

Державний заклад
«Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К. Д. Ушинського»

На правах рукопису

Остапенко Ірина Григорівна

УДК: 101+314.2+54

**СОЦІОКУЛЬТУРНІ ДЕТЕРМІНАНТИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ:
соціально-філософський аналіз**

Спеціальність 09.00.03 – соціальна філософія
та філософія історії

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата філософських наук

Науковий керівник –
доктор філософських наук,
професор Борінштейн Є.Р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. СОЦІАЛЬНО–ФІЛОСОФСЬКІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ	
1.1. Концептуальні засади виокремлення соціально-філософських аспектів економічної теорії і практики	10
1.2. Економічна діяльність: соціальне значення та структурні особливості	30
Висновки до першого розділу	44
РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНО-АНТРОПОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
2.1. Теоретико-методологічні аспекти формування соціокультурних детермінант «економічної людини»	46
2.2. Соціокультурні засади економічної нерівності	70
2.3. Підприємець як основний суб'єкт економічної діяльності	90
Висновки до другого розділу	101
РОЗДІЛ 3. СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ ВИМІР СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	
3.1. Ціннісні підвалини сучасного соціально-економічного простору	104
3.2. Корпоративна культура як соціоетичний вимір економічної діяльності	122
3.3. Специфіка формування соціально-економічної корпоративної культури у сучасному українському соціумі	142
Висновки до третього розділу	161
ВИСНОВКИ	167
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	172

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі в умовах глобальної інтеграції світової спільноти, формування єдиного соціально-економічного простору з особливою силою відчувається, що динаміка економічних змін все більше набуває характеру інноваційного розвитку, що вимагає постійної адаптації до мінливого середовища, мобільності, гнучкості, конкурентоспроможності в умовах регіональної і глобальної ринкової економіки.

Проблема соціокультурних підстав економічної теорії та практики є однією з найбільш актуальних проблем сучасної соціальної філософії. Дана галузь знання знаходиться в стадії пошуку власних світоглядних і методологічних підстав. Необхідність пошуку нових підходів зумовлена тим, що філософське осмислення людини і суспільства не може бути адекватним без залучення філософського аналізу економіки як важливої складової соціального буття людства. Беручи до уваги величезну значимість економічних реалій в житті сучасної людини, аналізу соціокультурних детермінант економічної теорії та практики слід відвести важливе місце серед інших філософських проблем.

Звернення до проблеми корпоративної культури обумовлено необхідністю вирішення ряду теоретико-методологічних і практичних завдань щодо оптимізації регулювання соціальних процесів у системі суспільного виробництва українського соціуму, інтеграції української економіки в єдину систему світового господарства, розвиток якого на сучасному етапі визначається пріоритетами інформаційно-інноваційної економіки ринкового типу. Такими пріоритетами виступають наука, освіта і культура управління, що забезпечують розробку та впровадження у виробництво високих технологій, а також створення соціально-економічних умов для їх успішного функціонування.

Соціально-економічне реформування сучасної України можливо тільки за умов оптимізації систем адміністративного контролю, вдосконалення управлінських структур з урахуванням специфіки формування української

нації та соціокультурного потенціалу громадянського суспільства. Ступінь проникнення останнього в управлінську та виробничо-господарську сферу обумовлює швидкість і якість руху соціально-економічної системи країни до нового циклу розвитку. Отже, науковим завданням, що вирішується в дослідженні є виокремлення соціокультурних детермінант економічної теорії та практики у контексті сучасної соціальної дійсності.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота виконана в межах науко-дослідної роботи кафедри філософії, соціології та менеджменту соціокультурної діяльності Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» «Методологія та технологія сучасного філософського пізнання» (реєстраційний № 011U0104462) тема дослідження затверджена на засіданні Вченої ради університету, протокол № 6 від 30.01.2014 р. і спрямована на дослідження важливих аспектів соціально-філософського осмислення буття соціуму.

Об'єктом дослідження виступають соціально-філософські засади економічної теорії та практики.

Предметом дослідження є соціокультурні детермінанти економічної теорії та практики.

Мета дисертаційного дослідження полягає в соціально-філософському аналізі соціокультурних детермінант економічної теорії та практики в контексті сучасного економічного простору.

Досягнення даної мети закономірно передбачає вирішення наступних взаємопов'язаних завдань:

- дослідити соціальне значення та інтегративні властивості економічної раціональності у контексті економічної теорії і практики;
- провести ретроспективний аналіз соціокультурних основ економічної диференціації суспільства;
- розкрити сутнісні особливості «homo economicus» як антропологічного проекту у контексті сучасного цивілізаційного розвитку;
- виявити ціннісні засади сучасного економічного простору;

- визначити специфіку формування економічної корпоративної культури у сучасному українському соціумі.

Методологічні основи дослідження. Дослідження має міждисциплінарний характер. Основним методологічним підґрунтям є соціально-філософський аналіз та соціокультурний підхід, в рамках якого економічна діяльність розглядається як сфера актуалізації соціокультурного простору. У роботі широко застосовуються системний підхід та методи концептуалізації складних і багатопланових явищ: аналіз, узагальнення, дедукція, ідеалізація, абстракція, моделювання та конструювання, виділення «ідеальних типів». Такий підхід формує жорсткий концептуальний каркас дослідження.

Задля аналізу соціально-економічної сфери в роботі використовуються як структуралістська, так і конструктивістська модель соціально-економічного узгодження. Перша робить акцент на структурах, які більш-менш жорстко зумовлюють поведінку людей, друга ж підкреслює відносну свободу діючого індивіда, який перетворює середовище і творить його за своїм власним задумом. Дослідження основних тенденцій розвитку соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в сучасному постіндустріальному суспільстві, а також оцінка можливих перспектив формування та подальшої еволюції суспільних відносин, які передбачають звернення до дослідження процесів, поки ще далеких від свого завершення, актуалізували використання методів соціальної синергетики та ймовірного соціального прогнозування.

Наукова новизна отриманих результатів. Вперше в сучасному українському філософському дискурсі виконано дисертаційне дослідження, в якому проведено соціально-філософський аналіз соціокультурних детермінант економічної теорії та практики в контексті буття сучасної України. Вирішення конкретних завдань сприяло досягненню мети дослідження, зумовило і підтвердило наукову новизну здобутих результатів.

Вперше:

- на основі загальнонаукового та соціально-філософського аналізу встановлено, що сучасна економічна теорія і практика здатні ефективно розвиватись лише в інтегративній єдності. Соціокультурні детермінанти

економічної теорії і практики постіндустріального суспільства базуються на синтезі цінностей економічного саморозвитку та відповідальності особистості за результати своєї діяльності. Саме тому сучасна економічна дійсність модернізується відповідно до сучасної ціннісної парадигми узгоджено з гуманістичними принципами;

- запропоноване авторське визначення поняття «соціально-економічна корпоративна культура», що являє собою складне багатовимірне соціокультурне явище, засноване на гармонійному поєднанні цінностей професіоналізму та гуманізму, індивідуалізму і колективізму, самовираження та саморозвитку, співтворчості та співучасті особистості в діяльності сучасної економічної організації і суспільства в цілому;

- встановлено, що соціально-економічна корпоративна культура є способом вирішення протиріччя між об'єктивністю економічної організації і суб'єктивністю її учасників, що дозволяє їй, як самоорганізованій системі, оптимально трансформуватись за допомогою вибору та реалізації ефективної стратегії управління економічною діяльністю.

