopment – Revisited). – Budapest, 2003.
31. Gutman H.G. Work, Culture and Society in Industrialized America: Essays in American Working-Class and Social History. – N.Y., 1976.
32. Неймер Ю.Л. Из стабильности в кризис. Исследования и публицистика социолога в СССР, Украине и США. – М., 2004.
33. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
34. Зомбарт В. Судьбы американского пролетариата. – СПб., 1906.
35. Зомбарт В. Идеалы социальной политики / Пер. с нем. – СПб., 1905.
36. Паніна Н. Українське суспільство 1992–2006: соціологічний моніторинг. – К., 2006.
37. Чумаков А.Н. Метафизика глобализации. Культурно-цивилизационный контекст. – М., 2006.
38. Цаплин В. Странная цивилизация. – М., 2006.
39. World of Work. – July 2000. – <http://www.ilo.org>.

## Глава четвертая

### ФАКТОРЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ И ВЛИЯНИЯ

#### 4.1. Субъективный потенциал и объективные обстоятельства

Отличительной чертой субъектно-объектных отношений является то, что обе стороны этих отношений активны: субъект, овладевая объектом, творит самого себя; объект в значительной мере предопределяет конкретно-исторические формы деятельности субъекта. Однако в социальной практике раскрыть эту взаимосвязь и взаимообусловленность довольно сложно. В обществе действуют люди, преследующие определенные цели, с тем или иным уровнем знаний, культуры и т.д. Без этих людей и помимо них в обществе ничего не происходит. Каждое общественное явление представляется результатом сознательных усилий индивида или общественной группы. Активность субъекта, творящего историю, не вызывает сомнения. Что же касается объекта, то он, на первый взгляд, предстает лишенным всякой активности, он (объект) суть результат, всего лишь определенная человеческая деятельность.

В свое время Гегель связал активность субъекта с конкретно-историческими формами человеческой культуры, которые отчуждаются субъектом и одновременно предопределяют характер и направление его деятельности. Вместе с тем изменение функций, а подчас и типа культурной ценности неизбежно ведет к изменению структуры ее субъективного содержания. Последнее продолжает оставаться отражением деятельности, но как бы реорганизо-

ванным и структурированным в соответствии с характером новых связей данной ценности с внешним (по отношению к ней) социальным миром. Соответственно, изменяется восприятие приобретших новый статус культурных ценностей и их влияние на людей.

Если говорить о формировании в украинском обществе рыночной экономической культуры, то необходимо иметь в виду, что процесс деидеологизации экономического сознания продолжается. Люди уже не смотрят на экономическую жизнь сквозь «призму научного коммунизма». Они начинают определять свои экономические позиции с учетом собственных жизненных интересов. Продолжает развиваться процесс адаптации людей к новым, рыночным реалиям. Страх перед рынком заменяется все большим привыканием людей к его неотъемлемым составляющим (совместные предприятия, коммерческие банки, товарные биржи, ценные бумаги и т.д.).

Меняется и «облик» дореформенных классов, составлявших основу социальной структуры советского общества. Возникают новые социальные классы, прослойки, которых не было в условиях тоталитарной системы. Речь идет о собственниках крупных, средних и мелких предприятий, банкирах, фермерах. Формируются функционально различные группы работников, связанных с разными сферами рыночной экономики. Это акционеры, консультанты, посредники западных фирм и т.д. Все эти новые социальные роли (и группы) способствуют становлению социальной базы рыночной экономической культуры. Однако главное звено формирования рыночной культуры – появление «критической» массы собственников. Даже в случае успешного протекания обозначенных выше процессов без массового распространения частного предпринимательства во всех отраслях экономики рыночная культура не возникает.

В связи с указанным выше актуализируется проблема исследования влияния субъективного (личностного) потенциала и объективных обстоятельств на процесс формирования рыночной экономической культуры. Речь идет об эмпирических измерениях последней.

Большинство экспертов (56,4%) считают, что личные неудачи в большей мере зависят от самих людей. При этом 37,4% из них придерживаются мнения, что личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств.

Что касается мнения экспертов разного социального происхождения по поводу отношения граждан Украины к субъективным (личностным) и объективным факторам влияния на экономическую жизнь, то подавляющее число экспертов считает, что, по мнению граждан, личные неудачи (и, естественно, успехи) зависят от самих людей. Так считают 63,3% экспертов-выходцев из интеллигенции, 69,6% – из рабочих, 66,7% – из крестьян. И лишь четверть полагают, что в умонастроениях граждан Украины превалирует упование на внешние обстоятельства. Аналогичная картина наблюдается и в случае гендерного оценивания данной проблемы (см. табл. 4.1.1).

Таблица 4.1.1

**Мнения экспертов разного пола об отношении граждан Украины к противоположным суждениям, %**

Противоположные суждения	Пол эксперта	
	мужской	женский
Личные неудачи в большей мере зависят от самих людей	56,7	55,7
Личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств	37,4	37,6
Затрудняюсь ответить	5,9	6,6

По существу единодушны (в оценках отношения населения Украины к объективным и субъективным факторам «формирования» жизненного пути) эксперты, имеющие разную «географию» детства. Так, 57,7% экспертов-выходцев из крупного или среднего города считают, что, по мнению граждан Украины, личные неудачи в большей мере зависят от самих людей. Среди экспертов-выходцев из небольшого городка таких 54,7%, из села – 56,6% (см. табл. 4.1.2).

Таблица 4.1.2

**Мнения экспертов с разной «географией» детства об отношении населения Украины к противоположным суждениям, %**

Противоположные суждения	Детство эксперта		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Личные неудачи в большей мере зависят от самих людей	57,7	54,7	56,6
Личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств	35,1	39,0	39,5
Затрудняюсь ответить	7,2	6,4	3,9

Более пестрая картина наблюдается в подходе к «взаимоотношению» субъективного потенциала и объективных обстоятельств в жизнедеятельности и формировании экономической культуры среди экспертов разного должностного статуса. По мнению большинства респондентов данных групп, в умонастроениях граждан Украины превалирует упование на субъективный (личностный) фактор. Вместе с тем среди экспертов, занимающих разные должности (профессиональные позиции), имеют место достаточно значимые различия в оценках детерминации и влияния личностных (субъективных) факторов и объективных обстоятельств на экономическую жизнедеятельность (и экономическую культуру) людей (см. табл. 4.1.3).

Субъективные и объективные факторы влияют не только на жизнедеятельность личности, ее успехи и неудачи, но и существенно детерминируют жизнь страны, развитие социальной, политической и экономической сфер. Как свидетельствуют результаты исследования, большинство экспертов считают, что успехи экономики Украины в первую очередь зависят от способностей, знаний и умений граждан и лишь во вторую – от внешних объективных условий. Такого мнения придерживаются 65,0% опрошенных. 24,9% экспертов полагают, что успехи отечествен-

Таблица 4.1.3

**Мнения экспертов разного должностного  
статуса об отношении населения Украины  
к противоположным суждениям, %**

Оцениваемые суждения	Должность эксперта					
	руководитель в госсекторе	руководитель в частном секторе	госслужащий центрального уровня	госслужащий регионального уровня	научный работник	преподаватель вуза
Личные неудачи в большей мере зависят от самих людей	61,3	61,7	65,7	50,4	47,8	53,1
Личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств	33,3	30,5	25,4	42,9	48,9	42,9
Затрудняюсь ответить	5,4	7,8	9,0	6,7	3,3	4,1

ной экономики предопределяются в первую очередь независящими от граждан внешними обстоятельствами и в последнюю очередь – личностными качествами людей.

Если посмотреть на эту проблему с точки зрения возрастного статуса экспертов, то увидим, что признают субъективный (личностный) потенциал в качестве детерминанты развития экономики Украины 68,6% экспертов в возрасте 25–35 лет, 62,6% 36–45-летних, 66,2% 46–60-летних и 52,9% экспертов старше 60 лет (см. табл. 4.1.4).

Нет существенных отличий в оценке влияния объективных и субъективных факторов на отечественную экономику в ракурсе социального происхождения экспертов. Так, признают роль субъективного фактора (считая, что успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений ее граждан и во вторую – от внешних, объективных условий) 63,3% – выходцев из интеллигенции, 69,6% – из рабочих, 66,7% – из крестьян.

Таблица 4.1.4

**Мнения экспертов разного возраста о детерминирующих факторах успеха экономики Украины, %**

Оцениваемые суждения	Возраст экспертов			
	25–35	36–45	46–60	Старше 60
Успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений граждан Украины и во вторую – от внешних, объективных условий	68,6	62,6	66,2	52,9
Успехи экономики Украины определяются в первую очередь внешними обстоятельствами и лишь в последнюю очередь – личностными качествами граждан	20,9	23,6	27,5	35,3
Затрудняюсь ответить	10,5	13,7	6,3	11,8

И только примерно четверть экспертов всех этих категорий придерживаются противоположной точки зрения. Они считают, что успехи экономики Украины определяются в первую очередь независимыми от граждан внешними обстоятельствами и в последнюю очередь – личностными качествами людей (см. табл. 4.1.5).

Более лояльны к субъективному фактору детерминации экономической жизнедеятельности (и, естественно, экономической культуры) мужчины: 66,9% экспертов-мужчин поддерживают суждение, что экономические успехи страны определяются субъективными (личностными) факторами. Среди экспертов-женщин таких 63,3%. Соответственно противоположное суждение (успехи отечественной экономики зависят, в первую очередь от внешних обстоятельств) приветствуют 25,4% экспертов-мужчин и 24,1% экспертов-женщин.

На восприятие (и оценку) субъективных и объективных факторов, влияющих на развитие экономики, определенное влияние оказывает «география» детства эксперта. Так,

Таблица 4.1.5

**Оценки противоположных суждений экспертами  
разного социального происхождения, %**

Признаки экономической культуры	Социальное происхождение экспертов		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
Успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений граждан Украины и во вторую – от внешних, объективных условий	63,3	69,6	66,7
Успехи экономики Украины определяются в первую очередь внешними обстоятельствами и лишь в последнюю очередь – личностными качествами граждан	25,5	23,0	24,0
Затрудняюсь ответить	11,1	7,4	9,3

среди экспертов, чье детство прошло в крупном или среднем городе, 63,8% считают, что определяющим фактором детерминации и влияния на экономическое развитие Украины является субъективный (личностный). Среди экспертов из небольшого городка (поселка) такого мнения придерживаются 62,6%. А вот среди экспертов, чье детство прошло в деревне, 72,1% ратуют за субъективный потенциал как детерминатор развития экономики. И это не случайно, ведь именно люди, видевшие и «пробовавшие» тяжелый сельский труд, лучше других понимают, что жизненный успех и благополучие в первую очередь зависят от них самих. Показательный в данном отношении срез дает таблица 4.1.6.

Весьма важным представляется подход к оценке объективных и субъективных факторов развития экономики и формирования экономической культуры с точки зрения должностного статуса экспертов. Среди экспертов–



Таблица 4.1.6

## Оценки противоположных суждений экспертами, имеющими разную «географию» детства, %

Оцениваемые суждения	Детство эксперта		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городке	в селе
Успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений граждан Украины и во вторую – от внешних, объективных условий	63,8	62,6	72,1
Успехи экономики Украины определяются в первую очередь внешними обстоятельствами и лишь в последнюю очередь – личностными качествами граждан	26,1	25,1	21,7
Затрудняюсь ответить	10,1	12,3	6,2

руководителей государственного сектора экономики 62,8% придерживаются мнения, что успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений граждан. Признают роль объективного фактора детерминации экономической сферы жизнедеятельности общества 26,6% экспертов данной категории. Подчеркнем, что имеются отличия в оценках субъективного потенциала и объективных обстоятельств развития экономики между экспертами из групп государственных служащих центрального уровня и научных работников. Среди первых 13,4% считают, что успехи экономики Украины в первую очередь определяются влияниями обстоятельств. Среди вторых таких, наоборот, 30,8% (см. табл. 4.1.7).

В целом же, как видим, социально-должностной статус экспертов существенно не влияет на их оценки детерминации успеха экономики субъективными и объективными факторами: во всех случаях эксперты отдают предпочтение роли субъективных факторов.

Таблица 4.1.7

Оценки противоположных суждений  
экспертами разного должного статуса, %

Должность эксперта	Оцениваемые суждения		
	Успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений граждан	Успехи экономики Украины определяются в первую очередь внешними обстоятельствами	Затрудняюсь ответить
Руководитель в госсекторе экономики	62,8	26,6	10,6
Руководитель в частном секторе	62,0	25,5	12,4
Госслужащий центрального уровня	68,7	13,4	17,9
Госслужащий регионального уровня	67,5	25,8	6,7
Научный работник	61,5	30,8	7,7
Преподаватель вуза	70,3	22,8	6,9

## 4.2. Социальные механизмы формирования экономической культуры

Главным звеном процесса формирования рыночной культуры, по мнению экспертов, является возникновение «критической массы» собственников. Без массового распространения частного предпринимательства во всех отраслях экономики рыночная культура не формируется. Ведь культура – это поведение не отдельных «маяков», не десятков или сотен фирм, ассоциаций, концернов, а миллионов людей. И если это так, то индикатором появления экономической культуры в обществе должна быть ее массовость.

Рост численности собственников тормозится не только дефицитом экономической культуры, но и сложностью всей экономической ситуации на постсоветском пространстве.

Речь идет о ненастроенности модели реформ, отсутствии правовой базы для защиты рыночных структур, бедности населения. Поэтому важной видится кадровая помощь высокоразвитых стран. Необходимым является привлечение и умелое использование западных специалистов, а также обучение отечественных при корпорациях, фирмах, на предприятиях и в организациях США, Европы и Азии.

Последнее не означает, что собственные кадры не могут внести вклад в развитие рынка и рыночной экономической культуры в Украине. Конечно, постепенно все население страны приобретет определенный опыт, овладевает рыночной культурой. В массовую экономическую практику все глубже будет «пробиваться» мировой опыт хозяйствования. Но все это – в будущем. А сегодня, когда необходимы срочные меры, нельзя отказываться от зарубежного опыта, а также от опыта отечественных кадров, прошедших «школу бизнеса» на западных предприятиях.

Будущее экономической культуры зависит, однако, не только от массовости, сдвигов в сознании и поведении людей, но и от институциональных условий. Имеются в виду главные институты общества – политика, право, мораль. Первым институциональным условием формирования новой экономической культуры является политическая стабильность общества. При возможности ее достижения появится и возможность становления рыночных отношений и рыночной культуры.

Вторым институциональным условием для формирования экономической культуры является переориентация старых управленческих структур на поддержку рыночных отношений, а также создание новых, действенных управленческих структур, способных обеспечить такую поддержку. Третье институциональное условие – создание правовых регуляторов, гарантирующих защиту разных форм собственности, безопасность новых экономических структур, возможность вклада капиталов. Лишь при развитии правовых регуляторов можно рассчитывать на полное доверие к рынку и массовое распространение рыночных моделей поведения. Наконец, четвертым условием является

моральное оздоровление населения. Ведь в атмосфере аморализма формирование «нормальной» экономической культуры не представляется возможным.

Очень трудно формировать нормальную экономическую культуру и при условии отсутствия эффективной системы экономического просвещения населения. Экономическое просвещение призвано выполнять три основных функции: образовательную, воспитательную и идеологическую (идеологическое обеспечение реформ). Последнее подразумевает доведение до сознания людей важности реформаторских процессов. Важно не потерять доверие населения к властным структурам и институтам. В этом аспекте необходим постоянный диалог правительства и общества. Для этого можно использовать средства массовой информации, образовательные учреждения и т.д.

В этом аспекте показателен опыт Англии, где в свое время приложили беспрецедентные по масштабам усилия для культурной и психологической трансформации общества и высвобождения духа предпринимательства. Правительство Маргарет Тэтчер пошло путем радикальной реформы системы образования, профобучения и дошкольного воспитания, чтобы добиться широкой общественной поддержки, вовлечения населения в процесс формирования предпринимательской культуры. Ведь построение ответственного и независимого общества возможно, как считала сама М.Тэтчер, лишь при участии ответственных и независимых людей. Как оказалось, английский опыт пригоден для экономики стран Восточной Европы. Хотя, к примеру, венгерский вариант не является непосредственным применением установок тэтчеризма, однако ориентация на приватизацию, инициативу, опора на собственные силы созвучны английскому.

С учетом вышесказанного рассмотрим основные механизмы (факторы) формирования отечественной экономической культуры. Как следует из результатов нашего исследования, наиболее важным фактором формирования экономической культуры эксперты считают обучение в школах, техникумах, вузах (см. табл. 4.2.1).

Таблица 4.2.1

**Факторы влияния на формирование  
экономической культуры по оценкам экспертов**

Факторы формирования экономической культуры	%
Обучение в школах, техникумах, вузах	71,8
Воспитание в семье, ближайшее окружение	59,8
Средства массовой информации	36,8
Работа в государственном секторе экономики	14,7
Работа в частном секторе экономики	19,7
Сама жизнь, жизненные обстоятельства	53,4
Другое	2,1
Ничто не влияет, культура зависит от самого человека	2,7
Трудно сказать	0,5

Таблица 4.2.2

**Факторы влияния на формирование экономической  
культуры, в зависимости от возраста экспертов, %**

Факторы формирования культуры	Возраст экспертов			
	25–35	36–45	46–60	Старше 60
Обучение в школах техникумах, вузах	72,2	69,1	74,3	67,6
Воспитание в семье, ближайшее окружение	60,3	64,6	55,7	58,8
Средства массовой информации	33,5	37,0	40,0	32,4
Работа в государственном секторе экономики	17,5	11,6	14,3	17,6
Работа в частном секторе экономики	24,2	14,4	20,0	20,6
Сама жизнь, жизненные обстоятельства	49,0	49,7	57,6	70,6
Другое	1,5	1,7	2,4	5,9
Ничто не влияет, культура зависит от самого человека	2,1	1,1	4,8	2,9
Трудно сказать	1,5	0,0	0,0	0,0

*Примечание:* Поскольку эксперты отмечали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

На первое место эксперты (независимо от возраста) ставят обучение в школах, техникумах, вузах, на втором месте – воспитание в семье, ближайшее окружение. Третьим по влиянию на данный процесс фактором являются средства массовой информации. Более детальную картину в этом плане дает таблица 4.2.4.

Существуют некоторые отличия в оценке влияния различных факторов на процесс формирования экономической культуры экспертами разного социального происхождения. Так, наиболее высоко оценивают значение такого фактора как «обучение в школах, техникумах, вузах» эксперты – выходцы их рабочих. Роль воспитания в семье, ближайшего окружения видятся наиболее значимыми в качестве факторов формирования экономической культу-

Таблица 4.2.3

**Факторы, влияющие на формирование экономической культуры с точки зрения экспертов в зависимости от их социального происхождения, %**

Факторы формирования культуры	Социальное происхождение экспертов		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
Обучение в школах техникумах, вузах	70,2	76,2	71,6
Воспитание в семье, ближайшее окружение	61,8	57,6	54,1
Средства массовой информации	39,6	31,8	37,8
Работа в государственном секторе	12,7	20,5	13,5
Работа в частном секторе	21,7	14,6	20,3
Сама жизнь, жизненные обстоятельства	55,3	48,3	56,8
Другое	2,7	0,7	1,4
Ничто не влияет, культура зависит от самого человека	3,0	2,0	4,1
Трудно сказать	0,5	0,7	0,0

*Примечание:* Поскольку эксперты отмечали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

Таблица 4.2.4

**Факторы влияния на формирование экономической культуры с точки зрения экспертов разного пола, %**

Факторы формирования культуры	Пол эксперта	
	Мужской	Женский
Обучение в школах техникумах, вузах	72,8	69,9
Воспитание в семье, ближайшее окружение	64,8	55,0
Средства массовой информации	35,8	37,7
Работа в государственном секторе	11,4	18,3
Работа в частном секторе	12,5	16,6
Сама жизнь, жизненные обстоятельства	52,5	53,6
Другое	2,8	1,4
Ничто не влияет, культура зависит от самого человека	1,9	3,8
Трудно сказать	0,6	0,3

*Примечание:* Поскольку эксперты отмечали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

ры экспертами – выходцами из интеллигенции. Жизненные обстоятельства наиболее высоко оцениваются экспертами – «крестьянами» (см. табл. 4.2.3). Для мужчин более значимым (по сравнению с оценками экспертов-женщин) видится обучение в школах, техникумах, вузах – 72,8% респондентов придерживаются такого мнения. Весьма интересен и тот факт, что мужчины выше оценивают роль воспитания в семье в процессе формирования экономической культуры. Так, 64,8% респондентов-мужчин отмечают значимость данного фактора против 55,0% у женщин. Вместе с тем женщины больше «симпатизируют» работе в государственном секторе экономики (как фактору формирования экономической культуры) – 18,3% против 11,4% среди мужчин. Последние отдают предпочтение работе в частном секторе – 22,5% экспертов-мужчин указывают на значимость данного фактора против 16,6% у экспертов-женщин (см. табл. 4.2.4).

Имеются определенные отличия в оценках путей (факторов) формирования отечественной экономической куль-

туры и с точки зрения экспертов с разной «географией» детства. Как следует из результатов исследования, наиболее привержены фактору образования в учебных заведениях (как фактору формирования экономической культуры) эксперты, чье детство прошло в сельской местности. Роль в этом процессе воспитания в семье, ближайшего окружения наиболее значимой видится выходцам из небольшого города (поселка). А средствами массовой информации как фактору формирования новой экономической культуры в большей мере отдают предпочтение эксперты-выходцы из крупного или среднего города. Существуют определенные «географические» отличия в оценках экспертов и по другим позициям (см. табл. 4.2.5).

Таблица 4.2.5

**Факторы, влияющие на формирование  
экономической культуры с точки зрения экспертов  
с разной «географией» детства, %**

Факторы формирования культуры	Детство эксперта прошло...		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Обучение в школах техникумах, вузах	68,8	73,0	76,2
Воспитание в семье, ближайшее окружение	59,7	62,6	56,2
Средства массовой информации	39,3	32,8	36,9
Работа в государственном секторе	11,4	17,2	18,5
Работа в частном секторе	18,5	22,4	18,5
Сама жизнь, жизненные обстоятельства	53,2	54,6	53,8
Другое	2,9	1,1	1,5
Ничто не влияет, культура зависит от самого человека	1,9	2,9	4,6
Трудно сказать	0,6	0,6	0,0

*Примечание:* Поскольку эксперты отмечали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.



Рассмотрев основные факторы формирования экономической культуры в оценках экспертов, рассмотрим, какими видятся пути (факторы) формирования экономической культуры с точки зрения массового сознания. Как свидетельствуют результаты мониторинга Института социологии НАН Украины (данные 2004 года), важнейшим фактором влияния на формирование экономической культуры является также, как и для экспертов, обучение в школах, техникумах, вузах. Такого мнения придерживаются 64,4% респондентов государственного сектора занятости, 60,7% – частного, 60,3% – «смешанного» (государственного и частного), 59,8% тех, кто не работает. Также важными факторами формирования экономической культуры граждане (всех секторов занятости) видят в воспитании в семье, ближайшем окружении и жизненном опыте (см. табл. 4.2.6).

Таблица 4.2.6

**Оценка гражданами факторов влияния на формирование их экономической культуры в зависимости от сектора занятости, %**

Факторы влияния	Секторы занятости			
	Государственный	Частный	Государственный и частный	Не работает
Обучение в школах, техникумах, вузах	64,4	60,7	60,3	59,8
Воспитание в семье, ближайшее окружение	46,0	39,6	41,4	42,6
Средства массовой информации	33,1	31,9	24,1	28,0
Работа в государственном секторе	19,7	15,0	6,9	14,3
Работа в частном секторе	9,5	14,5	17,2	7,9
Жизненный опыт	41,2	45,9	53,4	39,4
Не определились	10,1	8,8	8,6	13,9

*Примечание:* Поскольку эксперты отмечали несколько вариантов ответа, сумма процентных распределений превышает 100%.

В возрастном разрезе доминирующим фактором влияния на формирование экономической культуры является обучение – такого мнения придерживаются 60,7% респондентов до 30 лет. Среди 30–54-летних таких 63,5%, людей предпенсионного и пенсионного возраста – 58,8%. Воспитание в семье, ближайшее окружение серьезно влияют на формирование экономической культуры по мнению 42,9% молодежи, 43,3% – 30–35-летних граждан, 42,4% – людей старшего возраста. Существенным фактором влияния на формирование экономической культуры, по мнению респондентов, является жизненный опыт. Как следует из результатов мониторинга, 40,1% молодых людей, 44,7% 30–54-летних и 39,1% ; граждан предпенсионного и пенсионного возраста уделяют большое внимание жизненному опыту как фактору формирования экономической культуры. При этом следует отметить, что оценки мужчин и женщин достаточно близки.

Относительно факторов формирования экономической культуры существуют определенные различия в оценках разных «образовательных» групп населения. Если мнения респондентов всех образовательных групп совпадают относительно значимости фактора обучения, то относительно других факторов влияния на процесс формирования экономической культуры оценки опрошенных несколько отличаются. Так, если респонденты с полным высшим образованием считают значимыми для формирования экономической культуры такие факторы (кроме обучения), как воспитание в семье, жизненный опыт, средства массовой информации, работа в госсекторе, то для граждан с начальным общим образованием это – воспитание в семье, жизненный опыт, средства массовой информации. А для тех, кто не имеет начального образования, доминирующими факторами влияния на формирование экономической культуры являются (кроме обучения) воспитание в семье и средства массовой информации.

Существенно отличаются мнения респондентов относительно факторов формирования экономической культуры в зависимости от их вероисповедания. Так, обучение яв-

ляется важным фактором влияния на процесс формирования экономической культуры для 62,4% православных. Среди представителей католицизма таких 66,7%, греко-католиков – 48,5%, нерелигиозных – 61,0%.

Воспитание в семье, ближайшее окружение являются значимыми факторами формирования экономической культуры по мнению католиков и протестантов. Вместе с тем, средства массовой информации как фактор формирования экономической культуры видят греко-католики, православные и нерелигиозные. А жизненный опыт «уважают» протестанты и греко-католики.

Для жителей столицы наиболее значимыми факторами формирования экономической культуры выступают жизненный опыт (53,3% киевлян придерживаются данного мнения), обучение (42,2%), воспитание в семье (30,0%) и средства массовой информации (34,4%). По мнению жителей больших городов (с населением свыше 250 тысяч), наибольшее влияние на формирование экономической культуры имеют обучение, воспитание в семье и жизненный опыт. Приоритетными для жителей малых городов и крестьян являются также обучение, воспитание в семье и жизненный опыт.

Для процесса формирования новой (рыночной) экономической культуры отправным пунктом является уровень последней. Как свидетельствуют результаты мониторингового исследования, лишь 2,5% респондентов госсектора занятости оценивают уровень культуры своих знакомых как высокий. Среди респондентов частного сектора таких 3,7%, государственного и частного – 5,2% тех, кто не работает – 1,6%. Основная масса респондентов (всех секторов занятости) оценивают уровень культуры своих знакомых как средний. Достаточно большой есть численность респондентов, которые достаточно низко оценивают культурный уровень своих знакомых. Еще более «жестко» оценивают респонденты разных секторов занятости уровень собственной культуры.

Весьма критично оценивают уровень культуры своего окружения (знакомых) и респонденты разного статуса заня-

тости. Женщины более «строго» оценивают уровень культуры знакомых, нежели мужчины. В возрастных когортах наиболее «лояльную» оценку уровня культуры своих знакомых дают молодые люди в возрасте до 30 лет (3, % респондентов данной группы оценивают уровень культуры своих знакомых как высокий). Среди 30–54-летних таких 2,7%, людей старшего возраста – 1,8%. Следует отметить, что респонденты всех гендерных и возрастных групп еще более критично оценивают уровень собственной культуры. Так, среди мужчин таких, которые оценивают уровень собственной культуры как высокий, лишь 1,6%, среди женщин – 0,8%. При этом 44,6% мужчин и 38,3% женщин считают свой «культурный» уровень средним.

В зависимости от уровня образования больше всего тех, кто оценивает уровень культуры знакомых как высокий, среди респондентов с незаконченным высшим образованием – 6,5%. Среди граждан с полным высшим образованием таких 3,4%, начальным высшим – 3,7%, полным общим средним – 2,6%, базовым общим средним – 1,4%, начальным общим – 1,3%. Уровень собственной культуры наиболее жестко оценивают респонденты с базовым общим средним образованием (48,3% из них оценивают уровень собственной культуры как низкий), начальным общим – 63,7%, без начального образования 50,0%. Как видим, чем более «низкий» уровень образования респондентов, тем более «жестко» они оценивают собственный культурный уровень.

Достаточно критично оценивают уровень культуры своих знакомых (и свой собственный культурный уровень) респонденты всех религий и нерелигиозные. В «региональном» измерении наиболее высокую оценку культурному уровню большинства знакомых дают жители столицы и больших городов. Больше всего среди «территориальных» респондентов тех, кто считает уровень культуры большинства знакомых средним. Еще более критично оценивают респонденты данной группы уровень собственной культуры.

Глубинные социально-психологические особенности, характерные для экономического поведения различных

общностей, в определенной мере отражает понятие «хозяйственный менталитет», которое является достаточно близким по содержанию к «экономической культуре».

С точки зрения особенностей отечественного хозяйственно-го менталитета можно говорить о его причастности к общеевропейским основаниям. В этом аспекте интересно посмотреть, какими видят пути развития культуры хозяйствования в современной Украине представители разных социально-демографических и социально-профессиональных групп.

Как свидетельствуют результаты социологического мониторинга, 4,8% респондентов занятых в государственном секторе, считают, что культура хозяйствования в современной Украине должна развиваться в первую очередь на основе образцов западной культуры. Среди работников частного сектора такого мнения придерживаются 9,3%, среди работников и государственного и частного – 8,6%, среди неработающих – 6,7%. Несколько больше тех, кто считает, что культура хозяйствования должна развиваться в первую очередь на традициях восточнославянской культуры. Однако подавляющее число граждан уверены, что «хозяйственная» (экономическая) культура должна сочетать определенные черты как западной, так и восточнославянской культур.

Несколько иные предпочтения демонстрируют респонденты имеющие разный статус занятости. Так, считают, что культура хозяйствования должна развиваться на основе образцов западной культуры, 21,4% работодателей, 8,0% самозанятых, 6,4% наемных работников, 6,7% неработающих (см. табл. 4.2.7).

В образовательном разрезе симпатизируют западному пути развития хозяйственной культуры респонденты, не имеющие начального образования (16,7%). Среди граждан с полным высшим образованием таких 3,4%, с базовым высшим – 10,5%, с начальным высшим – 6,3%, с неполным высшим – 6,5%, с полным общим средним – 8,1%, с начальным общим – 10,1%. Среди респондентов образовательных групп превалирует мнение, что культура хозяйствования должна сочетать определенные черты как западной, так и восточнославянской культуры.

Таблица 4.2.7

**Пути развития культуры хозяйствования  
в современной Украине в оценках граждан  
в зависимости от статуса их занятости, %**

Пути развития культуры	Статус занятости			
	работодатель	самозанятый	наемный работник	не работает
Культура хозяйствования должна развиваться на основе западной культуры	21,4	8,0	6,4	6,7
Культура хозяйствования должна развиваться на традициях восточнославянской культуры	0,0	17,7	19,7	19,1
Культура хозяйствования должна сочетать определенные черты западной и восточнославянской культур	46,4	51,3	49,4	39,8
Не определились	32,1	23,3	24,6	34,4

«Западному» варианту развития отечественной хозяйственной культуры чаще симпатизируют мужчины. В возрастном разрезе наиболее толерантно к западному пути развития экономической (хозяйственной) культуры относятся молодежь в возрасте до 30 лет. Однако большинство опрошенных (как среди мужчин и женщин, так и среди всех возрастных групп) одобряют вариант развития экономической культуры, сочетающий определенные черты западной и восточнославянской культуры.

Интересен взгляд на пути развития отечественной экономической (хозяйственной) культуры в зависимости от вероисповедания респондентов. Так, чаще приветствуют развитие культуры хозяйствования в «западном» варианте католики (23,8%). Среди греко-католиков сторонников «западного» пути развития экономической культуры 10,7%; среди православных – 6,3%. В территориальном разрезе наиболее «западнически» настроены сельские жители (см. табл. 4.2.8).

Таблица 4.2.8

**Пути развития культуры хозяйствования  
в современной Украине в оценках граждан  
в зависимости от их места жительства, %**

Пути развития культуры	Место жительства респондентов			
	Киев	крупный город	небольшой город	село
Культура хозяйствования должна развиваться на основе западной культуры	6,7	4,0	5,9	10,4
Культура хозяйствования должна развиваться на традициях восточнославянской культуры	12,4	22,1	19,0	17,2
Культура хозяйствования должна сочетать в себе определенные черты как западной, так и восточнославянской культуры	61,8	43,5	49,6	38,3
Не определились	19,1	30,4	25,5	34,1

Как уже отмечалось, индикатором рождения отечественной рыночной культуры должна быть ее массовость. С другой стороны, рост численности собственников тормозится не только дефицитом экономической культуры, но и сложностью всей постсоветской экономической ситуации: несовершенством модели реформ, отсутствием адекватной (рыночным реалиям) правовой базы для защиты рыночных структур, бедностью населения.

Вместе с тем, если новое украинское руководство будет продолжать курс на реформы в обновленном, «революционном» обществе, можно надеяться, что будут созданы реальные институциональные условия для развития и «укрепления» новой экономической культуры. И в этом отношении важную роль призваны сыграть институциональные регуляторы экономического поведения людей.

### 4.3. Институциональные регуляторы экономического поведения людей

Изменения, происходящие на протяжении «рыночного» периода в украинском обществе, не могли не повлиять на поведенческую активность населения, на его попытки приспособиться к новым условиям жизни. Интенсивность поведенческой активности детерминирована рядом факторов, основными из которых являются:

– объективные характеристики (пол, возраст, состояние здоровья, профессия и т.п.); эти характеристики обычно оказывают ограничительное влияние на активность: к примеру, людям старшего возраста сложнее найти работу; женщины, имеющие маленьких детей, в первую очередь должны думать об удобном режиме работы, и т.п.;

– уровень благосостояния семьи, его изменения. Можно предположить, что ухудшение материального благосостояния заставит человека приложить определенные усилия хотя бы для достижения прежнего его уровня;

– потребности и их изменения; появление новых возможностей в сферах занятости (возможность сменить работу, работать дополнительно, иметь собственное дело), услуг (получение платных, но более качественных лечения, образования), досуг может расширить спектр потребностей населения, что, в свою очередь, должно повлиять на трудовую активность, направленную на повышение уровня доходов для удовлетворения новых потребностей;

– нравственные установки, ценности, стереотипы. Людям с высокими моральными ценностями, идеалами, пожалуй, сложнее приспособиться к происходящим изменениям. Нередко по моральным мотивам проблематично заниматься предпринимательством в его нынешних формах, менять любимую работу на неинтересную, но лучше оплачиваемую, и т.п. Аналогичное ограничительное влияние на активность определенных социальных групп населения оказывают и сформированные предшествующим строем предубеждения и предрассудки в сфере экономического поведения.



Впрочем, перечисленные факторы могут одновременно действовать в разных направлениях. В зависимости от их сочетания и преобладающего влияния одного из них люди могут демонстрировать качественно различную поведенческую активность.

Большое влияние на экономическое поведение людей оказывают институциональные регуляторы. И в этом плане прежде всего следует говорить о механизмах создания соответствующих социальных институтов. Как следует из результатов нашего экспертного исследования, большинство экспертов считают, что институты должны создаваться и «сверху», и «снизу» (см. табл. 4.3.1).

Таблица 4.3.1

**Отношение экспертов к механизмам создания  
социальных институтов экономики, %**

«Сверху», правительственными или деловыми кругами	4,2
«Снизу», участниками производственного процесса	
«Сверху» и «снизу» с учетом национальных традиций, ценностей и экономических интересов всех граждан	6,5
«Сверху» и «снизу» с учетом рекомендаций международных институтов и западной культуры	44,5
И «сверху» и «снизу», и «извне» с учетом рекомендаций всех указанных выше факторов, но без вмешательства ВБ–МВФ, ЕБРР во внутренние дела страны	32,5
Трудно сказать	4,7

В зависимости от возраста позиции экспертов имеют следующий вид (табл. 4.3.2).

Если посмотреть на отношение к проблеме создания социальных институтов экспертов разного социального происхождения, то увидим, что чаще всего сторонниками создания социальных институтов «сверху» являются выходцы из крестьян. Среди последних больше тех, кто ратует за создание социальных институтов «сверху» и «снизу» с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан. Вместе с тем эксперты–выходцы из рабочих

Таблица 4.3.2

**Оценка экспертами различного возраста  
механизмов создания социальных институтов, %**

Пути создания институтов	Возраст респондента, лет			
	25–35	36–45	46–60	старше 60
«Сверху», правительственными или деловыми кругами	4,2	4,4	3,3	8,8
«Снизу», участниками производственного процесса	5,7	5,5	8,6	2,9
«Сверху» и «снизу», с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан	40,1	46,2	45,9	52,9
«Сверху» и «извне», с учетом рекомендаций международных институтов и западной культуры	9,9	7,7	5,7	5,9
И «сверху», и «снизу», и «извне», с учетом всех указанных выше факторов, но без вмешательства ВБ–МВФ, ЕБРР во внутренние дела страны	36,5	28,6	33,0	26,5
Трудно сказать	3,6	7,7	3,3	2,9

доминируют среди тех, что считает оптимальным вариантом создание социальных институтов «снизу», участниками производственного процесса (см. табл. 4.3.3).

Имеются и некоторые отличия в оценке создания социальных институтов в зависимости от пола экспертов. Среди мужчин больше сторонников создания этих институтов «сверху» (5,9% против 2,1% среди экспертов–женщин), а также считающих необходимым создавать их «сверху» и «снизу», с учетом национальных особенностей (9,6% против 5,2% среди экспертов–женщин).

Достаточно существенные различия в подходах к созданию социальных институтов наблюдаются у экспертов с разной «географией» детства. Так, среди выходцев из села больше всего сторонников образования социальных институтов «сверху» и «снизу», с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан. С другой сто-

Таблица 4.3.3

**Механизм создания социальных институтов в зависимости  
от социального происхождения экспертов, %**

Пути создания социальных институтов	Социальное происхождение эксперта		
	из интеллигенции	из рабочих	из крестьян
«Сверху», правительственными или деловыми кругами	3,5	5,3	5,4
«Снизу», участниками производственного процесса	4,6	12,6	2,7
«Сверху» и «снизу», с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан	48,4	31,1	52,7
«Сверху» и «извне», с учетом рекомендаций международных институтов и западной культуры	7,1	10,6	4,1
И «сверху», и «снизу», и «извне», с учетом всех указанных выше факторов, но без вмешательства ВБ–МВФ ЕБРР во внутренние дела страны	31,8	35,1	29,7
Трудно сказать	4,6	5,3	5,4

роны, эксперты, прошедшие детство в селе, остаются в меньшинстве среди ратующих за создание социальных институтов «сверху», «снизу» и «извне», но без вмешательства международных институтов. Наиболее «лояльны» к рекомендациям международных институтов эксперты – выходцы из небольших городов (поселков) (см. табл. 4.3.4).

В зависимости от должностного статуса экспертов в наибольшей мере ратуют за создание социальных институтов участниками производственного процесса («снизу») руководители в государственном секторе экономики. Сторонников создания социальных институтов «сверху» и «снизу» с учетом национальных традиций больше всего среди

Таблица 4.3.4

Механизм создания социальных институтов с точки зрения экспертов с разной «географией детства», %

Пути создания институтов	Детство эксперта прошло...		
	в крупном или среднем городе	в небольшом городе	в селе
«Сверху», правительственными или деловыми кругами	4,2	4,0	4,7
«Снизу», участниками производственного процесса	6,5	8,1	4,7
«Сверху» и «снизу», с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан	44,8	37,6	53,1
«Сверху» и «извне», с учетом рекомендаций международных институтов и западной культуры	7,8	9,8	4,7
И «сверху», и «снизу», и «извне», с учетом всех указанных выше факторов, но без вмешательства ВБ–МВФ ЕБРР во внутренние дела страны	32,1	35,8	28,9
Трудно сказать	4,5	4,6	3,9

госслужащих центрального уровня. А среди тех, кто выступает за создание данных институтов «сверху», «снизу» и «извне», но без вмешательства международных институтов, наиболее представлены руководители госсектора и госслужащие регионального уровня (см. табл. 4.3.5).

Важнейшим институциональным регулятором экономического поведения людей является частная собственность. Как свидетельствуют результаты экспертного исследования, 56,7% экспертов придерживаются мнения, что частная собственность нацеливает человека на настойчивость, упорство, совершенствование. При этом 34,1% экспертов считают, что частная собственность делает человека эгоистичным, настраивает его исключительно на приобретение вещей.

Таблица 4.3.5

**Механизм создания социальных институтов  
в зависимости от должностного статуса экспертов, %**

Пути создания институтов	Должность эксперта					
	руководитель в госсекторе	руководитель в частном секторе	госслужащий центрального уровня	госслужащий регионального уровня	научный работник	преподаватель вуза
«Сверху», правительственными или деловыми кругами	5,3	2,9	4,5	5,0	5,4	3,0
«Снизу», участниками производственного процесса	10,6	6,5	4,5	6,7	6,5	4,0
«Сверху» и «снизу», с учетом национальных традиций, ценностей и интересов граждан	30,9	43,2	56,7	41,7	48,9	48,5
«Сверху» и «извне», с учетом рекомендаций международных институтов и западной культуры	10,6	8,6	10,4	8,3	3,3	5,0
И «сверху», и «снизу», и «извне», с учетом всех указанных выше факторов, но без вмешательства международных институтов	36,2	33,1	22,4	35,8	28,3	35,6
Трудно сказать	6,4	5,8	1,5	2,5	7,6	4,0

Наиболее лояльно оценивают частную собственность молодые эксперты. Так, 60,3% опрошенных в возрасте 25–35 лет считают, что частная собственность нацеливает человека на настойчивость, упорство, совершенствование. Среди 36–45-летних подобного мнения придерживаются 58,6%, среди 46–60-летних – 54,3%, среди за 60, – 42,4%. Как видим, симпатии к частной собственности уменьшаются прямо пропорционально возрасту респондентов. И естественно, что представители старшего возраста (45,5%) считают, что частная собственность делает человека эгоистичным, настраивает на приобретение вещей и жадность к ним.

Практически нет различий в оценках частной собственности среди экспертов разного социального происхождения, а также в зависимости от пола. Явное большинство экспертов данных групп оценивает частную собственность как нацеливающую человека на настойчивость, упорство, совершенствование. В ней эксперты видят больше добра, нежели зла.

Определенные отличия в отношении к институту частной собственности (регулирующему экономическое поведение) наблюдаются в зависимости от «географии» детства экспертов. Так, среди симпатизирующих данному институту 58,2% составляют выходцы из крупного или среднего города, 60,1% – из небольшого городка (поселка), 48,9% приходится на тех, чье детство прошло в деревне (см. табл. 4.3.6).

Таблица 4.3.6

**Оценка частной собственности экспертами  
с разной «географией» детства, %**

Оценка частной собственности	Детство эксперта		
	в большом или среднем городе	в небольшом городе	в селе
Частная собственность нацеливает человека на настойчивость, совершенствование, упорство	58,2	60,1	48,9
Частная собственность делает человека эгоистичным, настраивает его на приобретение вещей	32,4	29,5	44,3
Затрудняюсь ответить	9,5	10,4	6,9

Весьма интересная картина в отношении к институту частной собственности наблюдается в зависимости от должностного статуса экспертов. В наибольшей степени приветствуют частную собственность руководители, работаю-

щие в частном секторе экономики, а также государственные служащие центрального уровня. Тех же, кто считает, что частная собственность делает человека эгоистичным, больше среди руководителей госсектора экономики, научных работников, госслужащих регионального уровня и преподавателей вузов (см. табл. 4.3.7).

Таблица 4.3.7

**Оценка экспертами роли частной собственности  
в зависимости от их должностного статуса, %**

Должность эксперта	Оценка частной собственности		
	Частная собственность нацеливает человека на настойчивость, совершенствование, упорство	Частная собственность делает человека эгоистичным, настраивает его на приобретение вещей	Затрудняюсь ответить
Руководитель в госсекторе экономики	53,8	34,4	11,8
Руководитель в частном секторе экономики	71,4	21,4	7,1
Госслужащий центрального уровня	58,2	31,3	10,4
Госслужащий регионального уровня	48,3	43,3	8,3
Научный работник	50,0	42,4	7,6
Преподаватель вуза	54,9	35,3	9,8

И еще одним важным детерминатором экономического поведения людей выступает институт власти. По мнению 74,1% экспертов, власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки, привилегированных слоев граждан. И только 15,1% экспертов считают, что власть в нашем обществе защищает и регулирует интересы всех

без исключения граждан. Результаты исследования демонстрируют негативное отношение подавляющего числа экспертов к данному социальному институту. Если рассмотреть оценки института власти в возрастном аспекте, окажется, что 14,9% экспертов в возрасте 25–35 лет считают, что власть защищает и регулирует интересы всех граждан. Среди 36–45-летних экспертов таких 18,6%, среди 46–60-летних – 13,3%, а среди тех, кому больше 60 лет, всего 8,8%. Соответственно, 74,9% молодежи, 68,4% людей в возрасте 36–45 лет, 77,1% 46–60-летних и 82,4% экспертов старше 60 лет уверены, что власть защищает интересы социальной верхушки, привилегированных слоев населения.