Уточнено:

- зв'язок економічної діяльності з політичними формами соціального життя, з одного боку, і з етичними закономірностями людської поведінки – з іншого; загальним виміром актуалізації економічної діяльності є раціонально-практична логіка дії, орієнтована на ефективність і витяг максимальної корисності з активної взаємодії з навколишнім світом. Суб'єктні структури раціональності, корелюються з внутрішніми об'єктивними закономірностями ринкового механізму;

- соціокультурна і економічна реальність сучасного суспільства відзначається формуванням нових аксіологічних орієнтирів, що спонукають до переходу від «філософії контракту», що є фундаментом економічної кооперації індустріального виробництва, до філософії «спільної долі», яка передбачає соціально-відповідальне виробництво і спільну роботу суб'єктів економічної теорії та практики в ім'я досягнення соціально-значущої загальної мети;

- значення корпоративної філософії як світоглядного фундаменту виробничої економічної діяльності, що полягає у інтегруванні етичних,

правових та соціальних зобов'язань сучасного господарства перед власними працівниками і соціокультурною спільнотою яка забезпечує та підтримує розвиток соціально-орієнтованого господарства;

- вплив трансформації економічних цінностей на буття суспільства проявляється і в таких сферах суспільного виробництва як науково-дослідна діяльність, освіта, культура і мистецтво. Це важливо для оптимізації та гуманізації механізмів прийняття управлінських рішень. Фахівці даних галузей володіють підвищеною сприйнятливістю до таких мотиваційним концептів як гуманізм, служіння цілям нації, держави і суспільства, прагнення максимально використовувати власні можливості для досягнення суспільно-значущих цілей.

Отримало подальший розвиток:

- способи економічної поведінки, характерні для постіндустріального суспільства, що висуває на перший план розвиток духовних потреб, прагнення до економічного саморозвитку та повагу до особистої гідності й самостійності. Матеріальні потреби зберігаються і розвиваються в новій якості, не як умова існування людини, а як необхідна умова її духовного розвитку;

- актуалізація існування людини «*homo economicus*» не лише в якості суб'єкта економічної дії, але і як суб'єкта культури та соціокультурної діяльності. Найважливіші етичні та психологічні риси такого індивіда: обачність, завзятість, підприємливість, відданість обраній справі і чесність – характеристики «*homo economicus*» не як ідеального типу, а як реального типу особистості, що характерний не тільки для економічної науки, але і для соціокультурного контексту;

- концепція «справедливого суспільства» Дж. Роулза, в основі якої міститься два основоположні принципи – принцип рівної свободи та принцип рівної доступності для всіх членів суспільства. Невід'ємними атрибутами «*homo economicus*» вважаються моральність і раціональність, а ідеальний тип економічної поведінки є властивим «чесному індивіду». Саме соціокультурна

модель «чесного індивіда» в роботі визначена тим варіантом «*homo economicus*», який зароджується у сучасній економічній спільноті.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що основні положення роботи можуть бути застосовані в практичній діяльності у процесі оптимізації взаємодії економічних інститутів з органами державної влади і представниками громадянського суспільства. Ряд вироблених в даному дослідженні положень можуть бути використані при проведенні емпіричних досліджень в якості загального концептуального каркаса, що задає апіорні межі економічної діяльності.

Результати дослідження сприяють більш глибокому і всебічному осмисленню природи, місця та сутності нової економічної реальності, прояснюють які соціокультурні й антропологічні передумови містяться у підставі того чи іншого конкретного економічного явища. Положення дисертації сприяють розробці методологічного інструментарію для дослідження соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в сучасній Україні, дозволяють поглибити соціально-філософське розуміння специфіки їх формування.

Висновки, сформульовані автором за результатами проведеного дослідження, можуть бути використані у вузівському викладанні теоретичних навчальних курсів за спеціальністю «соціальна філософія», «культурологія», «економіка» і «соціологія», при розробці та викладанні спецкурсів з відповідної проблематики. Представляється доцільним використання основних матеріалів і висновків дисертації у розробці новітньої економічної політики України з орієнтацією на суспільно-значущі цінності, в створенні індивідуальних та соціальних програм формування і розвитку корпоративної культури в Україні.

Апробація результатів дисертаційного дослідження здійснювалась під час обговорення на постійно діючих науково-методологічних семінарах на кафедрі філософії, соціології та менеджменту соціокультурної діяльності Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», а також під час виступів дисертантки

на міжвузівських та міжнародних конференціях. Серед яких: V Міжнародна науково-практична конференція «Роль та місце ОВС у розбудові демократичної правової держави», 26.04.2013. (м. Одеса, Одеський Державний Університет внутрішніх справ); Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми військової і соціальної психології і соціальної роботи», 4-5 жовтня 2013р. (Військова академія м. Одеса); Міжвузівська науково-практична конференція «Переговори в професійній діяльності: теорія і практика», 14 листопада 2013р. (м. Київ, Національний авіаційний університет); Міжнародна науково-практична конференція «Trendy ve vzdelavani», 19-20 cervna 2013 v. (Чехія, м. Оломоуц); Міжнародна науково конференція «Концепти соціокультурної трансформації сучасного суспільства», 26-27 травня 2015р. (Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського).

Публікації. Основні положення дисертаційного дослідження відображені у 13 публікаціях автора, в тому числі 5 статей у фахових українських виданнях, з них (1 стаття виконана у співавторстві внесок авторів рівнозначний); 1 стаття – у науковому виданні, що входить до міжнародних наукометричних баз; 2 – збірки наукових праць та 5 – тези та матеріали конференцій.

Структура дисертації. Специфіка предмету дослідження, мета і завдання дослідження обумовили структуру роботи, яка складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертаційного дослідження становить 190 сторінок, основний текст –171. Список використаних джерел становить 236 позицій на 17 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКОГО АНАЛІЗУ

1.1. Концептуальні засади виокремлення

соціально-філософських аспектів економічної теорії і практики

Економічна теорія займає гідне місце в царині як соціо-гуманітарних, так і серед точних наук. Об'єкт економічної теорії становить господарська діяльність людини. Але в контексті, актуальної для нас соціально-філософської проблематики можна виділити одну з можливих специфікацій цього загального об'єкта, а саме – необхідні для цієї діяльності сторони людської природи. Аналіз останніх передбачає звернення до праксеологічної складової економічної науки, тобто до економічної практики, що актуалізується у соціально-економічному просторі завдяки особливому типу раціональності, закладеному в економічній діяльності людини, а також механізмам раціонального вибору та прийняття рішень. Таке розуміння економічного предмета характерно насамперед сучасному стану економічної теорії. Про це свідчать цілий ряд концепцій таких відомих економістів, як У. Джевонс, П. Самюельсон та Д. Мілль. Серед вітчизняних науковців автор виділяє наукові школи Г. Б. Василевського, В. В. Ільїна, Б. О. Кістяківського, І. С. Семененко та М. Ф. Цибри.

Що ж до попередніх етапів розвитку економічної думки, то дане трактування має свою передісторію, в якій можна виділити, як мінімум, два відмінних від сучасного і різних між собою тлумачення предмета економічної науки. Починаючи з найдавніших часів, стосовно до яких про економічну науку як таку говорити ще не доводиться, і закінчуючи економістами марксизму на чолі з А. Смітом, предмет дослідницького інтересу в економічній теорії зводився до досягнення сутності факторів, що детермінують матеріальний добробут [167]. Таке матеріалістичне трактування економічного предмета не вимагає ніяких особливих припущень про особливості раціональності економічної людини. Те ж відноситься і до наявності вибору умов економічної поведінки. Людина тут розглядається в якості біологічного або, в кращому випадку, соціально-біологічного феномена, що вступає у

відносини обміну з природно-соціальним середовищем. При цьому мета такого обміну апіорно тлумачиться як задоволення матеріальних потреб [168].