Более других лояльны к институту власти эксперты-выходцы из крестьян. 21,6% экспертов данной группы оценивают власть как защитника и регулятора интересов всех граждан. Среди экспертов-выходцев из рабочих таких 20,4%, из интеллигенции (служащих) – 12,1%. Определенные отличия в оценках института власти наблюдаются среди экспертов с разной «географией» детства (табл. 4.3.8).

Таблица 4.3.8

**Оценки института власти экспертами  
с разной «географией» детства», %**

Детство эксперта прошло...	Оценка института власти		
	власть защищает интересы всех граждан	власть защищает интересы социальной верхушки	затрудняюсь ответить
В крупном или среднем городе	11,5	78,3	10,2
в небольшом городке (поселке)	17,3	72,3	10,4
в селе	19,8	67,2	13,0

Если проанализировать отношение к институту власти в зависимости от должностного статуса экспертов, то увидим, что выше всего этот институт оценивают руководители в государственном секторе экономики и госслужащие



центрального уровня. Наиболее низки оценки данному институту дают госслужащие регионального уровня, научные работники, руководители в частном секторе экономики (табл. 4.3.9).

Таблица 4.3.9

**Оценка института власти экспертами  
с различным должностным статусом, %**

Должность эксперта	Оценка института власти		
	Власть защищает интересы всех граждан	власть защищает интересы социальной верхушки	Затрудняюсь ответить
Руководитель в госсекторе экономики	22,6	65,6	11,8
Руководитель в частном секторе экономики	12,6	76,4	10,4
Госслужащий центрального уровня	19,4	67,2	13,4
Госслужащий регионального уровня	11,8	79,8	8,4
Научный работник	13,0	78,3	8,7
Преподаватель вуза	14,9	73,3	11,9

В плане исследования отношения населения к институту власти весьма интересным представляется анализ оценок массового сознания по поводу экономических реформ в Украине. Как свидетельствуют результаты социологического мониторинга Института социологии НАН Украины (данные 2004 года), большинство людей считают, что экономические реформы проводятся в первую очередь в интересах отечественных олигархов.

Лояльно относятся к экономическим реформам работодатели. Так, 14,3% представителей этой группы считают, что реформы осуществляются в интересах большинства

населения (среди самозанятых таких 9,7%, среди наемных работников – 12,3%, среди неработающих – 11,3%), 57,1% граждан усматривает выигрыш от реформ для отечественных олигархов, а 10,7% – для зарубежных.

Практически не зафиксировано различий в оценках среди мужчин и женщин. И те, и другие в основном считают, что экономические реформы проводятся в интересах отечественных олигархов, и только 12,6% мужчин и 11,1% женщин придерживаются мнения, что рыночные преобразования направлены на удовлетворение интересов большинства населения. Это характерно и для разных возрастных групп.

Более пестрая картина наблюдается в плане оценки экономических реформ представителями разных образовательных групп. Так, мнения, что реформы осуществляются в интересах большинства населения, придерживаются 14,3% граждан с полным высшим образованием, 10,5% – с базовым высшим, 11,2% – с начальным высшим, 3,2% – с неполным высшим, 10,4% – с базовым общим средним, 12,5% – с начальным общим.

Весьма интересны данные, касающиеся оценки экономических реформ в зависимости от вероисповедания. Так, среди нерелигиозных граждан 16,8% считают, что экономические преобразования отвечают интересам большинства населения. Среди православных такого мнения придерживаются 10,8%, среди католиков – 14,3%, среди греко-католиков – 11,7%.

Достаточно существенными оказались различия в оценках направленности реформ в зависимости от местожительства граждан. Если 15,6% киевлян считают, что экономические преобразования проводятся в интересах большинства населения, то среди жителей других крупных и небольших городов таких насчитывается 13,9% и 7,6% соответственно, а среди сельских жителей – 13,0%. В то же время 45,6% киевлян уверены, что реформы осуществляются в интересах отечественных олигархов, а в других группах еще «выше» оценивают «достижения» отечествен-

ных олигархов на ниве экономических преобразований в стране. Так, 57,0% жителей крупных городов считают, что экономические реформы проводятся прежде всего в интересах отечественных олигархов, среди жителей небольших городов так считают 65,1%, в селах – 51,5% граждан.

Интересная закономерность наблюдается в оценках того, кто в наибольшей мере воспользовался результатами реформ в селе, в зависимости от местожительства граждан. Если 31,1% киевлян считают, что в наибольшем выигрыше оказались руководители и специалисты бывших коллективных хозяйств, то среди жителей других крупных городов таких уже 40,5%, среди жителей небольших городов – 45,7%, а среди крестьян – более половины (56,8%).

Несомненно то, что мнения представителей разных социально-профессиональных и социально-демографических групп населения о том, кто в наибольшей мере воспользовался результатами реформ, существенно детерминируют их поведение в новых экономических условиях.

Наконец, важнейшими институциональными регуляторами экономического поведения людей выступают законы и нормы. Как свидетельствуют результаты экспертного исследования, большинство экспертов (по всем возрастным группам) считают, что в умонастроениях граждан Украины превалирует мнение о необходимости уважать законы и нормы и соблюдать их. Так считают 60,0% молодых экспертов, 65,4% в возрасте 36–45 лет, 61,9% экспертов в возрасте 46–60 лет и 69,7% тех, кому более 60 лет. Среди групп экспертов разного социального происхождения в наибольшей мере отмечают законопослушность граждан Украины выходцы из крестьян – 68,9% из них считают, что граждане Украины склонны уважать и соблюдать законы и нормы. Среди экспертов – выходцев из рабочих такого мнения придерживаются 68,0%, среди выходцев из интеллигенции – 59,0%.

Аналогичная картина наблюдается и в отношении оценок экспертов с разной «географией» детства. Наиболее лояльным отношением граждан Украины к законам и нормам считают эксперты, чье детство прошло в деревне (66,9%

представителей этой группы склонны считать, что в умонастроениях людей превалирует стремление к уважению законов и норм). Среди экспертов – выходцев из небольшого городка такого мнения придерживаются 66,1%; среди тех, чье детство прошло в крупном городе, – 58,8%.

Говоря об институциональных регуляторах экономического поведения людей, нельзя обойти вниманием законы и нормы. Большинство экспертов (62,8%) считают, что законы и нормы заслуживают того, чтобы их соблюдали. По мнению 29,3% экспертов, законами и нормами можно пренебрегать.

**Таблица 4.3.10**

**Отношение населения к законам и нормам  
по мнению экспертов разного должностного статуса, %**

Должность эксперта	Отношение населения		
	Законы и нормы заслуживают того, чтобы их уважали и придерживались	Законами и нормами можно пренебрегать и не придерживаться их	Затрудняюсь ответить
Руководитель в госсекторе экономики	69,9	25,8	4,3
Руководитель в частном секторе экономики	66,9	24,5	8,6
Госслужащий центрального уровня	70,1	16,4	13,4
Госслужащий регионального уровня	62,5	30,0	7,5
Научный работник	57,0	37,6	5,4
Преподаватель вуза	51,5	39,6	8,9

Следует отметить, что существуют определенные отличия в оценках отношения населения к нормам и законам между экспертами разного должностного статуса. Как свидетельствуют результаты экспертного исследования, наиболее высоко оценивают законопослушность граждан Ук-

райны руководители в государственном секторе экономики, государственные служащие центрального уровня и руководители в частном секторе. Наиболее негативно оценивают уровень законопослушности своих соотечественников преподаватели вузов, научные работники и госслужащие регионального уровня. Эксперты этих групп в большей мере склонны считать, что в умонастроениях граждан Украины преобладает мнение, что законами и нормами можно пренебрегать и не соблюдать их (см. табл. 4.3.10).

В данной главе мы рассмотрели основные факторы детерминации и регуляции экономического поведения людей, их влияние на формирование новой (рыночной) экономической культуры. Речь шла о взаимоотношении субъективного потенциала и объективных обстоятельств, факторах (механизмах) формирования экономической культуры, институциональных регуляторах экономического поведения разных социальных групп населения. В продолжение исследования данной проблемы целесообразным и логичным видится анализ вопросов, связанных с «инновационными» характеристиками экономической культуры.

## Глава пятая

### КУЛЬТУРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ И ТВОРЧЕСКИХ ПОИСКОВ

#### 5.1. Оценка инновационного уровня «среднего» гражданина Украины

Экономическая глобализация современного мира сопровождается все большим усилением конкуренции на международных рынках новых произведенных товаров и предоставляемых услуг, особенно относящихся к сфере наукоемкой продукции, а также к области консалтингового обслуживания высокотехнологичных предприятий. Победителями в этой достаточно жесткой конкурентной борьбе за «место под солнцем» в планетарном пространстве выходят те страны, корпорации и предприниматели, которые умеют, выражаясь словами австро-американского экономиста и социолога Й.Шумпетера, «делать новые вещи или делать вещи, которые уже делаются, новым (инновационным) способом» [1, с. 412]. И именно те же страны, корпорации и предприниматели, которые своевременно стали на путь инновационного развития и производят в наши дни изделия с высокой добавленной стоимостью, извлекают сегодня практически почти все выгоды из интеграции и интернационализации мировой экономики. Остальные вытесняются ими на периферию капиталистического развития и превращаются в поставщиков трудоемкой продукции, дешевого сырья и низко оплачиваемой рабочей силы в интересах «золотого миллиарда» планеты.

Перспективы стран, отставших в научно-технической гонке, приблизиться со временем к уровню лидеров НТР с

помощью «догоняющего развития» являются весьма прозрачными не только потому, что страны и корпорации, сосредоточившие в своих руках последние технологические достижения, не заинтересованы в появлении новых конкурентов на мировом рынке, но и потому, что повторение их опыта требует колоссальных инвестиций как в человеческий капитал, так и в инновационный процесс. Особенно это относится к тем новым отраслям производства, которые являются основой так называемой «новой экономики», то есть к разработке и внедрению в практику информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), биотехнологий, нанотехнологий. Для развитых капиталистических стран лидерство в области ИКТ обходится очень дорого, для развивающихся стран оно недоступно без серьезной государственной поддержки. В 1995 году строительство нового завода по производству чипов с памятью 64 мегабит стоило 1,2 млрд долл. В настоящее время стоимость строительства завода по производству чипов с памятью 256 мегабит оценивается в 2 млрд долл. [2, с. 177]. Для сохранения завоеванных позиций на компьютерном рынке американская компания «Интел» тратит ежегодно 3-4 млрд долл. на НИОКР и еще больше – на создание новых производственных мощностей для внедрения результатов научных исследований и разработок в экономическую практику [3, с. 157–158]. Совершенно очевидно, что такие огромные затраты, какие могут позволить себе сегодня ориентированные на генерирование инноваций корпорации стран Запада, «не по карману» даже для таких крупных государств, как Россия, не говоря уже об Украине или других странах с «переходной экономикой».

Однако для преодоления структурного кризиса в экономике Украине требуется не только решить проблемы, связанные с острым недостатком финансового капитала, но и преодолеть сопротивление тех стран, которые монополизировали производство и продажу высокотехнологичных изделий на мировом рынке и получают за счет этого значительный дифференциальный научно-технический доход – технологическую ренту. Группа «семи» вместе с

Всемирным банком, Международным валютным фондом и Всемирной торговой организацией заинтересованы не в расширении «клуба» инновационно ориентированных государств за счет входа в него трансформирующихся экономик, а в сосредоточении в них практически всех энергоемких, материалоемких, трудоемких и экологически «грязных» отраслей мирового хозяйства и долларизации их экономик, с тем чтобы в дополнение к монопольной технологической ренте получать и монопольную монетарную ренту. Это позволяет им, во-первых, по относительно низким ценам приобретать продукцию и сырье в странах-экспортерах, во-вторых, смягчать глубину циклических колебаний, от которых не свободна «новая экономика», в своих странах. Именно в этом и заключается сущность современной неолиберальной модели капиталистической глобализации, имеющей ярко выраженный социал-дарвинистский и Мальтузианский характер в планетарном измерении [4].

К этому следует добавить, что искать выход из структурного и системного кризиса, в котором находится Украина, с помощью рекомендаций неолиберальной финансовой, экономической и торговой триады ВВ – МВФ – ВТО и господствующей в современном мире американской экономической науки («экономикс») – занятие бесперспективное. Ибо западная экономическая мысль, как свидетельствует норвежский исследователь Э.С.Рейнерт, прошла путь от схоластики через инновацию к математической схоластике и в настоящее время пребывает в тяжелейшем кризисном состоянии [5]. На это указывают и американские исследователи. «Современная экономикс «больна». Экономикс все больше и больше становится интеллектуальной игрой ради своей собственной пользы, а не ради практических последствий. Экономисты постепенно конвертировали предмет экономики в своеобразную социальную математику, в которой аналитическая строгость, как она понимается на кафедрах математики, – все, а эмпирическая релевантность (как она понимается на кафедрах физики) – ничто. Если проблему нельзя решить посредством формального моделирования, то она просто-напросто от-



правляется в интеллектуальную преисподнюю. Знакомство с выпусками «Американского экономического обозрения» или «Экономического журнала», не говоря уже об «Эконометрике» или же об «Обзоре экономических исследований», в наши дни неизбежно вызывает вопрос, не приземлились ли мы на неизвестную планету, в которой скука является преднамеренной целью профессиональной публикации. Экономика была осуждена столетие назад как «мрачная наука», но мрачная наука в прошлом была намного менее мрачной, чем усыпляющая схоластика в настоящем» [6, с. 366], – отмечает американский профессор истории М.Блауг.

В этих условиях важной предпосылкой перехода Украины на путь инновационного развития является освобождение от лженаучных рекомендаций, навязанных ей ВБ – МВФ – ВТО и «экономикс», и реализация курса на свершение собственных «прорывов» в экономической теории и практике. В конечном итоге, как неоднократно подчеркивал это и Й.Шумпетер, суть инновационного процесса не сводится только к производству новых товаров и услуг, а охватывает все сферы социально-экономической жизни общества. Рассчитывать на то, что стратегические «прорывы» в украинской экономике сделает новое поколение элиты, получившее образование в университетах США, не приходится. Ибо состояние экономической науки в главном бастионе нелиберальной капиталистической глобализации в настоящее время не выдерживает критики. В этом контексте уместно напомнить, что Комитет выдающихся ученых Американской экономической ассоциации в 1991 году указал на существующую опасность в США, что «программы для соискателей ученой степени (в области экономикс) могут привести к производству поколения слишком многих талантливых идиотов, квалифицированных в технике, но невежественных в реальных экономических вопросах» [7, с. 1044–1045].

Реализация реформаторских рецептов МВФ, известных под названием «шоковая терапия», под руководством видных представителей американской «экономикс» привела к

тому, отмечает академик НАН Украины Ю.Пахомов, что «из России в кратчайший срок были выкачаны от \$ 600 до \$ 800 млрд, а из Украины – порядка \$ 80 млрд. Поскольку центр управления этими технологиями находится на Западе (в основном в США), ясно, чье конкурентное преимущество они обеспечивают» [8, с. 11]. Вполне понятно, что если бы эти огромные капиталы были использованы в Украине с целью осуществления структурной перестройки, то Украина, по всей вероятности, смогла бы избежать участи «больного человека» Европы и занять достойное место в глобальной экономике. Но именно такой вариант развития событий в Украине, как и в других странах на «постсоциалистическом» пространстве, в условиях неолиберальной капиталистической глобализации противоречит американскому «мэйнстриму», который с давних пор использует двойные стандарты в развитии и лечении экономических болезней своих и чужих экономик.

Двойные стандарты американского «мэйнстрима» отчетливо проявляются в том, что он предлагает два принципиально различных вида экономической деятельности своим и чужим странам – шумпетерианский и мальтузианский. Первый предназначен для развитых стран, второй – для остальных. Вследствие такой специализации страны «ядра» получают в результате шумпетерианской активности постоянно возрастающую отдачу, а технологические изменения в них приводят к снижению стоимости производства и, таким образом, открывают возможность для получения технологической ренты, которая может распределяться между капиталистами, рабочими и правительством. С другой стороны, «периферийные» страны после прохождения определенной точки в своем развитии по мальтузианской траектории неизбежно сталкиваются с повышением издержек на единицу продукции. Это – главный механизм, объясняющий, почему нациям, экспортирующим сырье – в отсутствие национального производственного сектора – никогда не удастся вырваться из западни бедности [9]. Действие этих двух видов экономической активности было апробировано США после Второй миро-

вой войны в странах Западной Европы (план Маршалла) и в Западной Германии (план Morgентау) с благоприятными результатами для первых и почти трагическим исходом для второй\*. В схематическом виде Э.С.Рейнерт представляет эти виды экономической деятельности следующим образом [9].

---

\* Суть плана Генри Morgентау (1891–1967) сводится к следующему. В 1943 году Morgентау, министр финансов в администрации Ф.Д.Рузвельта в 1934–1945 годах, внес предложение, направленное на предотвращение развязывания Германией новой мировой войны после разгрома гитлеровского фашизма, посредством деиндустриализации этой страны. С этой целью он предложил вывезти все машинное оборудование из Германии, затопить шахты и рудники, а затем превратить ее в земледельческое и скотоводческое государство. Несмотря на значительную оппозицию «плану Morgентау» в США и Англии, он все же был одобрен Ф.Д.Рузвельтом и У.Черчиллем на Квебекской конференции (1944). Этот шаг был сделан без согласования и проведения консультаций с СССР. Оправдывая предложения по полному уничтожению немецкой металлургической, химической, электроэнергетической и электромашиностроительной индустрии якобы необходимостью ее демилитаризации, Morgентау писал: «Путь Германии к будущему миру лежит через ферму, через обработку почвы». Вполне понятно, что реализация этого плана обрекла на голодное существование значительную часть немецкого народа, лишенного возможности заниматься «обработкой почвы» и прокормить себя после начала деиндустриализации Германии. В действительности этот проект был направлен не на демилитаризацию Германии, а на продвижение интересов американского и частично английского капитала в устранении конкуренции со стороны Германии после окончания войны. Накануне Крымской встречи глав правительств СССР, США и Англии в 1945 году Рузвельт, принимая во внимание непримиримую позицию СССР по этому вопросу, дезавуировал Квебекское соглашение. Тем не менее США приступили к его выполнению после смерти Рузвельта и прихода к власти Г.Трумена. Однако «план Morgентау» не оправдал возлагавшихся на него надежд. После посещения Германии экс-президент США Г.Гувер в своем отчете от 8 марта 1947 года писал: «Это иллюзия, что Новая Германия после аннексии может быть превращена в «скотоводческое государство». Это нельзя сделать, если мы не истребим или не вывезем из нее 25000000 человек». Эти признания Г.Гувера подтвердили наличие связи между индустриальным и аграрным сектором и неспособность деиндустриализованной страны решить даже продовольственную проблему. В 1947 году дневной рацион питания жителей Западной Германии составлял

План Маршалла	План Morgenthaу
Основное внимание сосредоточено на <b>шумпетерианской активности</b> (= «хорошая» экспортная активность)	Основное внимание сосредоточено на <b>мальтузианской активности</b> (= «плохая» экспортная активность)
Возрастающая отдача	Уменьшающаяся отдача
Динамичная несовершенная конкуренция (товарная конкуренция)	«Совершенная конкуренция»
Быстрорастущая активность	Медленнорастущая активность
Устойчивые цены	Чрезвычайные ценовые колебания
В основном квалифицированный труд	В основном неквалифицированный труд
Создает средний класс	Создает «феодальную» классовую структуру
Необратимая заработная плата	Обратимая заработная плата
Технические изменения ведут к повышению зарплаты производителя («Фордистский режим зарплаты»)	Технические изменения имеют тенденцию понижать цену для потребителя
Создает большую синергию	Создает небольшую синергию

всего 800 калорий. В обращении немецких врачей к мировой ответственности в связи с этой народной трагедией отмечалось: «На наших глазах происходит духовное и физическое уничтожение великой нации и никто не сможет уйти от ответственности за это, если только не будет делать все от него зависящее для спасения и помощи». После разразившегося массового голода в Германии в 1947 году США вынуждены были отказаться от плана Morgenthaу во второй половине 1947-го и приступить к реализации «плана Маршалла» с целью вернуть индустриальную мощь Германии до уровня 1938 года. Этот поворот в германской политике США наглядно показывает, что без наличия индустриальной базы нельзя решить даже продовольственный вопрос, не говоря уже о решении задач инновационного развития (См. по этому вопросу: *Cook C. Dictionary of Historical Terms.* – N.Y., 1983; *Morgenthau H. Germany Is Our Problem.* – N.Y.; L., 1945; *Reinert E.S. Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plan and Morgenthau Plan as a Mechanism of Polarisation of World Incomes* // [www.othercanon.org](http://www.othercanon.org); *Кастпо Ж. География голода.* – М., 1954).

Из этого следует, что Украине необходимо приложить максимум усилий, чтобы вырваться из тисков навязанной ей мальтузианской модели развития и перейти к шумпетерианской модели развития. Для этого следует, необходимо, прежде всего, остановить процесс деиндустриализации производства и деградации рабочей силы, сохранить оставшийся высокий потенциал академической и прикладной науки и образовательной системы. Только тогда можно рассчитывать на формирование высокой инновационной культуры, адекватной вызовам глобальной неолиберальной рыночной экономики XXI века, в украинском обществе. В противном случае Украину постигнет судьба многих стран «третьего мира», безропотно следующих в русле императивных предписаний США и ВБ – МВФ – ВТО. Решить эту проблему при нынешнем состоянии инновационной культуры в Украине будет нелегко, но и кардинально изменить ее без перехода на рельсы инновационного развития невозможно.

По данным экспертных оценок инновационной культуры населения Украины, степень понимания того, что внедрение нововведений в экономическую практику является необходимым, оказалась довольно высокой, поскольку средний балл (3,28) этой оценки занял место в диапазоне 3–4 балла по пятибалльной шкале. Подобная ситуация (средний балл 3,21) наблюдается и для оценок способности к коллективной работе в период разработки и внедрения инноваций.

Однако, как видно из ответов экспертов, в нашей стране более успешным будет внедрение «чужих» инноваций, чем осуществление полного инновационного цикла, предусматривающее трудный путь разработки новых идей, проведение испытаний и разработок, пробное внедрение их в хозяйственную практику, которое обогащает опыт, однако не всегда оказывается результативным и приносит прибыль. Так, готовность к адаптации заимствованных инноваций получила высший средний балл (3,45), тогда как обобщенная оценка готовности к риску и материальным потерям в процессе внедрения инноваций для полу-

чения прибыли в будущем была заметно меньшей (2,79). Как свидетельствуют экспертные оценки, фактором, препятствующим выбору в пользу собственного инновационного развития и блокирующим обмен опытом, может стать сравнительно низкая открытость информации и обмен новыми идеями в творческих коллективах (табл.5.1.1).

Таблица 5.1.1

**Инновационная культура населения  
Украины в оценках экспертов, %**

Как Вы оцениваете наличие в украинском обществе следующих признаков инновационной культуры?	Балльная оценка (1 – самая низкая, 5 – самая высокая, 0 – трудно ответить)						Не ответили	Средний балл
	0	1	2	3	4	5		
Открытость информации и обмен новыми идеями в творческих коллективах (группах)	2,9	10,1	24,4	38,5	13,2	5,2	5,6	2,77
Понимание того, что внедрение нововведений в экономическую практику является важным фактором роста и развития хозяйства	1,3	3,2	16,7	34,2	28,6	10,1	5,9	3,28
Готовность к риску и материальным потерям во время внедрения инноваций для получения прибыли в будущем	0,0	8,8	28,6	33,7	16,7	5,0	5,9	2,79
Способность к коллективной (групповой) работе в период научных испытаний и разработок, а также в период их внедрения в производство	1,6	4,8	15,2	35,0	29,2	7,7	6,4	3,21
Готовность к копированию и адаптации «чужих» инноваций с учетом местных условий	1,6	3,0	12,8	28,4	34,2	13,2	6,7	3,45

Выбор инновационной стратегии развития экономики и общества зависит от уровня образования и современных знаний населения в целом и непосредственно занятых в общественном производстве работников. Несмотря на то, что Украина относится к странам, где среднее образование является обязательным, а численность научных и инженерных работников, а также уровень их подготовки соответствуют стандартам экономически развитых стран, в настоящее время наблюдается снижение уровня образования населения и возможности воспринимать новые знания. Так, по данным мониторингового опроса Института социологии НАНУ, треть (33,4%) респондентов не удовлетворены своим уровнем образования. Современных научно-технических и экономических знаний не хватает соответственно 38,2% и 46,3% населения, что значительно выше доли тех, кто удовлетворен собственными возможностями понимать и применять достижения науки и экономики (13,4% и 15,4%). Добавим, что даже в подгруппе с высшим образованием больше трети респондентов отмечали недостаток научно-технических (36,7%) и экономических (35,7%) знаний. Еще большую тревогу вызывает тот факт, что современные научно-технические и экономические изменения оставляют равнодушными соответственно 29,9% и 17,2% граждан страны (табл. 5.1.2).

Таблица 5.1.2

**Субъективная оценка населением Украины функциональной грамотности (N = 1800, февраль 2005, %)**

Хватает ли Вам...?	Степень достаточности				Не ответили
	Не хватает	Трудно сказать	Хватает	Не интересует	
Образования	33,4	18,4	39,7	8,3	0,2
Современных научно-технических знаний	38,2	18,4	13,4	29,9	0,1
Современных экономических знаний	46,3	20,9	15,4	17,2	0,2

Особенно остро недостаток современных знаний ощущает молодежь. В возрастной подгруппе до 30 лет 44,4% и 50,3% респондентов соответственно отмечали, что им не хватает научно-технических и экономических знаний. Однако вряд ли значительному числу этих граждан удастся восполнить их недостаток. Чтобы воспринимать и применять знания в быстро меняющемся мире, необходим не только высокий уровень образования, но и наличие финансовых возможностей для постоянного повышения квалификации. В условиях коммерциализации образования доступ к нему для молодежи из малообеспеченных слоев, к которым сегодня можно отнести большую часть населения Украины, будет сужаться. Вынужденный отказ от получения высшего образования и посещения профессиональных тренингов и семинаров может предопределить постепенное угасание интереса работников, в том числе и молодых, к инновациям.

Недостаток современных экономических и научно-технических знаний испытывают соответственно 50,7% и 40,6% опрошенных наемных работников. Своим образованием не удовлетворены больше трети (35,4%) респондентов, представляющих наемный труд. Удовлетворенность современными знаниями повышалась с ростом уровня образования респондентов. Однако даже среди наемных работников с высшим образованием процент тех, кто отмечал их недостаток, превышал долю тех, кому современных экономических и научно-технических знаний хватает. Так, в этой подгруппе соотношение численности удовлетворенных собственными научно-техническими знаниями и выставивших им противоположную оценку респондентов составило 26,9% и 40,7%. Отметим, что в подгруппах наемных работников, не имеющих высшего образования, процент тех, кого научно-технические знания, в век информатизации необходимые для успешной трудовой деятельности в любой сфере общественного производства, не интересуют, превышает долю тех, кому их хватает (табл. 5.1.3).

Самостоятельно обновляет профессиональные знания незначительное число респондентов. Так, среди всех опро-



Таблица 5.1.3

**Оценка достаточности современных научно-технических знаний наемными работниками с различным уровнем образования (N = 752, февраль 2005, %)**

<i>Хватает ли Вам современных научно-технических знаний</i>	<i>Уровень образования</i>				<i>В целом в подгруппе наемных работников</i>
	<i>Начальное, неполное среднее</i>	<i>Среднее полное</i>	<i>Среднее специальное</i>	<i>Первая стадия высшего или полное высшее</i>	
Не хватает	37,7	43,0	39,2	40,7	40,6
Трудно сказать, хватает или нет	19,2	23,6	21,5	17,6	21,3
Хватает	10,6	13,0	17,2	26,9	15,7
Не интересуется	32,5	20,4	22,0	15,0	14,8

шенных лишь 8,7% в свободное время изучают литературу по специальности, хотя этот процент был заметно выше в молодежной подгруппе (18,7%). Среди наемных работников сочетают досуг с самообразованием 11,4%; при этом максимальным этот показатель был в подгруппе респондентов с высшим образованием (38,0%).

В целом результаты проведенного исследования убедительно свидетельствуют о том, что все трудоспособные поколения украинского социума нуждаются в весьма основательном экономическом и культурологическом «всеобуче» с учетом особенностей зарубежной и национальной культуры. Решение этой задачи должно стать важнейшим приоритетом украинского правительства, бизнеса, высшей и средней школы.

## **5.2. Социокультурные параметры готовности к риску и деловой конкуренции**

Составляющей социальной трансформации современного украинского общества являются экономические институциональные преобразования. Если воспользоваться терми-

нологией и типологией, обоснованной в работе С.Кирдиной [10], эти преобразования можно определить как трансформацию редистрибутивной экономики в рыночную экономику. Институтами редистрибутивной экономики являются общая собственность, служебный труд, координация, редистрибуция (аккумуляция – согласование – распределение) и пропорциональность. В ходе трансформации эти институты вытесняются институтами рыночной экономики – соответственно частной собственностью, наемным трудом, конкуренцией, обменом (купля – продажа) и прибылью. Необходимо также отметить, что в силу упомянутых выше преобразований изменяется также характер экономического риска субъектов хозяйствования. В условиях редистрибутивной экономики главным субъектом экономического риска является общество и государство в целом, то есть этот риск имеет коллективный характер. В условиях рыночной экономики субъектами экономического риска становятся в первую очередь все независимые хозяйствующие субъекты, а также все отдельно взятые домохозяйства и граждане. Более того, деятельность этих субъектов в конкурентной среде существенно повышает степень экономического риска. Речь может идти о разных видах экономического риска как вероятности возможных убытков в результате вложения капитала – ценовом, банковском, валютном, имущественном, инфляционном, коммерческом, политическом и др. рисках.

Экономическая эффективность хозяйствующих субъектов, а также в целом обычная жизнедеятельность граждан в условиях рыночных отношений в значительной степени зависима от их готовности к экономическому риску и деловой конкуренции. При этом следует отметить наличие в современном украинском обществе готовности к риску и материальным потерям. В этом плане весьма показательны оценки экспертами степени наличия этого важного признака инновационной культуры обычного гражданина. На вопрос: «Оцените наличие в современном украинском обществе, как один из признаков инновационной культуры обычного гражданина, готовность к риску и материаль-

ным проблемам во время внедрения инноваций для получения выгоды в будущем», мы получили следующую картину\*. 39,8% экспертов низко оценили степень наличия указанного признака у обычного гражданина, 35,8% – отдали при этом предпочтение средней оценке, 23,0% – высокой оценке. В целом средняя оценка готовности к риску обычного гражданина по мнению экспертов равняется 2,8 баллам.

Готовность к риску основывается на соответствующем экономико-культурном или шире – социокультурном фундаменте. Социокультурные параметры готовности населения к риску мы можем рассмотреть, основываясь на ответах экспертов, участвующих в нашем исследовании и относящихся к таким социальным группам, как менеджеры государственного и частного сектора экономики, собственники частных предприятий, государственные служащие центрального и регионального уровней, журналисты и научные (научно-педагогические) работники в области экономики, социологии и права. Позиция этих социальных групп касательно экономического риска, а также других сторон экономической жизни (например, деловой конкуренции) имеет определяющее значение не только для нас, но и для общества в целом, поскольку:

– менеджеры частного и государственного секторов экономики, собственники частных предприятий являются субъектами, принимающими решения как от себя лично, так и от имени государства, что в условиях деловой конкуренции сопряжено с риском;

– госслужащие центрального и регионального уровней по долгу службы и от имени государства осуществляют регуляцию хозяйственной деятельности субъектов экономики, положительный результат которой в условиях ры-

---

\* Экспертом была предложена 5-бальная шкала оценок, где 1 – самая низкая, а 5 – самая высокая оценка; 0 – трудно оценить. В данном случае оценки приводятся в более обобщенном виде: «низкая оценка» (1 и 2 балла), «средняя оценка» (3 балла) и «высокая оценка» (4 и 5 баллов).

ночных отношений и деловой конкуренции часто подвержен риску;

– научные работники исследуют и предлагают обществу различные модели социально-экономического развития, связанные с деловой конкуренцией и риском. Научно-педагогические работники в процессе профессионального обучения закладывают эти модели в будущие трансформационные изменения в обществе;

– журналисты, вовлеченные в процесс массовой коммуникации, осуществляют соответствующую их профессиональному уровню интерпретацию сведений о различных аспектах (сторонах) экономического риска и деловой конкуренции.

В определенной степени все упомянутые социальные группы являются в данном опросе представителями общественного мнения и, с определенной долей условности можно сказать, – отражают позицию общественности. Об их потенциальной готовности к риску косвенно свидетельствует полученный результат: подавляющее большинство экспертов (70,5%) считает верным суждение «Человеку должна быть присуща склонность к риску», тогда как диаметрально противоположному суждению – «Человек должен избегать риска» – отдала предпочтение пятая часть (20,5%). При этом 8,0% затруднились дать ответ на поставленный вопрос.

Одним из социокультурных параметров готовности к риску является профессионально-корпоративная субкультура респондента. Косвенным эмпирическим индикатором принадлежности респондента к той или иной профессионально-корпоративной субкультуре можно считать его должность в определенной сфере деятельности. Сравнение ответов экспертов на вопрос об отношении к риску, про-анализированных в зависимости от их профессионально-должностного статуса, позволяет сделать ряд предположений, касающихся их параметров готовности к риску (см. табл. 5.2.1).

Распределение полученных ответов свидетельствует о том, что, во-первых, среди экспертов, позитивно относящихся к риску, несколько выше доля (на 3,8%) руководи-

Таблица 5.2.1

**Отношение к риску в зависимости  
от профессионально-должностного статуса, %**

Должность:	Какие из взаимно противоположных суждений Вы считаете верными?:		
	Человеку должна быть присуща склонность к риску	Человек должен избегать риска	Затрудняюсь ответить
	N = 436	N = 128	N = 48
Руководитель в государственном секторе экономики	15,4	15,6	12,5
Руководитель (собственник, менеджер) в частном секторе экономики	24,1	20,3	16,7
Государственный служащий центрального уровня	10,8	9,4	16,7
Государственный служащий регионального уровня	16,5	30,5	16,7
Научный работник в области экономики (экономической социологии) или журналист	14,9	11,7	25,0
Преподаватель вуза с научной степенью доктора или кандидата экономических, социологических или юридических наук	18,3	12,5	12,5

телей (собственников, менеджеров) частного сектора. Это дает нам основания считать, что риск как явление социального порядка более приемлем в рамках профессиональной субкультуры менеджеров частного, а не государственного сектора экономики. Такое положение можно считать вполне естественным, поскольку корпоративная субкультура менеджмента государственного сектора экономики – это субкультура исполнителей, планомерно реализующих предписанную свыше государственную промышленную поли-

тику и осваивающих выделенные под ее реализацию средства госбюджета. В свою очередь, корпоративная культура собственников и менеджмента частного сектора экономики – это в большей степени субкультура предпринимателей, действующих в условиях жесткой деловой межфирменной и внутрифирменной конкуренции и изменчивой конъюнктуры рынка на свой страх и риск, реализующих первым делом собственные и корпоративные интересы.

Во-вторых, среди госслужащих регионального уровня доля экспертов, негативно относящихся к риску, на 14,0% выше, что свидетельствует о большей приемлемости риска в рамках профессиональной государственно-административной субкультуры центрального, а не регионального уровня. Данное различие можно объяснить наличием отношений субординации в системе государственной администрации: ее центральный уровень задействован в большей степени в процессах принятия экономических решений, сопряженных с риском, тогда как региональный уровень – в процессах их исполнения. Это функциональное размежевание, по всей вероятности, воплотилось в отличиях профессиональных государственно-административных субкультур центрального и регионального уровней, а впоследствии – в выборе их непосредственными носителями взаимно противоположных суждений о риске.

В-третьих, среди научных работников и журналистов на 3,2%, и среди научно-педагогических работников на 5,8% больше тех, кто позитивно относится к риску. Профессиональная деятельность данных социальных групп не связана непосредственно с экономическим риском в их производственной деятельности. Представители этих социальных групп в качестве рядовых граждан имеют непосредственное отношение к преимущественно экономическому риску в сферах личных сбережений, покупок недвижимости, земли, товаров длительного пользования и т.п. Тем не менее, научные работники в исследовательской, журналисты в информационно-аналитической и преподаватели вузов в преподавательской работе могут руководствоваться определенными моделями или схемами на-

учно-парадигмального, идеологического, мировоззренческого толка. По своему содержанию эти модели или схемы могут быть «редистрибутивными» или «рыночными» (по С.Кирдиной) и, как следствие, выступать факторами благосклонного или неблагосклонного отношения к риску. Если принять во внимание выше упомянутую разницу процентных показателей, то можно предположить, что рыночные модели или схемы имеют несущественное значение в профессиональной субкультуре научных работников, журналистов и научно-педагогических работников.

Важными социокультурными параметрами готовности к риску являются ценности и нормы субкультур, в рамках которых осуществлялась в прошлом и осуществляется в настоящем первичная и вторичная социализация. Среди этих субкультур – семейная, поселенческая, возрастная и др. О важности данных социокультурных параметров косвенно можно судить, исходя из сравнительных показателей ответов экспертов об их отношении к риску в зависимости от социального происхождения и принадлежности экспертов к первичной поселенческой категории (см. табл. 5.2.2).

Во-первых, как видно из полученных данных, эксперты, родившиеся в семьях интеллигенции (служащих) в большей мере, чем остальные, считают склонность к риску необходимым качеством человека ( $D = +6,3\%$ ); следующая группа экспертов (из крестьян), хотя и меньше по численности в два раза, тоже такого же мнения ( $D = +3,4\%$ ). В то же время доля негативно относящихся к риску на  $8,7\%$  выше в группе экспертов, родившихся в семьях рабочих. Такой характер в различиях ответов дает нам основания предполагать, что субкультуры семей интеллигентов и служащих, а также крестьянских семей (и возможно, в целом этих социальных общностей) в большей степени наделены социокультурными параметрами готовности к риску, чем субкультуры рабочих семей (и возможно, в целом данной социальной общности).

Во-вторых, среди экспертов, чье детство прошло в большом или среднем городе, позитивно относящихся к риску на  $4,6\%$  выше, чем в группе экспертов, считающих, что

Таблица 5.2.2

**Отношение к риску в зависимости от  
социального происхождения и первичной  
(поселенческой) субкультуры, %**

По социальному происхождению Вы из семьи...	Какие из следующих взаимно противоположных суждений Вы считаете верными?		
	Человеку должна быть присуща склонность к риску	Человек должен избегать риска	Затрудняюсь ответить
	N = 428	N = 124	N = 48
Интеллигенции (служащих)	61,9	55,6	64,6
Рабочих	23,6	32,3	20,8
Крестьян	13,1	9,7	14,6
Другое	1,4	2,4	0,0
<b>Ваше детство в основном прошло...</b>	<b>N=435</b>	<b>N=127</b>	<b>N=49</b>
в большом или среднем городе	50,3	45,7	59,2
в небольшом городке (поселке)	27,1	33,1	24,5
в селе	21,8	21,3	16,3
Другое	0,7	0,0	0,0

человек должен избегать рискованных действий. В тоже время доля экспертов, выросших в небольшом городке (поселке), на 6,0% выше среди тех, кто считает необходимым избегать рискованных действий, нежели имеющих противоположное мнение. На основании таких результатов опроса экспертов можно сделать предположение, что субкультура большого и среднего города в большей степени определяет готовность своего носителя к риску, чем субкультура небольшого городка (поселка). Вполне очевидно, что инфраструктура большого города способствует развитию больших возможностей социально-экономической самореализации личности в крупных населенных пунктах и, соответственно, меньших возможностей – в небольших населенных пунктах.



Не менее интересны результаты ответов экспертов, касающиеся их отношения к риску в «разрезе» возраста и стажа работы на указанной (зафиксированной на момент опроса) должности (см. табл. 5.2.3).

Таблица 5.2.3

Отношение к риску экспертов в зависимости от их возраста и стажа работы на указанной должности, %

Социально-демографические характеристики	Какие из следующих взаимно противоположных суждений Вы считаете верными?		
	Человеку должна быть присуща склонность к риску	Человек должен избегать риска	Затрудняюсь ответить
<b>Возраст:</b>	<b>N = 438</b>	<b>N = 128</b>	<b>N = 50</b>
25–35 лет	32,6	28,9	28,0
36–45 лет	30,1	25,0	34,0
46–60 лет	32,0	39,8	32,0
Старше 60 лет	5,3	6,3	6,0
<b>Стаж работы на указанной должности</b>	<b>N = 436</b>	<b>N = 127</b>	<b>N = 48</b>
До 5 лет	28,0	19,7	16,7
От 6 до 10 лет	29,6	22,8	37,5
От 11 до 20 лет	22,7	29,1	25,0
Более 20 лет	19,7	28,8	20,8

Анализ ответов респондентов, позитивно относящихся к риску, сквозь призму их возраста показывает, что доля респондентов в возрасте 25–35 лет и 36–45 лет соответственно на 3,7% и 5,1% выше тех, кто избегает риска. В то же время доля респондентов в возрасте 36–45 лет и старше 60 лет соответственно на 7,8% и 1,0% выше среди тех экспертов, которые негативно относятся к риску. Предположительно данную разницу в показаниях можно интерпретировать, исходя из возрастных особенностей респондентов: чем старше человек, тем менее он склонен к риску и, наоборот, чем моложе человек, тем он более склонен к риску. В чем-то сходную субъективно-личностную интерпретацию можно предложить, если обратить внима-

ние на другие сравниваемые распределения в ответах экспертов. В частности, доли респондентов, работающих на указанной должности до 5 лет и от 6 до 10 лет соответственно на 8,3% и 6,8% выше среди экспертов, позитивно относящихся к риску. И наоборот: доли респондентов, работающих на указанной должности от 11 до 20 лет и более 20 лет, соответственно на 6,4% и 9,7% выше среди экспертов, негативно относящихся к риску.

В данном случае можно предположить, что респонденты, работающие на своей должности сравнительно недолго, в профессиональной карьере достигли еще недостаточных показателей и им как бы нечего терять, они жаждут достижений и, как результат, более склонны к риску. Напротив, работающие более длительное время уже имеют свои определенные профессиональные достижения и потому менее склонны рисковать, опасаясь их потери.

Правомерно было бы объяснить различия в оценке отношения к риску с позиции социокультурной сферы развития экономики. Например, респонденты в старшем возрасте (и с большим стажем) в отличие от респондентов помоложе (и с меньшим стажем) дольше социализировались в среде редистрибутивной экономики, доминировавшей во времена СССР. В рамках этого типа экономики риск, как известно, был не частной, а общественной прерогативой. Респонденты помоложе сравнительно большее время (в соотношении со своим стажем и возрастом) социализировались и адаптировались в среде рыночной экономики. В рамках этого типа экономики риск уже в большей степени выступает как личностная прерогатива.

Социокультурные параметры готовности к риску анализировались выше на основании косвенных показателей (как правило, социально-демографических). Не менее важен также анализ этих параметров с привлечением собственно социокультурных показателей. Одним из таких показателей мы считаем восприятие материальных интересов людей, поскольку они (материальные интересы), с одной стороны, влекут за собой эгоистический (индивидуалистический) характер и их примирение или сбалансиро-

вание вряд ли возможно; а с другой стороны, они подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном итоге могут быть урегулированы. Первую альтернативу можно считать эмпирическим референтом «рыночной», а вторую – «редистрибутивной» социокультурных или мировоззренческих установок (см. табл. 5.2.4).

Таблица 5.2.4

Отношение к риску экспертов в зависимости от оценки ими материальных интересов людей, %

Какие из следующих взаимно противоположных суждений Вы считаете верными?:			
Суждения	Человеку должна быть присуща склонность к риску	Человек должен избегать риска	Затрудняюсь ответить
	N = 438	N = 128	N = 49
Материальные интересы людей всегда носят <i>эгоистический</i> (индивидуалистский) <i>характер</i> , а их примирение или сбалансирование вряд ли возможно	45,2	35,9	24,5
Материальные интересы людей <i>подчиняются общечеловеческим интересам</i> и в конечном итоге должны быть урегулированы	47,9	56,3	57,1
Затрудняюсь ответить	6,8	7,8	18,4

Доля респондентов с «рыночной» социокультурной установкой на 9,3% больше среди экспертов, позитивно относящихся к риску. В тоже время доля респондентов с соответствующей альтернативной «редистрибутивной» социокультурной установкой на 8,4% больше среди экспертов, которые относятся к риску негативно. Эти различия предположительно можно интерпретировать так: осознание эгоистического (индивидуалистского) характера мате-

риальных интересов людей и невозможности их примирения или сбалансирования в обществе в большей степени определяет понимание неизбежности наличия риска в повседневной жизни и, в конечном счете, готовности к нему. Вместе с тем восприятие материальных интересов как подчиняющихся общечеловеческим интересам и как подлежащих урегулированию, в большей степени определяет позицию понимания необходимости избегать риска и, как вероятное следствие, неготовности к нему. Иными словами, параметр «рыночной» экономической (или в целом социальной) культуры более сопряжен с готовностью к риску, а соответствующий параметр «редистрибутивной» культуры – с неготовностью к нему.