Інша ж інтерпретація економічного предмета пов'язана з ім'ям К. Маркса. Відповідно з поглядами цього вченого, економічна наука покликана займатися виробничими відносинами між агентами економічної дії, а також процесами подальшого обміну, розподілу і споживання економічного продукту [101, 102, 103]. Сучасне формулювання завдань економічної теорії, автором якої вважається англійський економіст Л. Роббінс, зводиться до дослідження раціонально організованої індивідуальної поведінки. Згідно Л. Роббінсу, економічна наука не обмежується тільки вивченням матеріальної сторони економічних процесів, але повинна стати «наукою, що вивчає людську поведінку з точки зору співвідношення між цілями і обмеженими засобами, які можуть мати різне вживання» [220; с. 116]. Відмінною властивістю економічних феноменів цей учений вважає вимогу раціонального вибору, закладену в самій структурі. Вчинення такого вибору в свою чергу неможливе без знання про відносини за залежність між цілями і тими об'єктивними обмеженнями, які накладаються на засоби їх досягнення. Тут в стислому вигляді вже міститься формулювання моделі економічної людини як раціонального «максимізатора корисності» [220; с. 121].

Відзначимо, що в методологічному відношенні статус економічної теорії характеризується деякою подвійністю. Вона займає проміжне положення між природничими науками з відповідними їм точними математичними методами і науками соціальними, в яких використовується головним чином герменевтична методологія. Така подвійність переходить і на реалії, з якими має справу економічна теорія. З одного боку, це матеріальні відносини між людьми як виробниками різноманітних благ та послуг, що явно належить до культури в широкому розумінні цього поняття. Однак культура традиційно становить предмет соціально-гуманітарних наук, до яких, в першу чергу, відносяться філософія, історія, соціологія, психологія та ін., і для яких характерною є увага саме до унікальних і неповторних явищ і подій.

Економічну ж теорію в сфері матеріальних відносин обміну цікавлять тільки стійкі повторювані тенденції та закономірності, що ріднить її з природничою методологією математичного зразка. Однак з цією групою наук вона, в свою чергу, не може розділити їх вимог до точності понять. Представник неокантіанської школи Г. Ріккерт, спеціально досліджував питання про співвідношення «наук про дух» і «наук про природу», і поміщав економіку посередині між генералізуючими «науками про природу» і індивідуалізуючими «науками про культуру», визначаючи її як єдину у своєму роді генералізуючу і ціннісну науку одночасно [154]. Ціннісною вона є в тому сенсі, що її предметність не обмежується виключно матеріальною сферою людської діяльності, припускаючи також і увагу до духовних і аксіологічних підстав економічної практики. Генералізуючою ж її можна назвати в тій мірі, в якій вона не задовольняється простим описом безпосередньо спостережуваних економічних реалій, а узагальнює їх, формулюючи тим самим загальні теоретичні закономірності, принципи і об'єктивні закони економічних процесів.

А. Маршалл досліджував особливий методологічний статус законів економічної теорії. Згідно з його поглядами, викладеними у трактаті «Принципи економічної науки», економічні закономірності принципово відрізняються від законів природничих наук. Будучи наукою про людину, економіка, згідно А. Маршалла, не може приписувати своїм законам ту ж ступінь точності, як фізика чи математика. «Наука про людину складна і її закони неточні» – так звучить одна з тез, що висувається цим ученим [106].

Справді, не існує таких економічних тенденцій, які діяли б так само стійко і були б настільки ж стабільні, як, наприклад, сила тяжіння. Замість цього вчений метафорично порівнює статус економічної теорії з прогностичним потенціалом такої науки як метеорологія, яка здатна передбачати динаміку досліджуваних нею процесів тільки з відомою часткою ймовірності. «Оскільки дії людей настільки різноманітні і невизначені, найкращі узагальнення тенденцій, які може зробити наука про поведінку людини, неминуче повинні бути неточними та недосконалими» [106; с. 88].

Завдання економічної науки, таким чином, полягає в ретельному дослідженні тенденцій людської поведінки і виявленні тих імовірнісних законів, яким вона підпорядковується. Отже, будь-яка закономірність, виявлена і описана інструментарієм економічної теорії, носить імовірнісний характер. Саме ж значення терміна «закон» в даному випадку буде означати тільки саму загальну оцінку або узагальнення тенденцій, більш-менш достовірних і більш-менш визначених. Тому економічна закономірність за своїм методологічним статусом набагато ближче стоїть до теоретичних узагальнень наук про культуру. І визначення соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в означеному контексті становить уже не тактичне, а стратегічне метадисциплінарне значення.

Викладене вище дає підставу зробити висновок, що в загальному сенсі економічні закономірності цілком можна зрозуміти як окремий випадок суспільних тенденцій, тобто як таке узагальнення, відповідно до якого від членів будь-якої соціальної групи за певних умов очікується певний образ дій. Специфіка ж узагальнень економічної практики полягає в тому, що прогнозований образ дій в даному випадку вважається принципово вимірним.

Економіст має справу з тією областю людської поведінки, в якій спонукальні мотиви дій цілком можуть бути зведені до їх кількісного еквіваленту (наприклад, ціна того блага, яким задовольняється дана потреба). Згідно точки зору А. Маршалла, предмет економічної науки складають відносини кількісно виражених видів задоволення природних потреб, а також сила спонукальних мотивів і стимулів, що впливають на формування економічних потреб.

На думку автора дисертаційного дослідження, сучасна економічна теорія і практика здатні ефективно розвиватись лише в інтегративній єдності. Інтеграція економічної теорії і практики актуалізується у процесі дослідження тенденцій людської поведінки у соціально-економічному просторі та виявленні тих детермінант і закономірностей, які визначають її прояви.

Такого роду висновок стає можливим завдяки іншій важливій особливості економічної теорії і практики. Спонукальні мотиви людської

поведінки цікавлять дослідника соціально-економічного простору не самі по собі, оскільки безпосередні суб'єктивні схильності і переваги взагалі непідвладні точним вимірам. Замість цього економіка має справу тільки з зовнішніми проявами та результатами свідомих переваг, які виражаються в окремих, емпірично спостережуваних актах вибору. Різноманітні уподобання можна звести до спільного знаменника і порівнювати між собою лише остільки, оскільки аналізуються вони тільки побічно, за їх результатами, зафіксованими в економічній реальності. При цьому все, що є в цих бажаннях змістовно і якісно різного ніби виноситься за дужки, – залишаються тільки формальні кількісні параметри і величини, відповідні інтенсивності порівнюваних потреб або стимулів. При такому підході різні види потреб, виражені однією величиною, приймаються за тотожні і, як наслідок, визнаються взаємозамінними [133].

Економіст проводить свої дослідження в припущенні, що відмінності між потребами і перевагами можуть бути невизначеними. Він завжди має справу з об'єктивованими наслідками найбільш сильних і стійких спонукальних мотивів, що впливають на поведінку людини в господарській сфері. Загальна форма всіх цих мотивів тільки одна – бажання обміняти суму своїх зусиль на ті чи інші матеріальні блага. Має сенс підкреслити, що той факт, що у агента економічної дії можуть бути ще й інші, не матеріальні інтереси: борг, особисті прихильності, дух змагання і т.п., – не має вирішального значення.

У цьому сенсі економічна теорія за самою своєю суттю є аксіологічно і соціокультурно нейтральною. Підтвердження цій тезі знаходимо у А. Маршалла: «...самим стійким стимулом до ведення господарської діяльності служить бажання отримати за неї плату, що являє собою матеріальну винагороду за роботу. Вона потім може бути витрачена на егоїстичні або альтруїстичні цілі, і тут знаходить свій прояв багатосторонність людської натури. Однак стимулюючим мотивом завжди виступає певна кількість грошей. Головні мотиви господарської життя можуть бути побічно виміряні в грошах» [106; с. 69].