Важным социокультурным параметром готовности к риску является либеральная/консервативная (традиционная) социокультурная установка. Содержательное различие этих двух установок можно показать на следующем

Таблица 5.2.5

**Отношение к риску экспертов в зависимости от характера должного образа жизни людей, %**

<b>Какие из следующих противоположных суждений Вы считаете верными?</b>			
Суждения	Человеку должна быть присуща склонность к риску	Человек должен избегать риска	Затрудняюсь ответить
	<i>N = 437</i>	<i>N = 128</i>	
Люди должны вести образ жизни, который они выбирают при условии, что <u>это не вредит другим</u>	51,3	36,7	30,0
Люди должны вести такой образ жизни, который является моральным и <u>отвечает народным традициям и установленным нормам</u>	47,4	60,9	60,0
Затрудняюсь ответить	1,4	2,3	10,0

условном примере. С либеральной точки зрения свобода человека, например, размахивать руками, должна быть ограничена присутствием тела ближнего. А с консервативной точки зрения эта условная свобода должна ограничиваться нормами традиционной морали и культуры. Эмпирический индикатор либеральной/консервативной социокультурной установки по-разному дифференцирует подвыборки экспертов, позитивно или негативно относящихся к риску (см. табл. 5.2.5).

Доля респондентов с либеральной социокультурной установкой (то есть склонных считать необходимым ограничение жизнедеятельности людей условием ненанесения вреда другим) на 14,6% больше среди экспертов, позитивно оценивающих наличие риска. Доля респондентов с консервативной социокультурной установкой (то есть склонных считать должным моральный образ жизни, отвечающий народным традициям и установленным нормам) на 13,5% больше среди экспертов, негативно относящихся к риску. Исходя из этого, можно предположить, что приверженность традиционной морали и культуре в большей степени сопряжена с неготовностью к риску.

Не менее важным качеством, определяющим эффективность хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, является готовность к деловой конкуренции. 83,6% экспертов считают, что в сознании населения современной Украины преобладает мнение, что «конкуренция полезна, поскольку побуждает людей к кропотливой и новаторской работе». 12,7% экспертов убеждены, что украинским гражданам в этом случае свойственна противоположная точка зрения – «конкуренция вредна, поскольку способствует проявлению людьми наихудших качеств». 3,7% экспертов затруднились с ответом. Однако в основном позитивное по мнению экспертов отношение населения к конкуренции правомерно считать лишь косвенным показателем готовности к ней. Тем более, что 62,6% экспертов одновременно считают доминирующей в сознании украинских граждан мнение о негативном последствии конкуренции – «успех одних, как правило, порождает зависть

других». Преобладание среди граждан Украины точки зрения о том, что «успех одних, как правило, стимулирует других к собственным достижениям», склонны видеть вдвое меньше – только 29,9% экспертов, 7,4% в данном случае затруднились с ответом. Относительно высоким показателем следует считать зафиксированный процент экспертов, затрудняющихся дать определенный ответ (см. табл. 1–5). Такое положение скорее всего является свидетельством анонимического состояния массового сознания и социальной культуры не только экспертов, но и населения Украины в целом. И в данном случае справедливо было бы отметить, что истинное положение дел, очевидно, заключается в том, что граждане Украины (в нашей теме – большинство экспертов) считают необходимым и неизбежным явлением нового времени конкуренцию и связанный с нею риск. В тоже время прошлое (советская ментальность) все еще присутствует в сознании многих граждан, – отсюда вынужденное признание рискованного поведения.

В целом на основании экспертных оценок можно предположить, что в условиях экономической трансформации население современной Украины волей-неволей постепенно приобретает способность находиться в состоянии готовности к экономическому риску и деловой конкуренции. Характер социокультурных параметров этой готовности свидетельствует в основном о том, что ее экономико-культурное (или шире – социокультурное) основание скорее не унаследовано из прошлого, а постепенно формируется в процессе трансформации общества.

### **5.3. Информационная культура как элемент экономической культуры**

Глобализация современного мира осуществляется в условиях широкого внедрения в экономическую практику новейших достижений НТР, в том числе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). С одной стороны, ИКТ являются одной из основных движущих сил глобализации и способствуют ее расширению, углублению и уско-

рению. С другой стороны, глобализация постоянно предъявляет новые требования к совершенствованию ИКТ и форм и методов их использования в решении планетарных проблем человечества. В результате этого интенсивная информатизация хозяйственной и личной деятельности человека на рубеже XX–XXI веков сопровождается кардинальными изменениями характера хранения и трансляции информации, способов коммуникации и самих кодов (символов). Интерактивные компьютерные коммуникации открывают новые возможности для повышения творческой активности личности и роста эффективности общественного производства [11, с. 497]. Но превращение этих возможностей в действительность требует формирования нового типа культуры – информационной культуры, которая становится одним из важнейших элементов экономической культуры в современном постиндустриальном обществе. Без овладения информационной культурой нельзя добиться высокого профессионализма, справедливо считающегося одной из основных ценностей хозяйственной культуры в «экономике, основанной на знании» или «экономике знания» (knowledge economy).

Поэтому приоритетной задачей мировой цивилизации в настоящее время становится расширение информационной грамотности населения – первой ступеньки на пути к формированию информационной культуры. «Новые технологии позволяют, с одной стороны, увеличить производство и снизить себестоимость продукции. С другой стороны, образование предоставляет рабочую силу, сознание которой уже подготовлено к нововведениям и практической работе с этими технологиями» [12, с. 37]. Из этого следует, что эффективное использование Интернета и других ИКТ находится в прямой зависимости от состояния образования в целом и его инновационных и информационных компонентов. Преодоление разрыва между «инфобогатыми» и «инфобедными» как в глобальном, так и в локальном масштабе является обязательной предпосылкой повышения эффективности глобальной и национальных экономик и должно стать первостепенным императивом

всех субъектов экономической деятельности. Для достижения этой цели необходимо создать все условия, чтобы, по крайней мере, экономически активное население: 1) обладало необходимыми навыками чтения в количественном и качественном измерении; 2) умело эффективно находить, оценивать и использовать информацию; 3) постоянно повышало свое управленческое мастерство [13]. Вполне понятно, что практическая реализация этой комплексной задачи невозможна без необходимой технологической и информационной инфраструктуры, без обеспечения широкого доступа потенциальной и реальной рабочей силы к новейшим достижениям ИКТ, то есть без решения проблемы «цифрового неравенства». На это обращается особое внимание в разработанной ЮНЕСКО программе «Информация для всех», которая «поддерживает развитие общих стратегий, методов и инструментов в целях построения справедливого и свободного информационного общества и сужения разрыва между информационно богатыми и информационно бедными» [14].

Вместе с тем эффективное использование ИКТ в настоящее время ставит на повестку дня вопрос о формировании адекватной требованиям времени информационной культуры, которая должна соответствовать не только результатам совершенствования новых цифровых технологий, но и новому способу мышления. Необходимость этого обуславливается тем, что диффузия ИКТ влечет за собой принципиальные изменения в способах коммуникации людей друг с другом, информирования других и получения информации. Это требует широкого внедрения новой информационной культуры на всех уровнях, начиная от личной и коллективной социальной деятельности на рабочем месте, на промышленном предприятии, в учреждении, в лаборатории и т.д., не говоря уже о деятельности неформальных социальных групп. Новая информационная культура понимается как динамичный процесс, способствующий: 1) улучшению интеллектуальных способностей; 2) созданию и развитию множества разнообразных средств и форм коммуникации, а также форматов, оптимально необходимых для



генерирования знания; 3) улучшению не только коммуникации, но и ее понимания; 4) социализации информации в контексте распространения и расширения ее использования во всех сферах человеческой деятельности. Перспективной целью современной информационной культуры является увеличение объема разделяемого знания и опыта и в то же время оказание помощи в разрешении специфических, индивидуальных и общественных проблем [13].

Рассматривая влияние современных ИКТ на социокультурную динамику украинского общества, следует отметить, что они в настоящее время не оказывают на нее значительного влияния, как это имеет место в экономически развитых странах мира, где ИКТ получили широкое распространение и всемерно используются в хозяйственной практике. Так, в настоящее время западные исследователи кроме различий в образе жизни имеющих доступ к ИКТ и лишенных его людей, изучают также особенности использования ИКТ разными социальными группами. В Украине же говорить о влиянии ИКТ на экономическую культуру пока преждевременно, поскольку многие практики использования ИКТ, возможные только при высоком уровне информатизации общества, не получают развития, а большинство населения в настоящее время остается вне сферы распространения современных ИКТ. Так, по данным опроса, в начале 2005 года навыки работы с компьютером имели 27,8% респондентов, на протяжении предшествующего опросу месяца обращались к Интернету 4,8%. И наоборот, 70,6% всех опрошенных никогда не работали с компьютером, 80,7% не имели потребности в обращении к Интернету. Среди современных ИКТ сравнительно высокими темпами развивается сфера услуг мобильной связи, однако на начало 2005 года численность респондентов, пользовавшихся ею на протяжении 30 дней перед опросом (29,0%), не достигала трети опрошенных. В такой ситуации актуальным будет анализ культурных аспектов медленного и неравномерного распространения ИКТ, сокращающего возможности выхода Украины из экономического кризиса и заставляющего выбирать стратегии социально-

экономического роста из ограниченного набора возможностей догоняющего развития.

Медленное распространение ИКТ может стать фактором, препятствующим формированию инновационной направленности экономической культуры населения, что, в свою очередь, обусловит дальнейший упадок экономического потенциала и переход Украины в группу развивающихся стран. Социально-экономическая динамика последних в информационную эпоху, как свидетельствуют ответы почти половины экспертов (табл. 5.3.1), сводится к тому, что страны вне «золотого миллиарда» планеты исполняют роль импортеров устаревших ИКТ и свалки для утилизации очень небезопасных для окружающей среды отходов западной информационно-коммуникационной техники.

*Таблица 5.3.1*

**Оценка экспертами тенденций развития ИКТ в глобальной перспективе**

К какому из приведенных ниже альтернативных вариантов оценки развития ИКТ для хозяйственной практики Вы склоняетесь?	%
Развитие ИКТ в развитых странах способствует передаче сложных технологий развивающимся странам	33,4
Развитие ИКТ в развитых странах приводит к созданию «новой экономики» в странах «золотого миллиарда» и к передаче устаревших ИКТ и их отходов для утилизации развивающимся странам	49,6
Трудно сказать	15,9
Не ответили	1,1

На низкую степень влияния современных ИКТ на культурные практики населения указывает тот факт, что упоминавшаяся выше численность респондентов, не испытывающих потребности в обращении к Интернету (80,7%), значительно превышала долю потенциальных пользователей, то есть тех, кто хотел бы пользоваться ее услугами, но не имеет для этого возможностей (9,3%). Лишь 3,4% респондентов отмечали, что они пользуются Интернетом дома, 3,7% — в Интернет-кафе. В свободное время с целью по-

иска информации или развлечений к компьютеру обращаются 10,8% опрошенных.

Современные ИКТ пока не получили широкого распространения непосредственно в хозяйственной сфере жизни украинского общества. Среди наемных работников навыки работы с компьютером имеют немногим более трети (36,7%) и только 10,8% опрошенных представителей наемного труда постоянно использовали его в работе. При этом только в подгруппе с высшим образованием доля умеющих работать с компьютером (68,6%) превышала долю тех, кто подобной практики никогда не имел (30,6%). В целом 62,1% опрошенных наемных работников не умеют работать и никогда не пользовались компьютером, что может стать одним из препятствующих росту производительности труда и внедрению инноваций факторов (табл. 5.3.2). Низкой была и степень обращения наемных работников к Интернету — только 7,7% из них отмечали, что пользуются им на работе.

Таблица 5.3.2

**Уровень компьютерной грамотности наемных работников (N = 752, февраль 2005 года, %)**

Умеете ли Вы пользоваться компьютером?	Уровень образования				В целом в подгруппе наемных работников
	Начальное, неполное среднее	Среднее полное	Среднее специальное	Первая стадия высшего или полное высшее	
Не умею и никогда не пользовался компьютером	80,8	69,4	55,0	30,6	62,1
Умею работать на компьютере	14,6	22,2	33,0	38,0	25,9
Умею и постоянно работаю на компьютере	4,0	7,7	9,6	30,6	10,8
Другое	0,7	0,7	2,4	0,9	1,2

Компьютерная грамотность приобретает все большее значение при получении престижной и высокооплачиваемой работы и, следовательно, повышает удовлетворенность от последней. Так, если среди наемных работников, для которых компьютер стал привычным средством труда, соотношение удовлетворенных и неудовлетворенных своей работой в целом составляло 53,0% к 24,7%, то в подгруппе не имеющих компьютерных навыков работников оно было противоположным: 33,7% дали своей работе общую положительную оценку и 39,4% — негативную. Подобным образом компьютерная грамотность повышает конкурентоспособность работников и расширяет возможности выбора собственной жизненной стратегии. Если в подгруппе респондентов, постоянно использующих компьютер в работе, доли респондентов, считающих себя игрушкой внешних сил и хозяином собственной жизни, были равными (27,1%), то среди не имеющих компьютерных навыков опрошенных наемных работников доля тех, кто отмечал, что его жизнь зависит от внешних обстоятельств (47,0%), более чем в два раза превышала долю тех, кто считал, что свою жизнь он определяет сам (22,1%).

Однако нет оснований говорить, что и в дальнейшем наличие компьютерных навыков и обращение к Интернету будут выполнять защитную функцию, автоматически гарантируя восходящую профессиональную мобильность, и служить атрибутом высокоинтеллектуального труда. Вероятно, компьютерная грамотность и широкое использование современных ИКТ станут обязательными требованиями к работникам. И занимать выигрышные позиции на рынке труда будут те, кто не просто знаком с ИКТ, а может использовать предоставляемые ими возможности для решения творческих задач.

Также отметим, что в экономической, культурной и духовной сфере в целом компьютерные навыки не могут заменить качественного, всестороннего и систематического образования. С развитием и распространением современных ИКТ роль фундаментальных знаний, позволяющих использовать последние и оценивать получаемую с их по-

мощью информации, будет возрастать, поскольку именно уровень общей подготовки человека определяет цели использования ИКТ и формирует критерии отбора информации, получаемой через Интернет. Таким образом, развитие ИКТ не может быть самоцелью, они представляют собой инструмент управления обществом, эффективность использования которого и содержащаяся в нем информация зависят от общего развития и культуры общества.

Возрастные отличия в использовании ИКТ оказались столь значительными, что есть соблазн рассматривать их востребованность как элемент молодежной субкультуры. Так, в младшей (до 30 лет) возрастной подгруппе 55,6% респондентов имели компьютерные навыки, что значительно выше аналогичного среднего для всего массив показателя и для показателей старших возрастных групп. Однако внутри молодежной подгруппы также имеются отличия. Уровень компьютерной грамотности и доступ к ИКТ варьируют в зависимости от дохода респондентов (табл. 5.3.3). Следовательно, можно утверждать, что в условиях коммерциализации доступа к современным ИКТ последние станут скорее фактором, углубляющим социально-экономическое неравенство, обусловленное неравными возможностями потребления материальных и традиционных культурных благ, чем снижающим и выравнивающим экономическую дифференциацию.

Таким образом, на основании анализа использования информации в личной и хозяйственной деятельности населением Украины можно сделать вывод о неразвитости информационной структуры, наличии информационного неравенства и низком уровне информационной грамотности и информационной культуры в нашей стране. В этих условиях перспективы построения «информационного общества» в Украине в обозримом будущем представляются проблематичными. Ибо, как отмечает российский философ А.В.Назарчук: «информационным обществом не может называться общество, в котором доступ к информации имеют только элиты». Такое общество он называет «этически ущербным обществом» [5, с. 220]. Поэтому создание «информацион-

Таблица 5.3.3

Использование ИКТ молодежью из семей с разным уровнем среднедушевого дохода (N = 343, февраль 2005 года, %)

Практики использования ИКТ	Уровень дохода, грн в месяц			В целом в молодежной подгруппе
	до 212	213–423	свыше 424	
Наличие навыков работы на компьютере	41,5	64,7	65,5	57,7
Постоянное использование компьютера в работе	5,7	16,2	21,1	15,2
Использование Интернета (на протяжении 30 дней перед опросом)	4,9	10,0	20,0	13,0
Использование электронной почты (на протяжении 30 дней перед опросом)	3,3	5,4	15,6	8,5
Использование компьютера в свободное время (на протяжении 7 дней перед опросом)	16,3	23,8	37,8	26,0
Использование мобильного телефона (на протяжении 30 дней перед опросом)	34,1	53,8	65,6	52,3

ного общества», ведущего к утверждению «экономики знаний», возможно только на основе претворения в жизнь девиза ЮНЕСКО «Информация для всех».

### Литература

1. *Schumpeter J.A.* The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R.Swedberg. – Princeton, N.J., 1991.
2. *Greider W.* One World, Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism. – London, 1997.
3. *Костюк В.Н.* Теория эволюции и социально-экономические процессы. – М., 2001.
4. Более подробно по этому вопросу см.: *Трунин С.* Структурный кризис и нелиберальная глобализация // *Экономист.* – 2006. – № 3. – С. 27–33.
5. *Reinert E.S.* Full Circle: Economics from Scholasticism Through Innovation and Back into Mathematical Scholasticism. Reflections

on a 1769 Price Essay: «Why is it that Economics so Far Has Gained so Few Advantages from Physics and Mathematics?» // *Journal of Economic Studies*. – 2002. – Vol. 27. – № 4/5. – P. 364–376.

6. *Blaug M.* Disturbing Currents in Modern Economics // *Challenge*, May/June 1998. – Цит. по: Reinert E.S. Op. cit. // *Journal of Economic Studies*. – 2000. – Vol. 27. – № 4/5.

7. American Economic Association. Report of the Commission on Graduate Education in Economics // *Journal of Economic Literature*. – 1991. – September.

8. *Пахомов Ю.Н.* Трансформация конкурентоспособности в условиях глобализации и регионализации // Конкурентоспособність і сталий розвиток у глобальній перспективі. Доповіді і повідомлення Міжнародної наукової конференції. 24 червня 2005 року / Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Інститут соціології НАН України, Міжнародна асоціація «Римський клуб» / За ред. О.Г.Білоруса, В.М.Ворони. – К., 2005.

9. *Reinert E.S.* Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgenthau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Incomes. – The Other Canon Foundation, Norway. – [www.othercanon.org](http://www.othercanon.org)

10. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – М: ТЕИС, 2000. – 213 с.

11. *Селиванова О.Б.* Культура информационного общества // Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред И.И.Мазур; А.Н.Чумаков; Центр научных и прикладных программ «ДИАЛОГ». – М., 2003.

12. *Лафлам К.* Анализ парадигм образования // Социология образования: теория, исследования, проблемы : Хрестоматия / Сост. и ред. С.А.Ерофеев, В.П.Модестов, В.В.Фурсова. / Пер. с англ. Г.М.Гиззатуллиной, А.И.Галяутдинова, М.О.Руденко; пер. с фр. Д.Х.Ханнановой. – Казань, 2004.

13. *Ramirez E.* Reading, Information Literacy, and Information Culture. – 2002. – July. – White Paper Prepared for UNESCO, the U.S. National Commission on Libraries and Information Science, and the National Forum on Information Literacy. – <http://www.nclis.gov/libinter/infolitconf&meet/papers/ramirez-fullpaper.pdf>.

14. UNESCO's Information for All Programme: Shaping a Just Information Society with Universal Benefits, 2002. – <http://www.unesco.org/webworld/ifap>.

15. *Назарчук А.В.* Этика глобализирующегося общества. – М., 2002.

## Глава шестая

### ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Выше акцентировалось, что одним из показателей повышения уровня экономической культуры является отношение к обладанию как к инструментальной ценности, все большее восприятие обладания не как терминальной ценности, а как инструмента человеческого бытия и что историческое движение к принципу полноценной жизни как вершине человеческой культуры возможно лишь через такое действие принципа обладания, которое на капиталистической фазе рыночной экономики гипертрофируется («*быть, чтобы иметь*») и заставляет большую часть людей «переболеть» вещизмом, чтобы затем, выработав в себе иммунитет против него, приобрести внешние – объективные и внутренние – субъективные условия и предпосылки для более полноценного существования. Исследования, далее, показали, что признание населением Украины бытия как реальной (наличной) ценности для украинских граждан поступается местом идеально-нормативным представлениям об этой ценности, в связи с чем возникает вопрос о том, в каком направлении происходит и будет в перспективе происходить процесс развития экономической культуры в украинском обществе. Опрос населения и экспертов позволяет в этом плане высказать некоторые предположения.

#### 6.1. Изменения в экономической культуре населения

В постсоветский период, когда на смену морали бесребреничества пришло оправдание экономического прагматизма, стрелка барометра общественного мнения резко



качнулась в сторону последнего, что видно из ответов экспертов на поставленный им вопрос: «*Как, на Ваш взгляд, изменилась за годы независимости Украины экономическая культура населения?*».

Ответы расположились следующим образом:

	<i>% (к ответившим)</i>
<i>– Повысилась в значительной степени</i>	<i>18,2</i>
<i>– Повысилась в незначительной степени</i>	<i>58,1</i>
<i>– Не изменилась</i>	<i>8,5</i>
<i>– Снизилась в незначительной степени</i>	<i>4,4</i>
<i>– Снизилась в значительной степени</i>	<i>8,0</i>
<i>– Трудно ответить</i>	<i>2,7</i>

Таким образом, в целом повышение уровня экономической культуры населения Украины за годы независимости отметили **76,3%** ответивших экспертов, и снижение этого уровня – **12,9%**. Иными словами, по мнению экспертов, наблюдается положительная динамика в отношении роста экономической культуры граждан Украины, хотя степень ее повышения в большинстве случаев оценивается как незначительная. Характерной при этом является зависимость оценок степени экономической культурности граждан от понимания экспертами самого исходного понятия «экономическая культура»: среди тех экспертов, которые видят в этом понятии прежде всего осведомленность людей в оптимальном способе ведения хозяйственных дел, **19,0%** считают, что экономическая культура населения Украины повысилась в значительной степени; среди экспертов, рассматривающих экономическую культуру как стремление к сбалансированию интересов всех участников хозяйственной деятельности, таких насчитывается **19,9%**; среди связывающих понятие экономической культуры прежде себе с соблюдением правовых законов и моральных норм, эта цифра составила около **15,9%**; и, наконец, среди связывающих ее со способностью рационально использовать ресурсы (минимизацией затрат) таких оказалось **20,5%**. Последняя позиция оказывается лидирующей (во

всяком случае по сравнению с морально-правовым подходом), что дает основания полагать, что наблюдаемый прогрессирующий рост экономической культуры граждан Украины связывается экспертом в первую очередь с динамикой рационального ведения хозяйственных дел, то есть с инструментальным значением экономической культуры.

Более четкая картина динамики повышения уровня экономической культуры прослеживается в оценках экспертами изменений в составляющих ее элементах – прагматической мотивации, целерациональности (максимуме успеха при минимуме затрат) и отношениях взаимного вознаграждения (табл. 6.1.1).

Из таблицы видно, что признание экспертами повышения экономической культуры населения Украины за годы независимости в незначительной мере зависит от того, какой структурный элемент экономического поведения (ЭП), по их мнению, является доминирующим. И все же нельзя не обратить внимание на тот факт, что признание доминирующим элементом в структуре ЭП прагматической мотивации (как, впрочем, и целерациональности) в меньшей мере повлияло на признание повышения экономической культуры населения, чем признание доминирующим элементом установки на отношения взаимного вознаграждения: в первом случае – наличие в значительной степени прагматической мотивации обозначено 78,3%, в незначительной – 82,8%; во втором – соответственно 81,2% и 78,1%. Такой дисбаланс показателей свидетельствует как о том, что именно третий структурный элемент ЭП – установка на отношения взаимного вознаграждения – является наиболее влиятельным фактором повышения экономической культуры населения, так и о том, что воздействие на повышение этой культуры становится доминирующим в количественном отношении. Следует напомнить, что в отличие от прагматической мотивации и целерациональности, характеризующих инструментальную грань экономической культуры, отношения взаимного вознаграждения предполагают внутренний, социальный стержень экономической культуры, культуры как таковой, и поэтому

Таблица 6.1.1

**Зависимость повышения уровня экономической культуры населения за годы независимости Украины от степени проявления в его экономическом поведении различных структурных элементов, %**

Структурные элементы экономического поведения	Повышение экономической культуры населения Украины в зависимости от степени признания в ЭП наличия того или иного структурного элемента		
	Наличие в значительной степени	Наличие в средней степени	Наличие в незначительной степени
1. <i>Прагматическая мотивация</i> (Стремление любой ценой повысить свое материальное положение)	78,3	74,6	82,8
2. <i>Целерациональность</i> (Максимум успеха, достижений при минимуме затрат)	76,6	78,2	74,7
3. <i>Установка на отношения взаимного вознаграждения</i> (Стремление к достижению успеха на основании справедливых отношений с другими: что взял, то и отдал; что отдал, то и получил)	81,2	85,0	78,1

*Примечание:* в таблице приведены лишь показатели повышения уровня экономической культуры и отсутствуют показатели ее снижения или затрудняющихся ответить.

именно этот структурный элемент ЭП является наиболее важным в повышении экономико-культурного уровня населения. Сам же факт доминирующего значения и доминирующего влияния отношений взаимного вознаграждения на повышение уровня экономической культуры населения Украины, зафиксированный в оценках и суждениях экспертов, может быть истолкован как закономерная реакция общественного мнения на безрассудный патернализм

и неэквивалентный характер экономических отношений советских времен и как реакция на современный экономический разбой в среде отечественных олигархов, попирающих всякие нормы эквивалентности обмена.

Повышение уровня экономической культуры населения Украины отмечают прежде всего те эксперты, которые связывают успехи отечественной экономики в большей мере с внутренними, субъективными качествами товаропроизводителей (со способностями, знаниями и умением граждан) и в меньшей мере – с внешними, объективными условиями деятельности (табл. 6.1.2.).

**Таблица 6.1.2**

**Зависимость повышения уровня экономической культуры населения Украины от их субъективных качеств и объективных условий деятельности, %**

Мнения экспертов о зависимости экономики Украины от внутренних или внешних факторов деятельности	Степень повышения уровня экономической культуры населения Украины		
	В значительной степени	В незначительной степени	Трудно сказать
1. Успехи экономики Украины зависят в <i>первую очередь</i> от способностей, знаний и умений ее граждан и <i>во вторую</i> – от внешних, объективных условий	18,4	60,8	2,3
2. Успехи экономики Украины <i>в первую очередь</i> зависят от объективных условий деятельности и <i>во вторую</i> – от субъективных факторов	17,1	49,5	3,6
Затрудняются ответить	21,7	56,5	4,3

*Примечание:* Сумма процентных распределений по каждому ряду меньше 100%, поскольку в таблице опущены проценты, характеризующие ту или иную степень снижения уровня экономической культуры населения.

Несмотря на большой процент отметивших повышение уровня экономической культуры среди экспертов, затруднившихся в определении приоритетной роли внутренних или внешних факторов ( $21,7 + 56,5 = 78,2\%$ ), преимущественным все же оказалось влияние на оценку степени повышения экономической культуры граждан признания первостепенной роли внутренних факторов успеха экономики ( $18,4 + 60,8 = 79,2\%$ ) по сравнению с признанием первостепенной роли внешних факторов этого успеха ( $17,1 + 49,5 = 66,6\%$ ). Признание такой зависимости всецело импонирует активизму капиталистической экономики, субъектно-деятельностной ее стороне и может свидетельствовать о том, что процесс «капитализации» массового сознания населения Украины за последние годы стал перекрывать выжидательно-патерналистские настроения и пассивность граждан, но мера такого превосходства остается незначительной.

Важное значение в оценке повышения или снижения уровня экономической культуры населения Украины за годы государственной независимости имеет понимание экспертами ключевого, сущностного момента экономической культуры. Таковым, по нашему мнению, является анализ известной максимы *«мы едим, чтобы жить, а не живем, чтобы есть»*. Речь, по существу, идет о приоритете в жизни людей терминальных или инструментальных ценностей, а также о подмене первых вторыми. Если происходит подобная подмена, то экономическая культура либо вообще отсутствует, либо крайне низка по своему уровню. И говорить в данном случае можно только об инструментальных свойствах культуры. Как же признание наличия или отсутствия терминальных ценностей экономической культуры у большинства людей Украины повлияло на оценки экспертами динамики ее (культуры) развития за годы государственной независимости? Ответ на поставленный вопрос дает таблица 6.1.3.

Как заметно в приведенной таблице, наибольший процент признания значительной степени повышения экономической культуры населения Украины за годы ее поли-

Таблица 6.1.3

**Зависимость оценки динамики экономической культуры населения Украины от признания экспертами приоритета ценностных установок, %**

Как Вы считаете, в современной Украине...	Как, на Ваш взгляд, изменилась за годы независимости Украины экономическая культура нашего населения?					
	Повысилась в значительной степени	Повысилась в незначительной степени	Не изменилась	Снизилась в незначительной степени	Снизилась в значительной степени	Трудно сказать
1. Большинство людей стремится к тому, чтобы <i>иметь</i>	16,3	59,3	6,5	6,1	9,1	2,7
2. Большинство людей стремится к тому, чтобы <i>жить</i>	17,0	61,4	10,2	2,8	6,3	2,3
3. Трудно сказать	43,3	33,3	13,3	0,0	3,3	6,7

тической независимости характеризуют ответы экспертов, испытывающих затруднение в оценке приоритета терминальных или инструментальных ценностей (ценностных установок) экономической культуры населения (43,3%). Что же касается категорических оценок этих ценностей, то и признание приоритетного значения принципа «иметь» (принципа обладания), и признание противоположного ему принципа «жить» (принципа бытия) фактически равным образом обусловили признание экспертами повышения экономической культуры населения за годы независимости Украины (16,3% и 17,0). И все же по сумме всех степеней признания такого повышения более влиятельной оказывается оценка принципа бытия как реальной терминальной ценности по сравнению с оценкой принципа обладания (78,4% против 75,3%). Таким образом, при всех затруднениях и сомнениях в ответах эксперты все же полагают,

что в незначительной мере происходит повышение экономической культуры населения в бытийном смысложизненном ее значении. Пусть с незначительным перевесом, но экономическая культура населения Украины эволюционирует в сторону повышения ее терминальной роли, несмотря на то, что большинство граждан Украины, по признанию экспертов, более всего привязано к инструментальным ценностям этой культуры.

Анализ позиций и оценок экспертами различных сторон динамики экономической культуры предположительно свидетельствует о том, что в них не наблюдается значительного разброса мнений под влиянием их социально-демографических, социально-статусных и социально-профессиональных характеристик. Наибольшим здесь оказался разброс мнений по профессионально-должностному признаку. Так, руководители (собственники, менеджеры) в частном секторе экономики отметили значительную степень повышения культуры населения 25,5% голосов, руководители в государственном секторе экономики – 21,7%, тогда как государственные служащие центрального уровня – 8,7%, государственные служащие регионального уровня – 13,2%, научные работники в области экономики (экономической социологии) и журналисты – 17,7%. Такой предположительный разброс мнений вполне закономерен для перечисленных профессионально-должностных категорий экспертов, так как каждой из них присуще общение с определенным контингентом населения, имеющим социокультурную специфику. К тому же он легко усредняется, и его инвариант фактически сводим к среднеарифметическому показателю. В значительно меньшей мере наблюдается разброс мнений среди экспертов по признаку их социального происхождения: выходцы из интеллигенции (служащих) отметили значительную степень повышения экономической культуры населения в 19,4% случаев, выходцы из крестьян – 19,0% и выходцы из рабочих – 15,4%. Заслуживающим внимания моментом влияния социально-демографических факторов на социокультурную динамику в сфере хозяйственной деятельности является возраст экспертов (см. табл. 6.1.4).

Таблица 6.1.4

Зависимость оценок изменения экономической культуры населения Украины от возраста экспертов, %

Возрастные категории экспертов	Оценки степени изменения экономической культуры населения Украины					
	В значительной степени улучшилась	В незначительной степени улучшилась	Не изменилась	В значительной степени ухудшилась	В незначительной степени ухудшилась	Трудно ответить
25–35 лет	20,4	55,6	6,3	5,6	10,6	1,4
36–45 лет	20,7	57,6	8,1	4,4	7,4	1,5
46–60 лет	13,1	61,9	11,3	3,6	6,0	4,2

*Примечание:* последняя когорта «Старше 60 лет» не набрала значимого количества респондентов.

При всей гипотетичности приведенных данных экспертного опроса заметным в таблице является максимализм респондентов молодого (молодежного) возраста. Во-первых, эксперты молодого возраста (первая и частично вторая когорты) в отличие от экспертов зрелого и преклонного возраста считают, что экономическая культура населения Украины повысилась в значительной степени (20,4% и 20,7% против 13,1%). Во-вторых, заметен максимализм оценок в первой, молодежной когорте: здесь показательны сравнительно высокие оценки крайних позиций («значительных степеней» повышения и снижения экономической культуры населения – 20,4% и 10,6%). Чем старше возраст экспертов, тем больше их оценки тяготеют к «золотой середине», и чем он моложе, тем категоричнее эти оценки.

Итак, по мнению экспертов, в украинском обществе наблюдается динамика повышения экономической культуры менее в значительной и более в незначительной степени. Это повышение фиксируется экспертами независимо от того, в каком смысле или понимании рассматривается ими само понятие экономической культуры. Противоречи-



вость ситуации состоит в том, что с одной стороны, в трактовке значительной части экспертов более интенсивно происходит процесс подъема культурного уровня населения в инструментальном аспекте рассмотрения экономической культуры, с другой же стороны – в качественном отношении, повышение экономкультурного уровня населения Украины оценивается экспертами преимущественно как возрастание смысложизненных ценностей. Такая противоречивость оценок свидетельствует о сложном и неоднозначном по своему содержанию повышении экономической культуры населения Украины в условиях столкновения двух систем ценностей – коллективистской и индивидуально-рыночной.

## **6.2. Оценки экспертами развития культуры бизнеса и предпринимательства**

При рассмотрении проблемы эволюции параметров содержания и форм экономической культуры всегда необходимо помнить, что последняя представляет собой одно из измерений органической целостности – общества. Из этого, в общем-то, тривиального положения вытекает невозможность понимания и объяснения изменений каких-либо элементов экономической культуры, или самой ее в целом, ее содержания и форм, исходя из нее самой, невозможность рассматривать экономическую культуру как автономную (в лучшем случае) или как герметически изолированную и самодостаточную (в худшем) сферу экономики и общества. Экономическая культура, используя язык гегелевской диалектики, образует момент тотальности общественно-экономических отношений. Последние, составляя содержание экономики, охватывают процессы и практики производства, обращения, распределения и потребления. Все они представляют собой одновременно материальные, социальные и культурные (в том числе дискурсивные и смысловые) конструкты, посредством которых люди создают и воспроизводят общественное богатство. Иными словами, экономика всегда обладает культурным измерением, формируется потоками не только натурально-вещных компонентов

и факторов производства, но и ценностей, идей, социально-культурных установок, связанных в гетерогенную целостность. Экономика представляет собой порожденные обществом структурные отношения, которые с необходимостью существуют в специфических пространственно-временных и культурных формах.

Поскольку экономическая культура является органической частью системы общественно-экономических отношений и обусловлена этой системой, для адекватного отражения ее состояния и перспектив развития необходимо рассматривать ее в связи с этим системным контекстом. Другими словами, необходима выработка целостного образа как экономической составляющей социума, так и всего общества во всей полноте его взаимосвязей. Здесь следует учитывать также, что помимо структурного аспекта существует и пространственный. Социально-экономические отношения не ограничиваются рамками отдельно взятой страны. Реальной общественной ареной, на которой осуществляются социальные и экономические взаимодействия, выступает капиталистическая мир-экономика (КМЭ). Анализ социально-экономических процессов, протекающих в Украине, невозможен в отрыве от мирового контекста, ибо наша страна связана с ним тысячью нитей.

Что касается самого системного контекста как на мировом, так и на национально-государственном уровнях, то его современное состояние определяется двумя взаимосвязанными процессами. С одной стороны, разрушением мировой социалистической системы, включением бывшего социалистического мира в капиталистическую мир-систему и, как следствие, утверждение в этой части земного шара капитализма периферийного типа. Этот тип капитализма большинство людей называют «диким капитализмом», тщетно надеясь, что когда-нибудь детские болезни капиталистического роста будут преодолены и на смену дикому придет настоящий, «цивилизованный» капитализм. С другой – системным кризисом капитализма и попыткой правящих классов найти выход из него на путях реализации проекта неолиберальной глобализации.

Используя выражение известного финансового спекулянта Дж. Сороса, неолиберализм в первом приближении можно охарактеризовать как рыночный фундаментализм. Идея свободного, не ограниченного вмешательством регулирующей руки государства рынка, способного обеспечить быстрый экономический рост, занимает центральное место в риторике адептов неолиберализма. Однако неолиберальные силы везде, где они приходили к власти, не только не ослабляли, но даже усиливали государственное вмешательство в экономические процессы, меняя его направленность. В некоторых отношениях, особенно в сфере финансовой политики, власть государственных институтов возрастала. Во всех затронутых неолиберальной волной странах именно государства были инструментом и агентами навязывания обществу неолиберального порядка. В мировом масштабе, как отмечают французские исследователи Ж. Дюмени и Д. Леви, квазигосударственную роль в навязывании неолиберализма всей планете играли институты, подобные Международному валютному фонду (МВФ). По их мнению, повсюду в мире неолиберальная дисциплина навязывалась рабочим и менеджменту (в который они включают и инженерно-технических работников) на благо и к выгоде владельцев акций, и точно так же рост процентных ставок осуществлялся в интересах кредиторов, то есть финансовой элиты [1]. Неолибералы, таким образом, изменяли цели и методы государственного вмешательства, но отнюдь не пытались реализовать концепцию государства – ночного сторожа. Поэтому неолиберализм было бы, по всей видимости, правильно определить как политическую стратегию, нацеленную на расширение возможностей капиталистического класса осуществлять безграничное накопление капитала, опираясь на использование силы государственного аппарата, находящегося под контролем представителей финансовой элиты. Неолиберальная глобализация представляет собой попытку создания такого планетарного социального и политико-экономического режима, в котором будет восстановлена власть фракции наиболее богатых собственников капитала — финансовой элиты, и обес-

печена в ее интересах неограниченная свобода движения мобильного капитала в поисках максимальной прибыли, а также устранены все структурные ограничения и препятствия его деятельности. Неoliberalизм означает подчинение всех сторон жизни общества дисциплине рынка, или, точнее говоря, дисциплине логики максимизации прибыли. Растущая коммодификация и распространение приоритетности мотива получения прибыли на все новые сферы общественной жизни совершенно точно представляет собой цель и важнейший результат осуществления неоллиберального курса, что позволяет рассматривать неоллиберализм как наиболее агрессивную форму капитализма. При этом государство, сохраняя регуляторные и репрессивные функции, устраняется от заботы о развитии системы социальной защиты, а населению предоставляется самому обеспечить условия собственного социально-экономического воспроизводства. Таким образом, неоллиберализм по своей сути является реализацией социал-дарвинистской программы с целью восстановления общих мироэкономических условий накопления капитала.

Неoliberalизм представляет собой решительный разрыв с предыдущей конфигурацией капитализма, доминировавшей в капиталистической мир-системе в период «золотого века капитализма» 1945–1973 годов. В странах ядра она воплотилась в так называемом кейнсианском компромиссе, а на полупериферии и периферии КМЭ – в политике национального развития или догоняющей модернизации. В этот период правящие классы ведущих империалистических держав под давлением массового рабочего движения и идеологического вызова со стороны Советского Союза были вынуждены прибегнуть к реформистской стратегии, следствием которой было возникновение государства всеобщего благосостояния, характеризовавшегося введением социального законодательства, созданием системы социальной защиты, обеспечением занятости, признанием прав профсоюзов, определенной направленностью государственного регулирования экономики (кейнсианское управление спросом и т.д.). Государство всеобщего благосостояния огра-

ничивало свободу действий финансовых элит (концентрацию в их руках власти и богатства по сравнению со временем, предшествовавшим Великой депрессии 1929–1933 годов), и устанавливало контроль над движением капитала. Этот компромисс между трудом и капиталом лежал в основе создания «общества массового потребления» и «среднего класса» в развитых капиталистических странах.

Если рассматривать кейнсианский компромисс с точки зрения его влияния на состояние культуры бизнеса и предпринимательства, то его важнейшая черта заключается в доминировании культуры того типа буржуазной культуры, который был обозначен А.Панариным как продуктивный. Для этого типа буржуа-предпринимателя центральным социальным институтом выступает промышленное предприятие. Особенность последнего как социального института заключается в том, что, в отличие от банка, он представляет собой все общество. В нем капитал вынужден добиваться определенного соглашения, консенсуса с трудом, без которого процесс производства не состоится. Кроме того, предприятие должно искать определенный консенсус с окружающей социальной средой, из которой оно черпает рабочую силу, материальные ресурсы и социокультурные установки [2, с. 171]. Культура буржуа продуктивного типа связана с ограничением гедонистических импульсов, свойственных рантье, финансовым спекулянтам, ростовщикам, нуворишам, ориентированным на получение прибыли немедленно и без усилий, ради создания фундаментальных основ будущего производства, обновления изношенных производственных фондов, введения инноваций, позволяющих совершенствовать организационно-техническую структуру предприятия и связанных с этим затрат на развитие науки и образования.

На разрушение социальной конфигурации, воплощенной в кейнсианском компромиссе, и была направлена неолиберальная глобализация. Каким же образом высшие фракции правящих классов – финансовые элиты – оказались способными не только восстановить, но и еще больше сконцентрировать в своих руках власть и богатство, выкачивая

ресурсы как на международном, так и на национальном уровне? Ключевым элементом реставрации гегемонии финансовой элиты выступил структурный кризис, с которым капиталистическая мир-экономика столкнулась на рубеже 1970-х годов. Под кризисом в данном случае понимается не обычная непродолжительная рецессия, а длительное устойчивое ухудшение условий капиталистического воспроизводства, включающее снижение нормы накопления капитала, темпов экономического роста, снижения производительности труда, уменьшение заработной платы. Так, например, понимаются кризисные тенденции современного капитализма в мир-системном анализе. Если период 1945–1973 годов рассматривается рядом представителей данного направления исследований как А-фаза волны Кондратьева 1945–2006 годов [3; 4] или как фаза материальной экспансии американского системного цикла накопления капитала [5], характеризующаяся возрастающим накоплением капитала, ростом прибылей, увеличением объемов производства и темпов экономического роста, ростом занятости и повышением жизненного уровня, по крайней мере, в ядре мир-экономики («славное тридцатилетие», или «золотой век капитализма»), то период, наступивший после 1973 годов, представляет собой В-фазу волны Кондратьева, или фазу финансовой экспансии со всеми ее характерными чертами: общим снижением нормы прибыли в КМЭ, упадком прибыльности предприятий сферы материального производства и бегством капиталов из производственного сектора экономики в сферу спекулятивной финансовой активности, замедлением темпов экономического роста, увеличением безработицы, падением уровня жизни основной массы населения, резким усилением финансового капитала. По данным американского экономиста Фреда Моусли, норма прибыли в США упала с 22% в конце 1940-х до 12% в середине 1970-х годов, то есть почти на 50% [6; 7; 8]. Сходные данные приводят Ж.Дюмени и Д.Леви, отмечая падение нормы прибыли на протяжении 1960–1980-х годов с 22% до 14% [9; 10]. Кейнсианские меры антициклического регулирования оказались неспо-

собными выправить ситуацию, что открыло путь к возврату к монетаристской ортодоксии в новой форме и контексте.

Капиталистические элиты ответили на снижение глобальной нормы прибыли сломом социальных ограничений свободы действий капитала; дерегулированием финансовых рынков и развитием финансовых спекуляций; реорганизацией капиталистического производства и более интенсивным развитием глобальной системы производства с использованием информационных технологий; демонтажем «государства всеобщего благосостояния» и настоящей классовой войной, наступлением на жизненный уровень трудящихся как в государствах ядра, так и в периферии; усилением агрессивного давления империалистических государств на периферию мир-системы. В общем системой политических и экономических мер, направленных на обеспечение максимального извлечения прибыли в условиях кризиса накопления капитала, то есть тем, что сегодня называется неолиберализмом.