Нейтральність економічного підходу має іще один, етико-моральний аспект, що виражається в поняттях «норми» та «соціальної справедливості». «Нормальна» поведінка в економічному сенсі далеко не завжди є «справедливою» з морально-етичної точки зору. Залежно від конкретної ситуації економіст повинен розглядати як «нормальні» такі факти, які навряд чи підпадають під категорію «справедливих» і «правильних» з етичної і соціальної точок зору. Наприклад, для найбідніших і малоосвічених верств населення «нормальним» в економічному сенсі слова є готовність виконувати низькооплачувану і малокваліфіковану роботу, оскільки об'єктивні закони ринку встановлюють пряму залежність між рівнем освіти, професійною кваліфікацією і рівнем доходу. Таку залежність при цьому слід розглядати як стабільну і довготривалу тенденцію розвитку економічної системи [106; с. 93]. Таким чином, поняття «норми» в економічній теорії, також будучи етично і оціночно нейтральним, виступає синонімом «закономірності» і означає всього лише перевагу деяких довгострокових тенденцій за певних умов.

Як зазначав А. Маршал, можливість кількісного виміру того чи іншого положення справ виявляється фундаментом і гарантом науковості економічної галузі знань. «Застосування наукових методів та аналізу в економічній науці виникає лише тоді, коли силу спонукальних мотивів людини, а не самих мотивів – стає можливим приблизно виміряти тією сумою грошей, яку можливо віддати, щоб отримати взамін бажане задоволення, або, навпаки, тією сумою, яка необхідна, щоб спонукати індивіда затратити певну кількість власної праці» [106; с. 70].

Грошовий еквівалент, таким чином, становить основу поняття точності в економічній теорії, відмінної від аналогічного поняття, виробленого природничо-науковим знанням. Оскільки економічна теорія має справу з непостійними бажаннями і мінливими схильностями як елементами самої природи людини, нехай і вираженими кількісно, то вони можуть бути оцінені й виміряні завжди тільки приблизно, в рамках певної похибки і ймовірності. Це зовсім не означає ненауковість висновків даної дисципліни, але говорить про те, що тут ми маємо справу з іншими критеріями самої науковості, з

іншими вимогами до строгості і точності методу. Ці нові вимоги відповідають самій природі тих реалій, з якими стикається сучасна економічна теорія і практика.

Серед суспільних наук економіка по праву визнається найбільш точною сферою знання, оскільки економіста цікавить та практична сфера, яка є найбільш упорядкованою і систематизованою частиною людського життя. Здобуваючи собі засоби до існування, людина вступає в область, яка як ніяка інша припускає строгий облік, нормування і контроль. Для дослідника це означає можливість безпосереднього емпіричного спостереження і перевірки своїх гіпотез на основі порівняння з результатами спостережень інших дослідників [135].

Ще одне важливе питання методології економічної теорії і практики – ступінь реалістичності, що є однією з найважливіших передумов раціонального характеру дій індивіда. У повсякденному житті люди нерідко ставлять перед собою реальні цілі, вибираючи оптимальні засоби для їх досягнення. Але було б помилковим вважати, що економіст проектує цю гіпотезу на всю сферу людської поведінки в цілому. Будучи насамперед живою людиною, він звичайно ж обізнаний про вплив ірраціональних мотивів, бажань і спонукань на людську поведінку і вчинки. У повсякденному житті далеко не будь-яка дія є заздалегідь обдуманним результатом попереднього розрахунку. Однак у власній галузі економічної науки індивідуальну поведінку, як правило, в тій чи іншій мірі обдуманно.

Відповідно до іманентних вимог цієї галузі життєдіяльності, людина змушена вираховувати вигоди і невігоди кожної конкретної дії, перш ніж її актуалізувати. У даній теоретичній моделі всі людські дії розглядаються в припущенні, що вони мають бути повністю, від початку і до кінця раціональними. З цією обставиною пов'язаний гіпотетичний статус більшості закономірностей і моделей економічної науки. Зв'язок ідеальних моделей: прогнозів, конструкцій, гіпотез, і реальних процесів в даному випадку носить складний і неоднозначний характер.

Необхідно відзначити, що цілий ряд проблем економічного аналізу пов'язаний з тимчасовим фактором аналізованих явищ і процесів. Для того, щоб реально спостережувані в сьогоденні явища могли призвести до передбачених наслідків, часто має пройти досить багато часу. Однак при цьому і самі ці явища за даний проміжок часу можуть піддатися значним змінам. Отже, прогнозовані тенденції повинні володіти достатньою тривалістю, щоб або повністю розкритися в економічній практиці, або спростувати теоретичні викладки.

М. Алле виділяє кілька взаємопов'язаних філософсько-методологічних принципів економічної науки, особливу увагу приділяючи питанням методологічного розмежування математики і власне економічного аналізу [5; с. 284]. Зупинимося докладніше на цих принципах.

1. Вивчення реальності науковими засобами неможливе без використання теоретичних моделей. При цьому процес формування моделі повинен містити в собі три послідовні стадії:

- а) висування обмеженого числа базових гіпотез, обслуговуючих модель;
- б) дедукція всіх можливих наслідків з базових гіпотез (із залученням логічного та математичного інструментарію);
- в) процедура емпіричної верифікації наслідків, тобто їх співвідношення з економічними фактами, доступними безпосередньому спостереженню.

Друга із зазначених стадій формування теорії є чисто дедуктивною в логічному і математичному сенсі. Однак, як зауважує сам учений, з цього зовсім не випливає, що даною стадією можна знехтувати, оскільки наслідки деяких гіпотез можна, як правило, виявити тільки в результаті ретельного дедуктивного аналізу. Крім того, вже на рівні першої стадії висування гіпотез вченому не обійтися, вважає М. Алле, без аналітичного процесу, що спирається прямо або опосередковано на спостереження, і жодна система гіпотез не може бути прийнята, якщо вона прямо або побічно спростовується даними спостереження. Критерії корисності тієї чи іншої теорії повинні бути визначені двома факторами: мірою її подібності з реальністю і ступенем її зручності .

2. З двох теорій, що пропонують в рівній мірі адекватний образ реальності, перевагу слід віддавати тій із них, яка є більш простою.

3. Необхідні для будь-якої теорії спрощення та схематизація реальності не повинні означати спотворення досліджуваного предмета.

4. Гіпотези не повинні вибиратися «під теорію» [5; с. 289].

Дослідник зауважує, що «Нерідко створюється враження, що економіка служить всього лише приводом для занять математикою і відповідність з реальністю приноситься в жертву красі доказів. Дуже часто засіб перетворюється на самоціль. Як це не парадоксально з наукової точки зору, незрівнянно більше уваги приділяється математичній розробці моделей, ніж розгляду їх структури і гіпотез з точки зору аналізу фактів. Колосальний «наплив» математики відсуває на задній план обговорення основних гіпотез, і багато авторів в більшій мірі стурбовані викладом суто математичних теорем, ніж аналізом реальних соціальних фактів» [5; с. 289].

Окресливши вищенаведені положення, ми стикаємось з соціокультурною парадоксальністю сучасної економічної сфери. Під парадоксальністю в даному випадку розуміється певна формальна неузгодженість математичних та логічних моделей і соціокультурних факторів економічної теорії і практики. На думку іншого авторитетного теоретика, В. Парето: «Ті, у кого є час, можуть потішитися розглядом кінцевих варіацій і після напруженої і тривалої роботи вони прийдуть до результатів в межах допустимих похибок, що не відрізняються від тих, які виходять легко і швидко при розгляді нескінченно малих варіацій, принаймні в звичайних випадках» [220; с. 187].