Хотя неолиберальная контрреволюция непосредственным образом связана с приходом к власти в государствах ядра правоконсервативных сил, представленных в тот момент кабинетом М.Тэтчер в Великобритании, администрацией Р.Рейгана в США, правительством Г.Коля в ФРГ, с экономической точки зрения наиболее значительным событием после слома Бреттон-Вудской системы, отказа от золотовалютного стандарта и перехода к системе плавающих курсов и постепенного дерегулирования международной финансовой системы стало инициированное главой Федеральной резервной системы США П.Волкером радикальное изменение финансовой политики, получившее название «переворот 1979 года» [11]. Суть новой финансовой политики заключалась в резком увеличении процентных ставок, предпринятым с целью ограничения предложения доллара в качестве меры борьбы с инфляцией, а также в целях привлечения капитала в США. Как отмечает Дж.Арриги, переход к строгой рестриктивной финансовой политике с целью поддержки «твердых денег», предпринятый П.Волкером в последние годы правления адми-

нистрации президента Дж.Картера, положил начало отказу при Р.Рейгане от идеологии и практики «нового курса» (то есть отказу от социального реформизма и политики социального компромисса), которому США следовали с 1930-х годов. В то время как «новый курс» и его глобализация при Ф.Рузвельте и Г.Трумэне основывались на передаче контроля над сложными финансами из рук частных финансовых корпораций в руки государства, отказ Рейгана от «нового курса» вновь выводил частные сложные финансы на командные высоты глобальной экономики [5; 12].

Это возрождение, как уже говорилось, началось в 1970-х годах под влиянием кризиса перенакопления и было связано с крахом Бреттон-Вудской финансовой системы, но в полной мере оно проявилось только в 1980-х под влиянием поворота в финансовой политике США, инициированного П.Волкером и доведенном до логического конца администрацией Рейгана. Последовавшее за дефляционными маневрами П.Волкера дерегулирование финансовых и других рынков создало в США крайне благоприятные условия для финансовых спекуляций. Результатом этой политики, проводившейся в интересах крупного финансового капитала, искавшего новые методы для увеличения прибыли, было вступление мир-экономики в фазу финансовой экспансии, когда главным источником максимальных прибылей становится не производственный, а финансовый сектор экономики [12]. Установление режима высоких процентных ставок и расцвет финансовых спекуляций, последовавший за изменением финансовой политики в стране, являющейся центром мировой финансовой системы, усугубило последствия экономического кризиса и вызвало новое ухудшение положения производственного сектора в ядре и кризис задолженности на периферии мир-системы. Промышленный капитал отреагировал на это более интенсивной и радикальной реорганизацией производства. Именно здесь кроется причина резкого усиления глобализации производства и ряда коренных изменений в производстве, связанных с развитием информационных технологий. Столкнувшись с понижени-



ем нормы прибыли, капитал отреагировал стремлением к повышению производительности и интенсивности труда и введением технологий, снижающих издержки производства, в сочетании с методами «оптимизации персонала» (downsizing). Последние на практике сводились к увольнению 10–20% работников предприятий и перекладыванию их работы на оставшихся работников, повышая интенсивность их труда. Кроме того, отрасли промышленности, испытывавшие значительное снижение прибылей, прибегли к разделению формально объединенных в рамках крупных предприятий фордистского типа производственных процессов и перенесением части их из зоны ядра в полупериферийные развивающиеся страны, чтобы использовать преимущества более дешевой рабочей силы [4; 5; 8]. Компоненты различных видов товаров – от компьютеров до автомобилей – производились и собирались теперь во множестве разных стран. Производственные процессы, осуществлявшиеся ранее на одном предприятии, были теперь рассеяны по всему миру. То, что начиналось как серия мер, нацеленных на снижение издержек производства, превратилось в новую систему производства, осуществляемого транснациональными корпорациями на непосредственно глобальном базисе, и одним из решающих факторов ее становления было развитие информационных технологий, резко снизивших транспортные и коммуникационные издержки.

В итоге значение происшедшей трансформации заключалось в том, что одна из фракций правящего класса – финансовая элита – восстановила контроль над системой, навязывая ей свои правила и нормы. Следствием этого было то, что правящие классы предприняли попытку отбросить социальный компромисс и отказаться от обязательств, налагаемых на них государством всеобщего благосостояния. Окончательное превращение неолиберализма в доминирующую модель глобального развития, зафиксированную в так называемом Вашингтонском консенсусе, связано с разрушением мировой системы социализма. С этого момента неолиберальная глобализация полностью обнажила свою суть, представ как реванш привилегированного

меньшинства капиталистической мир-системы, мятеж транснациональной финансовой элиты против ограничений, наложенных на нее кейнсианским компромиссом. Она представляет собой попытку разорвать сложившийся в странах ядра национальный консенсус по поводу базовых демократических ценностей, за который правящим и господствующим группам пришлось заплатить частичной демократизацией системы, проведением реформистского курса и подачкой в виде так называемого социального государства. Неолиберальная глобализация означает для буржуазии возможность освободиться от социальной ответственности, отбросить все социальные обязательства и превратить все мировое социально-экономическое пространство в объект неограниченной безжалостной эксплуатации. Освободившийся от социального контроля капитал превратился в гигантский насос, выкачивающий ресурсы из эксплуатации живого труда в процессе реального производства и направляющий их в краткосрочные финансовые спекулятивные сделки. Ухудшение условий капиталистического накопления объясняет, почему капитал все сильнее пытается преодолеть понижение нормы прибыли посредством финансовых операций, все в большей степени оторванных от самого процесса производства. Финансовый капитал, освободившийся от контроля со стороны национального государства, освободился также и от связи с реальной производительной экономикой.

Утверждение неолиберализма в качестве доминирующей модели экономического развития имело самые серьезные последствия для состояния культуры бизнеса и предпринимательства. Как отмечает А.Панарин, монетаристская революция, то есть неолиберальная контрреволюция, сопровождалась специфической культурной революцией, представлявшей собой подрыв сложившейся нормативной ценностной системы и системы оценок, без которого реванш финансовой элиты и утверждение ею своей гегемонии над обществом оказался бы невозможным. Поэтому она стремится навязать обществу новую культуру, которая

обеспечила бы легитимность их практикам, нелегитимным с точки зрения большинства населения [2, с. 181–182].

Кейнсианский компромисс в значительной степени способствовал, используя выражение А.Панарина, реабилитации класса буржуазии и капиталистического мирового порядка. Образ капитализма, порождавшего массовую нищету, пауперизацию населения и резко поляризовавшего общество, созданный классической марксистской политической экономией, стал восприниматься как устаревший и утративший адекватность. Капитализм в соответствии с этой точкой зрения необратимо изменился: на смену «дикому» капитализму XIX века пришел «цивилизованный» капитализм. Соответственно изменился и образ буржуазии в массовом общественном сознании. Она стала рассматриваться не как хищнический эксплуататор, а как социально ответственный субъект экономической жизни, надежный социальный партнер, чуть ли не из чистого альтруизма сотворивший государство всеобщего благосостояния.

Момент истины для этих представлений о характере современного капитализма и социального поведения бизнеса наступил после слома всех социальных ограничителей в виде социального компромисса в ядре капиталистической мир-экономики и мировой системы реального социализма. Крупный бизнес, осуществив социальный реванш, возвращается к идеологии индивидуализма, конкурентоспособности, войны всех против всех, в которой побеждает наиболее сильный и эффективный по критериям естественного рыночного отбора. В результате мы наблюдаем, как в процессе неолиберальных контрреформ происходит перерождение предпринимательского класса в «социально безответственную спекулятивно-ростовщическую среду» [2, с. 360]. Вместо осуществления инвестиций в реальное производство капитал перемещается в глобальном экономическом пространстве в поисках наиболее высокой нормы процента и других спекулятивных возможностей. Цифры, характеризующие колоссальное превышение стоимости торговли иностранной валютой над стоимостью мировой торговли товарами и услугами, гигантское накопление финансовых ресурсов в руках финансовых

институтов типа пенсионных и взаимных фондов, взрывной рост фондовых рынков весьма ярко характеризуют масштабы и роль стратегии увеличения капитала посредством чисто кредитно-денежных манипуляций и сделок.

Все вышесказанное касается и состояния экономической культуры украинского бизнеса и предпринимательства, поскольку украинские рыночные преобразования принимали в качестве образца именно неолиберальную модель вместо декларированной модели социально-ориентированной рыночной экономики. Вследствие этого культурная матрица производительного типа буржуа-предпринимателя с самого начала была вытеснена в украинской деловой среде матрицей «паразитического типа спекулянта-ростовщика» [2], органически в украинское общество не интегрированного и представляющего паразитический нарост на нем, не зависящего от национального социального окружения и относящегося к нему крайне инструментально, способного обобрать страну до нитки и оставить ни с чем, если мобильный капитал обнаружит в каком-нибудь другом регионе мира более прибыльные условия функционирования. Вполне понятно, что финансовый капитал, лишенный связи с реальной экономикой, возрастает быстрее при условии более полного игнорирования и попрания правовых и этических норм, которые устанавливают юридические и моральные пределы вакханалии капиталистического накопления. Естественно, что это, в свою очередь, приводит к истончению грани между экономической деятельностью, протекающей в рамках закона (формальная экономика), и теневой экономикой, усиливая общую криминализацию экономики. Учитывая методы проведения приватизации, в ходе которой был создан класс новых богачей, и масштабы расцвета теневой экономики, деятельность украинского бизнеса в значительной степени носит мафиозный характер. Украинские бизнес-элиты фактически отказываются от выполнения предпринимательских функций в пользу спекулятивно-монетаристских практик, связанных с элементарной распродажей материальных, природных и человеческих ресурсов нашей стра-

ны. Демонстрацией правильности данного наблюдения выступает жалкое состояние украинской промышленности, особенно отраслей, связанных с сектором «высоких технологий», на фоне расцвета частного финансового сектора. Все это подтверждает тезис, что неолиберализм как на международном, так и национальном уровне означает безграничную свободу финансового капитала действовать исключительно в соответствии с собственными интересами, без оглядки на судьбу народных масс «этой страны», с которой он едва ли себя идентифицирует. Этим положением новоукраинской буржуазии в системе социальных связей украинского общества – положением компрадорской группы, представляющей по отношению к местному населению интересы транснациональной финансовой олигархии и богатство которой носит паразитический характер – обусловлена ее слабая легитимность как новых собственников. Нелегитимности украинского бизнес-сообщества способствует и то, что неолиберальная модель нигде в мире не смогла обеспечить устойчивый экономический рост и восстановить темпы накопления капитала. Неолиберальный откат в социально-экономической политике в течение двух последних десятилетий, конечно, привел к росту прибылей. Однако, несмотря на все усилия, в середине 1990-х годов норма прибыли увеличилась с 12% до 16%, то есть восстановила только 40% своего снижения. Несмотря на промышленный подъем и общее снижение реальной заработной платы в США, норма прибыли все еще на 25–30% ниже своего послевоенного пика [6; 7; 8]. Комментируя эти изменения в динамике нормы прибыли, И.Валлерстайн отметил, что сторонники неолиберализма добились определенных успехов, но они преуспели лишь в том, что немного снизили издержки, оказывающие давление на накопление капитала, а не вернули их на уровень двадцати-тридцатилетней давности. Однако грядет новая волна роста издержек [13]. Именно неспособность обеспечить накопление капитала посредством расширенного воспроизводства на устойчивом базисе является причиной того, что неолиберализм и дальше будет основываться на той модели накопле-

ния, которую Д.Харви назвал обедняющим, или обездоляющим накоплением (accumulation by dispossession) [14].

Неэффективность государственного управления экономикой вследствие сознательного ослабления функций государственного регулирования в соответствии с требованиями Вашингтонского консенсуса, неуправляемость экономических процессов вследствие чрезмерной открытости украинской экономики и ее зависимости от колебаний конъюнктуры на мировом рынке, жесткий контроль над государственным аппаратом финансово-спекулятивных кругов, использующих его в своих корыстных интересах, приводит к усилению коррупции и использованию нерыночных и даже незаконных методов конкуренции и получения прибыли.

Это обстоятельство отражается в оценках экспертами состояния и перспектив развития украинского бизнеса по его культурным параметрам. Только 3,2% экспертов считают, что правовая и этическая культура ведения дел в Украине находится на должном уровне, тогда как более 90% полагают, что бизнесмены вынуждены прибегать к нелегитимным методам решения своих дел. Однако при этом большинство экспертов (67,3%) настроено оптимистически, считая, что имеются все основания надеяться на возникновение в будущем «цивилизованных методов» ведения дел. Одновременно значительная часть экспертов (23,3%) полагает, что таких оснований нет. Затруднились оценить текущее состояние и перспективы правовой и этической культуры украинского бизнеса 3,9% экспертов.

Необходимо отметить, что вопрос о становлении цивилизованной правовой и этической культуры экономической деятельности рассматривается большинством экспертов как имеющий чрезвычайно большое значение с точки зрения преодоления Украиной отставания в экономическом развитии. Так полагают 56,7% экспертов. Еще 24,9% считают, что преодолеть отставание Украины в экономическом развитии можно только путем радикального изменения политического курса Украины, а 11,6% – путем радикального изменения общественного строя в стране. Только 5,5% экспертов считают, что преодолеть экономическое отставани-

ние никоим образом невозможно. Насколько реалистичным является оптимизм экспертов относительно возникновения в будущем цивилизованного бизнеса и преодоления благодаря совершенствованию правовой и этической культуры бизнеса отставания Украины?

Ответ на этот вопрос зависит от того, сумеет ли общество защитить себя от волны глобальной неолиберальной контрреволюции и принудить правящие классы, особенно финансово-спекулятивные круги, к социально ответственному поведению, к подчинению действия рыночного механизма целям общественного развития, или, иными словами, подчинению рынка социальной дисциплине, а не общества дисциплине рынка. Это, помимо прочего, предполагает способность направить финансовый спекулятивный капитал, за фантастическим ростом которого, в конечном счете, стоит экспроприация богатства самых широких слоев населения в его реальных вещественно-натуральных формах и рост эксплуатации живого труда, на инвестирование национального производства. Если этого не произойдет и мотив получения прибыли любой социальной ценой останется доминирующим мотивом экономической деятельности, пророчество К.Поланьи станет реальностью: попытка воплотить в жизнь неолиберальную утопию саморегулирующегося рынка, охраняемого репрессивной силой буржуазного государства, приведет к разрушению человеческой и природной субстанции общества.

### **6.3. Будущность экономической культуры Украины: попытка долговременного прогноза**

Решение вопроса о динамике изменений в экономической культуре населения Украины так или иначе упирается в решение иного вопроса: *к чему мы идем?* – к конечному господству культурных (терминальных) ценностей в хозяйственной жизни общества или к последовательной смене исторических форм взаимодействующих между собой экономической культуры и экономического бескультурья, тер-

минальных и инструментальных начал экономической культуры как «бесконечного» чередования их приоритетных ролей в хозяйственной жизнедеятельности общества? Столь непростой для осмысления вопрос, как и ответы на него приобрели в нашем исследовании следующий вид:

Вообразите себе такую ситуацию: человечество в целом, народ Украины в частности добились высокого уровня производительности экономики, сумели удовлетворить потребности всех и каждого. К каким последствиям это может привести?

Варианты ответа на этот вопрос оказались такими (% к ответившим):

<i>1. К упадку человеческой активности, застою и деградации человечества</i>	16,3
<i>2. К преобразованию внешней необходимости интенсивного человеческого труда (производственной деятельности) во внутреннюю потребность человека (свободное творчество)</i>	23,9
<i>3. К появлению новой внешней необходимости интенсивного человеческого труда, то есть к появлению новых потребностей в освоении материального мира</i>	52,3
<i>4. Иные последствия</i>	2,1
<i>5. Затрудняются ответить</i>	10,4

Как видим, половина экспертов склоняется к варианту возникновения новой внешней необходимости труда (предпринимательства), то есть к фактическому чередованию приоритетных ролей различных форм и уровней экономической культуры. При более углубленной трактовке этой позиции она означает «бесконечность» борьбы человечества за восходящее самовыживание, что подразумевает воспроизводство в новых формах и видах различие степеней экономической культуры. Такой «реализм», граничащий со скептицизмом или даже пессимизмом в оценке отдаленных перспектив развития экономики, предположительно присущ в большей мере интеллигенции (служащим) – 54,1% и несколько в меньшей мере экспертам,



выходцам из рабочих, – 48,7% и экспертам, выходцам из крестьян, – 48,6%. Характерно, что у последних самой большой оказалась доля выбора перспективы «свободного творчества» – 27,0% (у выходцев из интеллигенции она составила 22,8%, у выходцев из рабочих – 23,3%). Это может быть объяснено тем, что крестьянский труд в нашем обществе, с одной стороны, является примитивно гармоничным, лишенным технологической жесткости, а с другой – был и остается самым тяжелым и напряженным («внешняя необходимость») и что вечной мечтой крестьян была мечта о свободном, необременительном и легком труде, способным стать их глубинной внутренней потребностью.

Крайне пестрой неоднозначной оказалась в опросе экспертов картина влияния их профессионально-должностного статуса на ответы на поставленный вопрос (см. табл. 6.3.1).

То обстоятельство, что высокий уровень производительности экономики способен вызвать упадок человеческой активности, в наименьшей мере отметили руководители в государственном секторе экономики и преподаватели вузов (13,0%), в наибольшей – государственные служащие регионального уровня (23,1%). Очевидно, последним приходится в большей степени сталкиваться с экономическим бескультурьем, продолжение которого в условиях повышения производительного уровня экономики способен привести к застою и деградации. Остальные профессионально-должностные категории экспертов заняли среднее место между «полюсами» чиновников регионального уровня и вузовскими преподавателями (в пределах 15,2% и 16,4%). В отношении превращения внешней необходимости труда во внутреннюю потребность взаимно солидарными оказались руководители в государственном и частном секторах экономики (последовательно 27,2%), и в несколько меньшей мере – государственные служащие центрального уровня, научные работники в области экономики и журналистики, а также преподаватели вузов (последовательно – 22,4%, 22,8% и 22,0%). В наименьшей мере возможность превращения внешней необходимости труда во внутреннюю потребность признают руководители регио-

Таблица 6.3.1

**Прогнозирование возможных последствий высокого уровня производительности экономики в зависимости от профессионально-должностного статуса эксперта, %**

Профессионально-должностной статус эксперта	Достижение высокого уровня производительности экономики может привести...			
	к упадку человеческой активности	к превращению внешней необходимости труда во внутреннюю потребность	к появлению новых потребностей	Затрудняются ответить
1. Руководитель в государственном секторе экономики	13,0	27,2	51,1	10,9
2. Руководитель (менеджер) в частном секторе экономики	16,1	27,7	49,6	9,5
3. Государственный служащий центрального уровня	16,4	22,4	53,7	11,9
4. Государственный служащий регионального уровня	23,1	20,7	52,9	5,8
5. Научный работник в области экономики, журналистики	15,2	22,8	45,7	20,7
6. Преподаватель вуза со степенью экономического (или социологического, юридического) профиля	13,0	22,0	60,0	7,0

*Примечание.* Ввиду отсутствия значимых величин в варианте ответа «к иным последствиям» этот вариант в таблице опущен.

нального уровня (20,7%), что опять же объясняется их близостью к невысокой по уровню культуры глубинке, которая отдаляет перспективу превращения внешней необходимости труда во внутреннюю потребность людей. В отношении перспектив перманентного появления новых потребностей в освоении материального мира распределе-

ние ответов может вызвать некоторое удивление: между научными работниками в сфере экономики и их вузовскими коллегами наблюдается довольно заметный процентный лаг – 45,7% и 60,0%. Если учесть, что абсолютные величины этих профессионально-должностных категорий довольно представительны в рамках пяти вариантов ответов (соответственно – 98 и 108), значительные расхождения в выборе данного варианта ответа могут быть объяснено только большей близостью вузовских работников к социальной среде молодого поколения будущих работников-профессионалов, ориентированных на «вечный дух» предпринимательской активности. Что же касается научных работников, то они в большей степени подвержены влиянию умозрительных конструкций и рафинированной интеллектуальной среды, что не всегда позволяет им адекватно решать чисто житейские, конкретно-практические вопросы, о чем, кстати, свидетельствует наибольший процент наличия в этой категории экспертов затрудняющихся ответить (20,7%).

Если профессионально-должностной признак экспертов различным образом повлиял на их прогнозы вероятных последствий производительности отечественной и мировой экономики в отдаленном будущем, то возраст экспертов не оказал сколь-нибудь заметного влияния на эти прогнозы. Лишь в незначительной мере это влияние предположительно обнаружилось в выборе варианта «преобразование внешней необходимости труда во внутреннюю потребность»: эксперты пожилого возраста (46–60 лет) в несколько большей мере указывали на вероятность таких последствий (24,2%), нежели эксперты молодого и среднего возраста (22,7% и 22,5% соответственно).

Важным моментом в определении экспертами последствий высокой производительности экономики будущего является понимание ими той общественной формы, в которой эта экономика, по их мнению, будет функционировать. Крайними вариантами такого понимания явились две альтернативные позиции – либерально-капиталистическая и коллективистско-социалистическая. Соответственно нами были определены две пары альтернативных вари-

антов-индикаторов для измерения этих позиций. Первая пара: 1. *Материальные интересы людей всегда носят эгоистический (индивидуалистический) характер, а их примирение или сбалансирование вряд ли возможно.* 2. *Материальные интересы людей подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном счете могут быть урегулированными.* Вторая пара: 1. *Частная собственность – неотъемлемый атрибут человеческой жизни.* 2. *Частная собственность – это исторически преходящее явление, на смену которому придет общественная собственность на средства производства.* Вот как повлияли первые альтернативные признаки на прогнозирование возможных последствий достижения обществом высокого уровня производительности экономики (см. табл. 6.3.2).