Проблеми методологічного обґрунтування соціально-філософських аспектів економічної теорії і практики, пов'язані головним чином з тим, що остання являє собою поки ще недостатньо оформлений дослідницький напрямок у рамках соціальної філософії. Буде справедливим твердження, що дана галузь філософського знання знаходиться в стадії пошуків своїх світоглядних і методологічних підстав. З цим, мабуть, пов'язана та обставина, що кількість робіт, спеціально присвячених філософсько-економічним проблемам, поки що відносно невелика. Необхідність пошуку нових підходів у

окресленому напрямку зумовлена тим, що цілісне філософське осмислення людини і суспільства не може бути адекватним без залучення евристичних інтенцій філософії економіки. Разом з тим методолого-гносеологічні підстави цієї філософської проблематики, як і ставлення, в якому вона знаходиться до сучасної економічної теорії потребують окремого обговорення та уточнення.

У сучасних умовах стало очевидним те, що економічний детермінізм в істотному ступені спотворює реальні і складні взаємозв'язки між економічною стороною життя та іншими сферами суспільства: соціальними структурами, формами політичної влади, духовною культурою. Якщо врахувати все це, то видається, що філософія економічної діяльності не повинна претендувати на домінуючу роль в осмисленні суспільства та його історії і не може в сучасній ситуації будуватися як універсальна концепція. Разом з тим, враховуючи всю важливість і значимість економічних реалій в житті людей, філософським, світоглядним аспектам економічної теорії і практики слід відвести особливе місце в ряду інших філософських проблем.

З метою проведення соціально-філософського аналізу соціокультурних детермінант економічної теорії і практики ми звернемося до традиційних концептуальних підстав етики, соціальної філософії і політичної філософії. Зокрема, щодо етичної теорії як розділу практичної філософії Аристотель в «Нікомаховій етиці» зазначав, що «мета даного вчення не пізнання, а вчинки» [6; с. 56.]. Кваліфікуючи далі предметну своєрідність практичної філософії, не можна не відзначити, що вона у своїх основних передумовах виходить з того цілком очевидного факту, що людина є суб'єктом певних вчинків, що мають на увазі деяку мету, цінності, а також конкретні способи досягнення цієї мети. Крім того, практична діяльність як така, а також будь-яка інша конкретна діяльність, завжди так чи інакше спрямована на освоєння та активне перетворення навколишнього світу відповідно до намічених цілей та наслідуваних ідеалів.

Традиційне визначення практичної діяльності поміщає її в ряд трьох основних способів освоєння світу людиною, поряд з пізнанням і естетичною оцінкою. При цьому, ще з часів Античності вважається, що цінністю пізнавального ставлення до світу виступає ідеал Істини, естетичне оволодіння

дійсністю підпорядковане законам Краси, а практична діяльність за самою своєю суттю орієнтована на Благо, як на останню мету всіх людських вчинків. При подальшому обґрунтуванні і уточненні цього визначення зазвичай звертаються до кантівського «практичного розуму», при цьому як і раніше відносячи практичну діяльність виключно до області моральної поведінки. Однак, як нам здається, таке визначення людської практики є надто загальним і позбавлене декількох дуже істотних складових.

Слід зазначити, що й такі цінності, як користь та ефективність, також виступають важливими орієнтирами практичної діяльності людини. У цьому контексті буде логічним послатися на Ксенофонта, чий твір «Домострой» по праву можна вважати початком європейської економічної думки. Згідно основної думки «Домосторова», саме користь є критерієм блага [89; с. 252-254]. Отже, можна зробити висновок, що поряд з іншими розділами практичної філософії, філософія економічної теорії і практики спрямована на осмислення людської діяльності, тобто на концептуальне оволодіння економічної діяльності.

Відомий австрійський економіст Л. Мізес стверджував принципову можливість побудови загальної теорії людської діяльності – «праксеології». Фундаментом «праксеології», згідно з поглядами ученого, повинна стати економічна теорія [113, 114, 115]. Концепція Л. Мізеса виявляє важливу тезу: загальні, тобто філософські питання економіки належать до сфери практичної дії людини. Завдяки такому підходу стає краще зрозумілою сама специфіка економічного підходу до феномену людини: в цілісній людській життєдіяльності економісти виділяють певний приватний аспект, з яким і має справу економічна наука – практична діяльність, орієнтована на користь і ефективність. Потрібно, однак, зауважити, що специфіка власне економічної діяльності в історії економічної науки не завжди тлумачилася однаково.

Хоча економісти-класики разом з корисністю головним мотивом і метою економічної поведінки вважали також прагнення до багатства, сучасні дослідники виходять з інших ціннісних презумпцій. Згідно з існуючої точки зору, прагнення до багатства не є неодмінним атрибутом економічної діяльності: у своїй поведінці «економічна людина» прагне насамперед до максимізації

корисності. Прагнення витягти максимально можливу користь зі своєї діяльності, звівши до можливого мінімуму її витрати, є нині головним атрибутом економічної раціональності, або навіть повністю тотожне цьому поняттю. У результаті виходить, що в центрі соціально-філософського дослідження економіки виявляється новий, особливий тип раціональності, не виділений і не розглянутий класичною економічною наукою – практична раціональність.

Можна стверджувати, що концепція практичної раціональності об'єднує економічний підхід до проблеми людини з різними, суміжними розділами філософії – соціальною філософією, філософією політики і етикою. Про подібність і взаємозв'язок економічної та соціально-політичної проблематики говорить і сама назва економічної науки, що зовсім недавно інтерпретована як «політична економія». Починаючи з А. Сміта, представники цієї науки предметом свого теоретичного інтересу і аналізу робили сутнісні зв'язки між ефективністю економічної системи суспільства і його політичними свободами. Аналогічне співвідношення можна простежити між економічною та етичною сферами суспільного буття, оскільки раціонально-ефективна поведінка, будучи однією з істотних ознак людини, виявляється і в області моральних норм та приписів. Про це свідчить той факт, що цілий ряд концепцій таких відомих економістів, як У. Джевонс, П. Самюельсон, Д. Мілль, прямо або побічно містять в собі принципи гедонізму і утилітаризму в якості власних етичних передумов [21, 151, 116].

З названими етичними вченнями економічний підхід об'єднує загальна логіка економічної і етичної поведінки, орієнтація на схожі цінності та ідеали. Дещо в іншому сенсі можна вказати на дослідження таких вчених, як М. Вебер, Г. Зіммель, В. Зомбарт, С. М. Булгаков, які виявили і описали етичні передумови господарсько-економічної практики [27, 35, 61, 63].

Викладений вище матеріал дає підстави зробити висновок, що існує очевидний зв'язок економічної діяльності з політичними формами соціального життя, з одного боку, і з етичними закономірностями людської поведінки – з іншого. Більше того, певним загальним виміром, проблемним полем дисциплін,

які досліджують ці питання, є раціонально-практична логіка дії, орієнтована на ефективність і витяг максимальної корисності з активної взаємодії з навколишнім світом. Саме навколо цієї ідеї практичної раціональності всі перераховані галузі людського знання організовуються в якості різних розділів філософії. У силу цих обставин соціально-філософське дослідження соціокультурних детермінант економічної теорії та практики має зайняти своє місце у сфері соціальної філософії.

Проте здійснення філософського аналізу соціокультурних аспектів економічної теорії і практики, відсилає нас до концептуально-важливої опозиції, що склалася в царині економічних досліджень останніх часів: «філософія господарства» VS «філософія економіки».

Проект філософії господарства як «етичної економії» пропонує німецький філософ П. Козловський. Згідно логіці останнього, будь-яка господарська діяльність не є автономним і самозамкнутим цілим, вона завжди в тій чи іншій мірі напружена соціокультурними, етичними та релігійними детермінантами. На думку означеного автора, економічна діяльність «трансцендентує в етику, а етика – в релігію» [83; с.46]. Потрібно зауважити, що у своїх дослідженнях прихильник «етичної економії» спирається на традиції німецької історичної школи в політичній економії, згідно ідеям якої економічний аналіз неможливий без урахування цілісного культурно-етичного контексту економічної діяльності. Завдання ж економічної теорії в цьому випадку бачиться у створенні цілісної «теорії народного господарства» [82].

На думку голови історичної школи Г. Шмоллера, теорія народного господарства має бути, перш за все, наукою про людину, тобто історично і етично орієнтованою «наукою про соціально-економічний дух» [24]. Цілком природно, що при такому підході господарський порядок мислиться як такий, що спирається на духовно-моральну свідомість народу. Останній при цьому розуміється не просто як сукупність індивідів, що переслідують свої економічні інтереси, а як цілісний суб'єкт господарства, об'єднаний внутрішніми морально-психологічними зв'язками.

Дана концепція господарства та відповідне тлумачення характеру економічної науки задає вельми природне поле для «філософії господарства». Власне кажучи, між економічною «теорією господарства» та «філософією господарства» немає чіткої межі. Філософія надбудовується над теорією господарства, залучаючи до аналізу більш загальні етичні, духовні та релігійні підстави і чинники національного господарського життя.

У силу цих обставин ми можемо стверджувати, що при всій своїй безперечній оригінальності в окреслену парадигму в цілому укладається і «філософія господарства» С. М. Булгакова. Потрібно відзначити, що видатний мислитель в основному орієнтувався саме на німецьку історичну школу. Помітний вплив, зокрема, зробила на нього відома робота М. Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму» [35]. Справа в тому, що поворот до православ'я в поєднанні з тогочасними професійними інтересами підводив мислителя до тієї ж проблеми, якою займався М. Вебер – впливу релігійної етики на господарську поведінку людини.

У підсумку своїх роздумів С. Булгаков приходять до висновку, що «якщо особистість, яка грає роль фактора економічного розвитку, розвивається під визначальним впливом своїх етичних і релігійних переконань, то, стало бути, і те чи інше релігійне самовизначення особистості і взагалі релігія, яка робить вплив на всі області життя, також відносяться до числа важливих факторів народного господарства» [28; с. 367]. Можна встановити, що роздуми російського філософа в рівній мірі, як і концепції німецьких теоретиків «національного господарства» мають одну загальну передумову. Йдеться про глибоку переконаність в тому, що господарство являє собою органічне ціле, що не зводиться до простої суми господарських актів окремих індивідів, і тому має свою надіндивідуальну логіку. Як зазначав сам мислитель, щоб ці окремі суб'єктивні дії взагалі стали можливі, цілісне господарство як таке, вже повинно було апріорно існувати у своїх основних структурних моментах. У цілому, проблема господарства вченим ставиться в триєдиній перспективі: «науково-емпіричній», «трансцендентально-критичній» і «метафізичній». «Бо те, що в

області емпіричної практики становить предмет «досвіду», – буттєвими своїми коріннями йде в метафізичну землю» [27; с. 50].

Неважко помітити, що деякі ідеї С. М. Булгакова йдуть врозрід з прийнятими в сучасній економічній науці теоріями. Разом з тим багато з них вельми цікаві й оригінальні. Зокрема, багатство, згідно російському мислителю, є умовою свободи людини і необхідним фундаментом прояву прихованих в ній творчих сил, накопичення ж і звернення його у формі капіталу вважається безглуздом і безцільним з погляду вищих цінностей. Праця для С. Булгакова є ніщо інше як вираження початкового зв'язку матеріального і духовного начал в людині, підтримуваного відповідно до християнської заповіді «трудитися». Творчі сили окремої людини і всього народу в цілому реалізуються в трудовій діяльності, яка є одночасно і творчим актом, і проявом необхідності. Крім того, весь світ, за С. Булгаковим, являє собою одне єдине господарство, а суб'єктом господарської діяльності при цьому є все людство [27].

Впадає в очі незвична для сучасної економіки широта задумів і намірів автора «Філософії господарства». Так, наприклад, в методологічній частині своєї концепції він прагне, по-перше, виділити в політекономії філософський аспект, піддати критичному розгляду внесок політичної економії у становлення філософії господарства і, одночасно, в її ж заперечення, по-друге, дослідити вихідні методологічні і світоглядні позиції політекономії, її аксіоматику. Це робиться з метою виявити реальні можливості і неможливості цієї теоретичної дисципліни. І, нарешті, по-третє, ставиться масштабне завдання виходу політичної економії з механіко-матеріалістичного глухого кута на простір широкого і масштабного філософствування, тобто перетворення політичної економії в дійсно цілісну філософію господарства [28; с. 443-467]. У цілому, за суто економічними міркуваннями російського вченого, нажаль, легко вгадується їх «ідеологічне» підґрунтя – прагнення підпорядкувати політичну економію як науку етичним принципам християнської релігії.

Цілком природно, що такі моральні презумпції, що виходять за межі суто наукового інтересу, не могли не призвести автора до критичної і досить радикальної переоцінки сучасних йому економічних теорій. Така переоцінка

закономірно спричинила за собою відмову від домінуючої тоді економічної філософії, центральною проблемою якої було зростання матеріального багатства і способів його досягнення. З'єднання у власних концепціях економічної теорії К. Маркса з етикою І. Канта, характерне для багатьох сучасних йому вчених, також оцінювалося російським філософом досить негативно як прояв матеріалізму, «бентамізму» і позитивізму.

Разом з тим занадто радикальне, з нашої точки зору, протиставлення один одному духовних цінностей праці та індивідуалістичного розрахунку в економічній практиці призвело С. М. Булгакова до необґрунтованого заперечення філософської спроможності економічної теорії як такої. Зокрема, холістичні позиції в трактуванні економічних процесів як органічно-цілісного «господарства» призвели мислителя до ігнорування сучасних йому нових напрямків в економічній науці – маржиналізму та теорії граничної корисності. Рационально орієнтованому у своїй діяльності, корисному індивіду, який стоїть у центрі цих теорій, просто не було місця в системі цінностей, що лежить в основі філософії господарства.

Зазначимо, що принциповим розбіжностям між «філософією господарства» та економічною теорією: розходженням в методології, базовій проблематиці, самих способах постановки проблем і в ціннісних передумовах – є ще одне, суто історичне пояснення. Справа в тому, що концептуальні зрушення у світовій економічній науці, пов'язані з цими теоріями були ледве знайомі і тому з трудом сприймалися радянською інтелектуальною елітою того історичного періоду, в області політекономії орієнтованої на марксизм (а пізніше – на ідеї німецької історичної школи). Саме консервативний і виборчий інтерес лише до цих двох напрямів західної економічної думки поступово приводив прихильників «філософії господарства» до існування в ізольованому інтелектуальному середовищі. Слід відзначити, що такий стан справ не залишився непоміченим і серед радянських мислителів ХХ століття.

Так, С. Л. Франк, критично оглядаючи рецепцію європейської політекономії, зазначав, що для більшості вітчизняних вчених поява нових економічних концепцій протягом 20-30 років залишалася практично

непоміченою. Філософ декларує і головну причину такого запізнення: всі ці теорії не вкладалися в раз і назавжди прийняту марксистську концептуальну модель пояснення соціально-економічної реальності. У цьому зв'язку мислитель називає економічні вчення К. Менгера, У. Джевонса, А. Маршалла та ін. «Якщо імена ці згадуються в нашій літературі, то тільки для того, щоб послати на їх адресу різкі закиди в «відсталості» і «буржуазності» » [187, 188].