Таблица 6.3.2

**Прогнозирование экспертами возможных последствий высокого уровня производительности экономики в зависимости от их понимания соотношения материальных интересов людей, %**

Мнения экспертов по поводу материальных интересов людей	Достижение высокого уровня производительности экономики может привести...				
	к упадку человеческой активности	к превращению внешней необходимости труда во внутреннюю потребность	к появлению новых потребностей	к иным последствиям	Затрудняются ответить
Материальные интересы людей эгоистичны и вряд ли могут быть примиримыми или урегулированными	21,3	19,8	49,4	2,4	12,6
Материальные интересы людей подчинены общечеловеческим интересам и могут быть урегулированными	13,2	25,8	55,8	1,9	7,4
Затрудняются ответить	10,2	35,4	41,7	2,1	18,8

Различия в оценках материальных интересов людей, как видим, заметно и существенно влияют на прогнозы экспертов относительно возможных последствий достижения человеческим обществом высокого уровня производительности экономики. Сторонники непреходящей эгоистичности и непримиримости материальных интересов людей – будем называть их «индивидуалистами» – в гораздо большей степени, нежели «коллективисты», считают, что высокий уровень производительности экономики способен вызвать в обществе деградацию и упадок активности (21,3% против 13,2%) и в гораздо меньшей степени – что этот высокий уровень способен привести к превращению внешней необходимости труда во внутреннюю потребность (19,8% против 25,8%). По всей вероятности, это объясняется свойствами «индивидуалистам» (либералам-собственникам) представлениями, согласно которым только материальный интерес способен поддерживать в человеке активное, рабочее состояние, а духовность – это неизбежное следствие праздномыслия и безделья. Тем не менее при всех заметных колебаниях в оценке возможных последствий высокого уровня продуктивности экономики ранжирование этих оценок остается неизменным: на первом месте и у «индивидуалистов», и у «коллективистов» стоит прогноз появления новых потребностей в качестве «вечного двигателя» человеческой активности, на втором – возможность превращения необходимости труда во внутреннюю потребность и на третьем – прогноз упадка человеческой активности.

Близко к отмеченному влияние на распределение ответов второй пары альтернатив – понимание экспертами относительной частной собственности. Как и в отношении интереса, частная собственность оценивается экспертами двояко – как непреходящее свойство человеческой индивидуальности (позиция «индивидуалистов») и как преходящее явление, долженствующее уступить место общественной собственности (позиция «коллективистов»). Зависимость прогнозов, данных экспертами возможными последствиями высокого уровня производительности экономики в будущем,

от понимания ими перспектив частной и общественной собственности выглядит так (см. табл. 6.3.3).

**Таблица 6.3.3**

**Прогнозирование экспертами возможных последствий высокого уровня производительности экономики в зависимости от понимания ими сущности частной собственности, %**

Мнения экспертов по поводу частной собственности	Достижение высокого уровня производительной экономики может привести...			
	к упадку человеческой активности	к превращению внешней необходимости труда во внутреннюю потребность	к появлению новых потребностей	Затрудняются ответить
Частная собственность – неотъемлемый атрибут человеческой жизни	16,5	23,6	55,1	8,1
Частная собственность – это исторически преходящее явление, на смену которому придет общественная собственность на средства производства	14,3	27,1	41,4	17,1
Затрудняются ответить	16,3	22,4	40,8	24,5

В приведенных показателях двухмерных зависимостей наблюдается все та же логика, что и в предыдущей таблице: «индивидуалисты» в несколько большей мере, чем «коллективисты» склонны считать, что высокий уровень производительности экономики в обществе способен привести к упадку человеческой активности (16,5% против 14,3), в несколько меньшей мере – к превращению внешней необходимости труда во внутреннюю потребность человека (23,6% против 27,1%) и в значительно высокой мере – к появлению новых потребностей (55,1% против 41,4%). «Материала»

лизм» «индивидуалистов» и «идеализм» «коллективистов», тем не менее, не выводят их прогнозы за рамки признания общей тенденции преобладания перманентно возникающих новых потребностей: во всех случаях эта позиция остается преобладающей.

В результате проведенного анализа можно сделать по меньшей мере два вывода. Первый: будущность экономической культуры Украины по мере достижения ее населением материального достатка эксперты связывают в первую очередь с возникновением новых материальных потребностей людей и внешней необходимости интенсивного человеческого труда, то есть фактически не связывают эту будущность с «постэкономизмом», и во вторую очередь – с преобразованием внешней необходимости интенсивного человеческого труда во внутреннюю потребность. Рассматривая эти прогнозы в единой связке, можно полагать, что пролонгирование на будущее культуры рыночной экономики и связанного с ней труда как внешней необходимости окрашивается в цвет первоизданной «экономической» культуры, принимает ее заметный оттенок. Второй: принципиальное различие во взглядах и суждениях экспертов («индивидуалистов» и «коллективистов») существенным образом не повлияло на ранжировку их прогнозов, на выбор тех или иных вариантов вероятных последствий достижения обществом высокой продуктивности экономики. Реализм и жесткий учет уровня и направленности современной хозяйственной жизни Украины вынудили даже тяготеющих к приоритету духовности в экономической культуре экспертов признать в качестве императива истории первостепенную роль внешней необходимости интенсивного человеческого труда и частнособственнических отношений в решении судеб экономической культуры нашего общества.

### *Литература*

1. Dumĩnil G., Lĩvy D. The Economics of U.S. Imperialism at the Turn of the 21th Century// Review of International Political Economy. — 2004. — Vol. 11. — № 4. — P. 657–676.

2. *Панарин А.С.* Искушение глобализмом. — М., 2002.
3. *Hopkins T.K., Wallerstein I.* (coord.). *The Age of Transition: Trajectory of the World-System, 1945–2025.* — London, 1996.
4. *Wallerstein I.* Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World-System // *International Sociology.* — 2000. — Vol. 15. — № 2. — С. 249–265.
5. *Arrighi G.* *The Long Twentieth Century.* — London, 1994.
6. *Mosley F.* *The Rate of Profit and the Future of Capitalism // Review of Radical Political Economics.* — 1998. — Vol. 29. — № 4 — С. 23–41.
7. *Mosley F.* *The United States Economy at the Turn of the Century: Entering a New Era of Prosperity.* — <http://www.mtholyoke.edu/fmoseley/moseley1.html>
8. *Mosley F.* *Marxian Crisis Theory and the Postwar U.S. Economy // Anti-Capitalism: A Marxist Introduction / Ed. by A.Saad-Filho.* — London, 2003.
9. *Duménil G., Lévy D.* *The Neoliberal (Counter) Revolution // Neoliberalism. A Critical Reader / Ed. by Saad-Filho A., Johnson D.* — London: Pluto Press, 2005.
10. *Duménil G., Lévy D.* *Neoliberal Dynamics: Toward a New Phase? // Global Regulation. Managing Crises after the Imperial Turn / Ed. by van der Pijl K., Assassi L., Wigan D.* — New York, 2004.
11. *Duménil G., Lévy D.* *Neoliberalism: The Crime and the Beneficiary // Review.* — 2002. — Vol. 25. — № 4. — P.393–400.
12. *Arrighi G.* *Global Market // Journal of World-Systems Research.* — 1999. — Vol. 5. — № 2. — P. 217–251.
13. *Валлерстайн И.* Система переживает коллапс // *Эксперт.* — 2001. — № 28. — 23 июля. — С.16–19.
14. *Harvey D.* *The New Imperialism.* — New York; Oxford, 2003.



## Заключение

Положенный в основу анализа экономкультурных явлений в современном украинском обществе ценностно-нормативный подход подтвердил свою адекватность предмету исследования и позволил выявить ряд специфических характеристик его результатов. Рост экономической культуры населения заметно тормозится напряженным и жестким столкновением двух противоположных начал человеческой жизни – экономического эгоизма, произрастающего из гипертрофии биологических потребностей и вещистских интересов людей, и социокультурного способа их существования, ориентирующего на приоритет духовных ценностей. Именно в способности социальных начал человеческой жизни создавать высшие ценности и укрощать материально-экономический эгоизм путем урегулирования (сбалансирования) личных интересов людей благодаря нормам и институтам заключаются сущность и функциональное предназначение экономической культуры.

Исходя из этих концептуальных основ видения экономкультурного процесса среди населения Украины и результатов эмпирических исследований (опросов населения и экспертов), можно сделать следующие выводы и обобщения.

Во-первых, экономическая культура подавляющей части населения Украины в настоящее время пребывает в фазе перехода от ценностей социоцентрического трудового бытия людей к ценностям частнособственнического владения, когда жизненный принцип «*иметь, чтобы быть*» все в большей мере уступает место принципу «*быть, чтобы иметь*». Прагматизм как жизненное кредо и мотивация жизнедеятельности населения Украины становится доминирующим на фоне формального (абстрактного) признания опрошенными иного по смыслу и значению смыс-

ложизненного принципа – «*иметь, чтобы быть*» в качестве более приемлемого и гуманного. Вынужденный характер доминирующей в общественной психологии и сознании людей новой парадигмы жизни большей части населения современной Украины дает основания полагать, что эта реально функционирующая парадигма сопровождается рациональным осмыслением ее моральной неполноценности и ограниченности по времени ее действия. В контексте мирового развития культуры феномен *вынужденности* инструментальной ценности обладания, которая становится приоритетной среди всех остальных ценностей, можно, на наш взгляд, трактовать как своеобразное временное «возвращение» к этой ценности с целью работы внутренних, субъективных предпосылок для перехода к *более совершенной* форме бытия как терминальной ценности. В такой ситуации украинскому обществу и его социальным институтам не помешали бы меры по сохранению ценностей духовного бытия людей, чтобы не дать им исчезнуть, учитывая перспективы перехода к будущему постэкономическому обществу.

Во-вторых, в процессе распространения и повышения значимости ценностей обладания наблюдается социально нежелательное превращение этих ценностей как инструментальных в ценности как терминальные, смысложизненные. Это наблюдаемое в современной Украине явление усиливает поляризацию экономической культуры населения на две классовые культуры – на культуру частных собственников, в том числе сверхбогатых олигархов, и на культуру наемных работников, трудящихся классов. Исследования четко зафиксировали, что именно последние прежде всего являются носителями терминальных ценностей человеческой жизни и что менее всего стремятся к этим ценностям состоятельные, обогатившиеся слои общества. Более того, опрос экспертов показывает, что существует определенный «баланс сил», вернее, жесткое противостояние позиций оголтелого либерализма, унаследовавшего принцип социал-дарвинизма, и доброжелательного, коллективистски настроенного гуманизма в реше-

нии остро стоящей перед обществом проблемы социального неравенства. В случае обострения политической и социально-экономической ситуации в Украине такой «баланс» противоположных сил легко может превратиться в активное противодействие, в гражданский конфликт и таким образом потенциал экономической культуры в качестве социальной силы, способной примирить людей, становится при таких условиях весьма проблематичным.

В-третьих, существующий в настоящее время перевес ценностей обладания над ценностями бытия закономерно ведет к обесцениванию нормативной составляющей экономической культуры населения Украины: ведь неслучайно регулятивные возможности правовых норм, юридических законов оказались ниже регулятивных возможностей всех других норм. Вполне очевидно, что по мере возрастания научно-организационного и технико-технологического уровня производства и его продуктивных возможностей (прежде всего ВВП) ослабевает функция правовой регламентации, правового регулирования экономической деятельности граждан и одновременно усиливается роль морально-этического регулирования хозяйственных отношений. В тех же странах, где такого возрастания не наблюдается, правовые нормы приобретают первостепенное значение и приобретают форму жесткого диктата. Подобное в Украине отсутствует, почему и приходится констатировать: экономический процесс происходит в ней в аномической, полуправовой форме, делающей несостоятельными все попытки субъектов этого процесса регулировать его нормами права и закона. Вследствие этого уровень правовой культуры, не говоря уже о морально-этической, является крайне низким.

В-четвертых, измерение экономического поведения наших граждан обнаружило гипертрофированное состояние такой его составляющей, как прагматическая мотивация, умеренное состояние другой его составляющей – целерациональности действий и крайне низкий уровень третьей составляющей – отношений взаимного воздаяния. Таким образом культуру социально-экономического поведения

«среднестатистического» гражданина Украины можно охарактеризовать как такую, которая включает в себя чрезмерную прагматическую направленность на результаты хозяйственной деятельности (прибыль, зарплату), мотивированную грубым прагматизмом и невысокую по своему уровню целерациональность хозяйственной (трудовой) деятельности несложившиеся, несбалансированные отношения взаимной благодарности. Индивидуализм прагматической мотивации и целерациональности (когнитарного состояния) заметно возвышается над социальными началами человеческой жизни в современной Украине.

В-пятых, несмотря на низкую оценку экономической культуры в целом или отдельных ее элементов, большинство экспертов сходятся во мнении, что уровень этой культуры среди населения Украины хотя и в незначительной степени, но повышается. Однако, как выяснилось в процессе анализа всей совокупности факторов, влияющих на этот процесс, такое повышение усматривается в возрастании жестких и беспрекословных требований к работающему населению со стороны предпринимателей и менеджеров, когда на смену «воспитательной работе в коллективах» времен советской власти приходит экономический диктат с неизбежными санкциями по отношению к нарушителям дисциплины на современных предприятиях и в офисах. Короче говоря, неизбежное в таких условиях подчинение требованиям и нормам еще не превратилось из внешней необходимости во внутреннюю убежденность, то есть в экономическую культуру там и тогда, где и когда эта внешняя необходимость имеет позитивный смысл и конструктивное значение. Необходимость же во всех случаях *подчинения работников жестким требованиям* частнособственнического бизнеса, упорядочивающего производственный процесс, очевидно, истолковывается большинством экспертов как повышение уровня экономической культуры. Если не принимать во внимание крайности и издержки реализации этой необходимости, то имеет смысл говорить о начальных фазах формирования экономической культуры в ее нормативном аспекте.

В-шестых, кроме количественного, метрического подхода к анализу экономической культуры, фиксирующего ее уровневый характер (уровень культурности), исследованиями предполагался и качественный подход к ней, который касается главным образом этнических, ментальных сторон этой культуры. Результаты исследования показали, что 1) существуют вполне заметные различия между «восточной» (азиатской) и «западной» (европейской) ментальностью, поскольку первая тяготеет к коллективизму и эмоциональности, а вторая – к индивидуализму и рациональности; 2) между «Востоком» и «Западом» украинского общества не наблюдается того чрезмерного различия, которое часто придает им общественное мнение (или которое чрезмерно акцентируется определенными слоями общества), поскольку вектор мнений экспертов имеет «центрированный» характер; 3) украинский «Восток» и украинский «Запад» не совпадают в ментальном отношении с азиатским «Востоком» и европейским «Западом» в общепринятом этнокультурологическом смысле. Такие выводы дают основания считать украинскую культуру в сфере хозяйственной жизни более этнически единой, нежели ментально разнородной.

В-седьмых, доминирование прагматической мотивации над целерациональностью в экономическом поведении населения Украины дает о себе знать как в слабой ориентации и низком уровне инновационной активности, так и в чрезмерной ориентации на заимствование «мирового опыта». Значительное наличие инновационного, творчески-поискового подхода к решению хозяйственных задач – это именно тот важнейший компонент предпринимательской и трудовой деятельности, без которого не может сложиться экономическая культура населения. И именно такого компонента недостает экономической культуре. Проблема в данном случае состоит не в том, что у народа Украины низок или недостаточен интеллектуальный и эвристический потенциал, а в том, что этот потенциал *не востребован* сложившейся в Украине хозяйственной практикой, ориентированной преимущественно не на расши-

ренное воспроизводство благ, не на рост ВВП, а на перераспределение произведенных прошлыми поколениями богатств и их непродуктивное присвоение. Кроме всего прочего, в условиях расслоения людей на бедных и богатых, с крайне низким к тому же уровнем этической культуры, в обществе перестают эффективно срабатывать механизмы селекции способностей, таланта и эрудиции при поступлении в вузы и получении высшего образования. Таким образом, решение проблемы инноваций как показателя экономической культуры населения во многом зависит от продуктивно-адекватной деятельности институтов отбора и просвещения, а поскольку эти последние находятся в зависимости от всевластия нахрапистого бизнеса, то надеяться на скорое появление их социальной эффективности не приходится.

Наконец, продвижение инноваций в нашем обществе тормозится низким уровнем использования его гражданами Интернета. Дело здесь не только и не столько в ограниченных возможностях такого использования, а в том, что подавляющая часть населения Украины не испытывает в этом потребности. Один этот факт по меркам современных требований со стороны экономической культуры свидетельствует о низком и неприглядном уровне ее инновационной составляющей.

В-восьмых, в соответствии с требованиями частнособственнической практики и рыночных отношений в массовом сознании наших граждан преобладают взгляды и установки *субъектоцентристского* характера: большинство опрошенных, и особенно экспертов, считают, что успехи и просчеты людей в решении своих неотложных жизненных проблем в первую очередь зависят от самих людей, от субъективного фактора и лишь в последнюю очередь – от объективных обстоятельств. Такая позиция более всего соответствует императивам и назначению частнособственнической экономической культуры, поскольку обращает внимание человека на его внутренние возможности и на видение причин своих успехов и неудач в себе самом, а не в ком-то другом или в каких-либо «внешних обстоятельствах». Одновремен-

но треть населения усматривает эти причины именно во внешних обстоятельствах, мешающих людям реализовать свой внутренний потенциал адекватно их способностям. Во времена неудачной трансформации общества, теневой хозяйственной практики и отсутствия надлежащего социального контроля со стороны государственных институтов подобная позиция оправданна и является свидетельством того, что приоритетная роль субъективного фактора в обеспечении человеком своих интересов способствует развитию экономической культуры главным образом в капиталистическом (либерально-рыночном) направлении.

В-девятых, если принимать к сведению квалифицированные оценки большинства экспертов, дальнейшее развитие экономической культуры населения Украины в случае достижения ею фазы постэкономизма будет определяться перманентно бесконечным появлением новых материальных потребностей людей, когда акцент с парадигмы обладания будет перенесен на парадигму бытия и когда для субъекта экономической деятельности большую ценность будет представлять сама эта деятельность, ее процесс, а не материально-денежный результат.

## Содержание

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
<b>Глава первая. Концептуальная основа исследования экономической культуры .....</b>	<b>7</b>
1.1. Экономика и культура как исходные начала жизнедеятельности людей .....	7
1.2. Понятие экономической культуры и ее структурная характеристика .....	20
1.2.1. <i>Полиморфный характер экономической культуры .</i>	20
1.2.2. <i>Многомерность и одномерность определений</i> .....	39
1.3. Императивы и функции экономической культуры .....	46
1.4. Программирование социологических измерений .....	68
<b>Глава вторая. Ценностно-нормативное содержание хозяйственной практики в современной Украине ....</b>	<b>79</b>
2.1. Экономическая культура населения в оценках экспертов .....	79
2.2. Экономический прагматизм и смысложизненная ценность .....	95
2.3. Уровень экономической культуры и ее составляющих «среднего» украинца .....	105
2.4. Своеобразие экономической ментальности населения Украины: «Восток» – «Запад» .....	115
2.5. Дилеммы массового сознания в сфере экономической культуры .....	132
<b>Глава третья. Системный анализ экономической культуры основных субъектов современной экономической деятельности .....</b>	<b>157</b>
3.1. Социальные субъекты экономической культуры .....	157



3.2. Государство как социальный субъект экономической культуры .....	162
3.3. Культура предпринимателя .....	174
3.4. Культура наемного работника .....	188
<b>Глава четвертая. Факторы детерминации и влияния .....</b>	<b>202</b>
4.1. Субъективный потенциал и объективные обстоятельства .....	202
4.2. Социальные механизмы формирования экономической культуры .....	210
4.3. Институциональные регуляторы экономического поведения людей .....	224
<b>Глава пятая. Культура экономических инноваций и творческих поисков .....</b>	<b>238</b>
5.1. Оценка инновационного уровня «среднего» гражданина Украины .....	238
5.2. Социокультурные параметры готовности к риску и деловой конкуренции .....	249
5.3. Информационная культура как элемент экономической культуры .....	262
<b>Глава шестая. Динамика и перспективы экономической культуры населения Украины .....</b>	<b>272</b>
6.1. Изменения в экономической культуре населения .....	272
6.2. Оценки экспертами развития культуры бизнеса и предпринимательства .....	281
6.3. Будущность экономической культуры Украины: попытка долговременного прогноза .....	295
<b>Заключение .....</b>	<b>305</b>

# Contents

<b>Introduction .....</b>	<b>3</b>
<b>Chapter one. Conceptual foundations of the research of economic culture .....</b>	<b>7</b>
1.1. Economy and culture as a principle basis of the human life .....	7
1.2. The concept of economic culture and its structural characteristic .....	20
<i>1.2.1. Polymorphous nature of the economic culture .....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.2. Definitions' multi-dimensional and one-dimensional properties .....</i>	<i>39</i>
1.3. Imperatives and functions of economic culture ...	46
1.4. The making of program of sociological measurement .....	68
<b>Chapter two. Value and normative content of the contemporary Ukraine's economic practice .....</b>	<b>79</b>
2.1. The expert estimates of the population's economic culture .....	79
2.2. The economic pragmatism and vital value.....	95
2.3. The «middle» Ukrainian's level of economic culture and its constituents .....	105
2.4. Distinctive features of the Ukraine's population economic mentality: «East» vs. «West» .....	115
2.5. Mass consciousness dilemmas in the economic culture's area .....	132
<b>Chapter three. The system analysis of the economic culture of economic activity's main subjects .....</b>	<b>157</b>
3.1. The social subjects of economic culture .....	157

3.2. The state as a social subject of economic culture .....	162
3.3. Employer's culture .....	174
3.4. Wage-worker's culture .....	188

#### **Chapter four. The factors of determinations**

<b>and influence .....</b>	<b>202</b>
4.1. The subjective potential and objective conditions .....	202
4.2. The social mechanisms of economic culture's formation .....	210
4.3. The institutional regulators of the economic behaviour .....	224

#### **Chapter five. The culture of economic**

<b>innovations and creative work .....</b>	<b>238</b>
5.1. The estimates of innovation potential of the «middle» Ukrainians .....	238
5.2. The socio-cultural parameters of the employer's willingness to run the venture and to the business competition .....	249
5.3. The information culture as an element of economic culture .....	262

#### **Chapter six. The dynamics and perspectives of**

<b>the development of economic culture of Ukraine .....</b>	<b>272</b>
6.1. Changes in the economic culture of the population of Ukraine .....	272
6.2. The development of the culture of business and entrepreneurship .....	281
6.3. Future of economic culture of Ukraine: an attempt of long-term forecasting .....	295
<b>Conclusion .....</b>	<b>305</b>

*Наукове видання*

**ЕКОНОМІЧНА КУЛЬТУРА  
НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**  
*(російською мовою)*

Відповідальна за випуск *Т.Загороднюк*  
Редактор *В.Гломозда*  
Коректор *Н.Мельник*  
Комп'ютерна верстка *І.Данилюк*

Підписано до друку 31.10.2008 р. Формат 60x84/<sub>16</sub>. Папір офс. № 1.  
Друк офсетний. Ум.др.арк. 19,75. Замов. № . Наклад 300.

---

Видруковано з оригінал-макета, виготовленого в комп'ютерному комплексі  
Інституту соціології НАН України. 01021, Київ-21, вул. Шовковична, 12

---

Видавництво “Стилос”  
04070, Київ-70, Контрактова пл., 7  
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 150 від 16.08.2000 р.)

---

Надруковано ТОВ “Поліграфічний центр “Фоліант”.  
04176, Київ-76, вул. Електриків, 26.  
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 149 від 16.08.2000 р.)