Що ж до сучасного стану справ у філософії господарства, то тут звертає на себе увагу плюралістичність і співіснування самих різних точок зору на предмет, метод і методологічний статус даного напрямку. Своєрідність цього напрямку дослідники вбачають у тому, що володіючи значним філософським потенціалом, він є досить перспективною сучасною альтернативою класичній економічній методології. У цілому ж, зараз ця область філософії трактується і як сучасний варіант політичної економії, що протистоїть «економіці», і як міждисциплінарне знання, що розвивається на стику економічної теорії та філософії, і як особлива філософська дисципліна (поряд з філософією історії, релігії, права і тощо), і як особливе узагальнююче знання, для якого характерно не стільки опис господарського буття, скільки розкриття його екзистенційно-світоглядних засад і, нарешті, як філософська методологія економічної теорії [131].

При всьому істотному різноманітті точок зору на місце і предмет «філософії господарства», можливо виділити кілька загальних, інваріантних рис і філософських передумов цього напрямку. Перш за все, потрібно буде сказати про холістичне розуміння «господарства», відповідно до якого економічне середовище інтерпретується як цілісний, єдиний живий організм. Більше того, ідею цілісності прихильники цієї течії проектують далеко за межі суто економічної сфери, використовуючи її як модель для пояснення будь-яких форм людської діяльності як такої. Звідси явно сформульовані претензії філософії господарства на універсальність. У результаті в рамках цієї школи сформувалася досить жорстка опозиція: «філософія господарства» – «економічна теорія». Економіка інтерпретується в цій концепції як всього лише одна з форм більш загальної сфери – господарства, тому значення суто наукової методології,

застосовуваної економічною теорією, прихильниками даної школи визнається з істотними застереженнями.

Як зазначає Ю. М. Осипов: «На зміну політичної економії приходить економічна теорія, версія якої покладена в основу стандартного курсу економіки, предметом якої є вивчення використання людьми обмежених ресурсів для виробництва благ і розподілу їх за допомогою обміну між членами суспільства з метою подальшого перерозподілу цих благ. «Економікс» не передбачає виділення особливої сфери діяльності людини, яка відбивалася б у рамках економічної теорії. Таким чином, філософія господарства втрачає предметні підстави у сфері економічного знання і стає одним з напрямків філософії» [130; с. 16].

Не можна не звернути увагу, що закономірним наслідком такої позиції стає заперечення «філософією господарства» власне філософського потенціалу економічної теорії. У XIX столітті це виражалось в протистоянні німецької історичної школи і британської «абстрактної і неісторичної» політичної економії, а потім і маржиналізму К. Менгера, у XX столітті – в неприйнятті представниками вітчизняної традиції філософії господарства і «етичної економії» провідних положень сучасної економічної теорії.

Однак, на наш погляд, сучасна економічна теорія заслуговує на те, щоб «філософія» звернула на неї більш пильну увагу. Адже не можна заперечувати існування певних взаємозв'язків між деякими економічними теоріями і власне філософськими ідеями і вченнями. Йдеться головним чином про теорію граничної корисності, крім того про школу, яку сам С. Булгаков називав «бентамізмом» (класична політична економія), і, нарешті, про сучасну неокласичну економічну теорію. У цьому зв'язку не можна не згадати трактат А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народу» [167]. Центральна ідея цього трактату – «Теорія моральних почуттів» у переробленому вигляді виявляється інкорпорованою в економічну теорію.

При неупередженому підході до утилітаризму І. Бентама стає цілком очевидним його внесок в етику, політичну філософію і, більш опосередковано, в економічну науку [13]. Позитивіст Дж. Мілль був автором фундаментальної

праці з політичної економії і одночасно численних робіт з логіки, соціальної філософії, етики [116]. Інакше кажучи, нібито позбавлені з точки зору «філософії господарства» глибокого філософського значення економічні напрями на ділі виявляються зануреними в широкий філософський контекст. Більш складним і незрозумілим є питання про взаємовідносини філософії та домінуючих течій економічної науки в ХХ столітті.

Як зазначалося, домінуючою є та точка зору, що сучасна економічна теорія дистанціювалася від філософії та інших соціальних наук, що вона перетворилася на цілком самодостатню теорію. Дійсно, після У. Джевонса, Л. Вальраса, К. Менгера, А. Маршалла економіка багато в чому стала розвиватися у бік абстрактної математизованої дисципліни. Однак буде справедливим твердження, що сучасна економічна теорія все ж не є чистою і замкнутою в собі областю знання. І протягом усього ХХ століття в ній присутня достатня кількість власне філософських та інших соціально-культурних контекстів. Правда, при цьому потрібно враховувати, що філософія ця істотно іншого типу, ніж та, на яку орієнтувалися німецькі та російські економісти ХІХ - початку ХХ ст.

До цього слід додати, що далеко не всі представники сучасної економічної науки поділяли або поділяють позитивістські методологічні установки. Л. Мізес, наприклад, критикував позитивізм і, як уже вище зазначалося, запропонував проект праксеології – соціально-філософської теорії людських дій [115]. Ф. Хайек, відповідно, розробив оригінальну еволюційну концепцію соціальних інститутів, він також був автором численних робіт з політичної філософії та історії соціальних змін [194]. У теоріях С. Кейнса та М. Фрідмена, в неокласичній концепції раціональності про взаємозв'язок політичної і економічної свободи, ясно простежуються суттєві філософські та соціально-гуманітарні аспекти економічного знання [226].

Саме тому поширена теза про те, що на відміну від класичної політичної економії, сучасна економічна теорія остаточно відокремилася від філософії, видається непереконливою. У цьому відношенні нам представляється справедливою позиція П. П. Гайденко, який зазначає: «Не заперечуючи високу

ступінь математизації економіки, я б хотів підкреслити, що західна економічна теорія – це не тільки математика, вона в собі містить і досить філософії» [40; с. 120].

З огляду на вищенаведене слід зазначити, що змістовні відмінності економічних концепцій, в принципі, зводяться до відмінностей в гносеологічних моделях: вибір того чи іншого типу раціональності як нормативу економічної поведінки, та до відповідних антропологічних характеристик як відповідної першооснови. Область дослідження становить саме той рівень існування людини, на якому вона вибирає засоби для досягнення своїх цілей. Окрім цього слід мати на увазі, що в той же час, людина здатна міркувати про самі ці цілі та вищі цінності, існуючі незалежно від її інтересів. Саме цей рівень соціальної реальності і становить предмет вивчення соціальних наук – у тому числі соціальної філософії. В тій же частині роботи, де мова піде про дослідження об'єктивних формальних структур господарської діяльності та економічної раціональності, автор закономірно передбачає звернення до класичних та сучасних соціально-економічних концепцій, серед яких не останнє місце займає теорія соціокультурного апіоризму Р. Роулза, що бере свій початок ще в методологічних викладках І. Канта [157].

В якості висновку підкреслимо, що наявність гносеологічних та етичних передумов економічної теорії і практики обґрунтовує методологічну своєрідність соціально-філософського дослідження соціокультурних детермінант економіки, що розглядається автором саме як економічна антропологія. Послідовна експлікація соціокультурних детермінант економічної науки в перспективі здатна створити методологічне підґрунтя структурування та організації проблемного поля соціально-орієнтованої гуманістичної економічної філософії.

1.2. Економічна діяльність: соціальне значення та структурні особливості

Професійна економічна діяльність виступає інтегративним виміром синтезу економічної теорії і практики. В контексті соціально-філософського аналізу економічну діяльність принципово відрізняє раціонально організована поведінка. Концепція економічної раціональності базується на більш загальному філософському понятті раціональності як такої. Раціональність в цьому загальному сенсі доречно буде кваліфікувати як операційне поняття, тобто поняття з динамічним смисловим обсягом, який задається в залежності від контексту його вживання. Так, наприклад, якщо в Античності раціональне знання визначається виходячи з протиставлення «буття» та «сущого», то в епоху Середньовіччя воно займає місце в опозиції «знання – віра», а просвітителі тлумачать раціональність як знаряддя боротьби проти догматизму. В епоху Нового часу раціональне начало виступає фундаментом зародків наукового знання і виокремлюється на тлі емпіричних досліджень.

У працях основоположників британського сенсуалізму – Дж. Локка, Б. Мандевіля, А. Фергюсона, Д. Юма і А. Сміта людина позиціонується як складне «поєднання різних афектів» [93, 94, 99, 167, 168, 185, 222]. Виходячи з цього, вибудовується відповідного роду соціальна модель, що пояснює поведінку людей. Зокрема, згідно Д. Юму, мораль, виступаючи підставою організації соціально-політичному життю держави, є результатом балансу індивідуальних афектів. Прагнення до задоволення при цьому трактується як остання підстава людської дії [223]. До тієї ж антропологічної парадигми відноситься і модель «егоїстичного індивіда», що запропонована А. Смітом як у філософсько-етичному вченні, так і в його економічній теорії. Опис ринкових закономірностей тут засновано на ретельному і всебічному врахуванні гри інтересів всіх сторін, залучених у економічний процес: власників землі, підприємців, буржуазії, торговців і робітників [167]. Філософія англійського сенсуалізму, таким чином, містить в собі ряд філософсько-антропологічних передумов соціокультурної моделі homo economicus, згідно з якою людина діє з міркувань розрахунку, користі, вигоди та «економічності» в силу самої своєї природи.

Інше уявлення про роль раціональності в економічній поведінці і про мотивації такої поведінки імпліцитно присутні в соціально-філософських теоріях лібералізму А. Сен-Симона та О. Конта. Для «теорії індустріалізму» А. Сен-Симона, зокрема, характерний всеохоплюючий «сцієнтизм» – ствердження про принципову можливість реконструкції структури держави на базі наукових інженерних принципів, прагматична концепція соціальних інститутів, своєрідний культ природничо-наукового і технічного мислення. Невід'ємною ознакою інженерного підходу до управління економічними процесами виступає свідоме планування, контроль і управління всіма без винятку соціальними процесами [165].

На тлі історично мінливих форм тлумачення раціональності можна виділити загальне поняття раціональності як розумної та адекватної орієнтації в рамках певного положення справ. Аналіз історичного генезису такого поняття зроблений у роботах філософів В. С. Автомонова, П. П. Гайдєнко, Ю. Н. Давидова [1, 2, 3, 40]. Однак дане визначення не є суто формальним – на цілі такої поведінки накладаються деякі змістовні обмеження: не всяка мета може бути названа розумною, як і не всяке бажання виправдано в контексті досягнення зазначеної мети. У цьому зв'язку більш вузьке поняття економічно-раціональної поведінки потребує ряду специфікацій і уточнень.

Як наслідок, предметну експозицію поняття раціональності в економічних теоріях можна простежити за декількома напрямками, відповідними засадничими моментами даного поняття є: оптимізація, усвідомленість, взаємоузгодженість і несуперечність системи переваг, цілепокладання, формалізм (нейтральність щодо змісту цілей) і антипсихологізм (незалежність від процесів формулювання вибору). Дві останні характеристики дослідники традиційно відносять до негативних елементів, що швидше окреслюють кордони суто економічного поняття раціональності, ніж демонструють його сутнісні властивості.

В. С. Автомонов, досліджуючи антропологічні аспекти економічної поведінки, розрізняє формальне тлумачення економічної раціональності, зрозумілої як сукупність способів і процедур оптимізації економічної системи, і так званої функціональної раціональності, як базової моделі більшості суспільних

наук. Якщо у другому випадку вимога усвідомленості поведінки не є необхідною, то межі економічної раціональності строго збігаються з межами індивідуальної свідомості. Раціональну поведінку в традиційному для соціальних наук сенсі можна кваліфікувати як таку, яка найкоротшим шляхом призводить дану систему до збереження і збільшення її гомеостазису (рівноваги, стійкості). Однак саме в цьому пункті полягає важлива відмінність загального тлумачення раціональності від специфічної економічно-раціональної поведінки [1; с. 24]. Схожих поглядів дотримується і автор теорії «обмеженого вибору» Г. Саймон, згідно з поглядами якого моменти гомеостазису системи і її адаптації до середовища є нейтральними по відношенню до оптимальної поведінки, оскільки рівноважний стан системи ще не означає її оптимального стану [160; с. 16].

Відповідно до поглядів М. Алле, визначення економічної раціональності формулюється в припущенні, що індивід сам по собі найкращим чином розуміє і визначає для себе власні цілі і оптимальні способи їх досягнення [5]. На цій передумові економічної теорії засновано одне з фундаментальних її понять – «перевага». Евристична цінність цього поняття ґрунтується на гіпотезі вченого про те, що будь-який споживач «віддає перевагу тому, що сам вважає кращим». Взаємозамінність цільових уподобань, таким чином, може бути визнана відмітною властивістю тієї моделі раціональності, яка використовується в економічній науці. Це означає, що факти раціональної поведінки в економічному сенсі можна констатувати скрізь, де можна зафіксувати внутрішньо несуперечливу, тобто послідовну, ієрархічно вибудовану і незалежну від зовнішніх змістів, систему уподобань.

Інша важлива складова економічної раціональності – «поведінкова цілеспрямованість». Розглянута в економічному аспекті людська поведінка інтерпретується як результат свідомих цілераціональних індивідуальних дій. Вперше ця установка була сформульована К. Менгером, а подальший розвиток отримала в роботах представників неоавстрійської школи та І. Шумпетера [111, 216]. Цілепокладання при цьому визнається апріорним: попереднє планування діяльності передує самій цій діяльності. Цілераціональність розглядається і як прагнення до максимальної корисності, і як прагнення до найкращого задоволення

своїх потреб, а також у вигляді «переваг», «терезів» і «цілей» в нових економічних концепціях [21].

Відзначимо, що раціональність в економічній теорії визначається виключно формально, а саме як максимізація цільової функції за визначених обмежень. Так, на думку Д. Хаймана, ключова поведінкова передумова в моделях, що використовуються в сучасній мікроекономіці, полягає в тому, що поведінка людей мотивується бажанням максимізувати прибуток, одержуваний при здійсненні операцій. При цьому вибір найкращих засобів для досягнення тієї чи іншої мети здійснюється безвідносно до самих конкретних цілей [200]. Формування цієї установки, що розділяється більшістю сучасних дослідників, сходить до теорії пізнання Д. Юма, в якій раціональність зводилася до простого формального співвідношення цілей і засобів [223]. Структура економічної раціональності розглядається як повністю незалежна від конкретних психологічних процесів у рамках індивідуальної свідомості (сумнівів, коливань, проміжних рішень, зміни переваг і т.д.). Факт вибору економічна наука аналізує як самодостатній, повний і завершений, укладаючи «в дужки» його гносеологічну і психологічну природу.

З огляду на вищенаведене, виділені сучасною економічною теорією елементи раціональності відсилають до відповідних соціокультурних та антропологічних моделей як до першооснови. У цьому ряду визначальне місце займає модель «Економічної людини» як «раціонального максимізатора корисності». Її можна виявити насамперед у маржиналістських теоріях граничної корисності Л. Вальраса, У. Джевонса та К. Менгера [21, 31, 111]. Базова ідея цих концепцій – «максимізація корисності» – своїм походженням зобов'язана утилітаристському вченню І. Бентама. Головним чином це стосується найважливішої для І. Бентама концепції «максимізації щастя». Найважливіші положення цієї парадигми зводяться до п'яти взаємопов'язаних елементів: концепції досвіду як комплексу чуттєвих вражень; ідеї безпосереднього життєвого досвіду як єдиного джерела достовірного знання; вченню про індивідуальну свідомість як «*tabula rasa*», позбавлену будь-яких власних апріорних уявлень, які не містяться в досвіді; редукції психічного апарату до «вражень» як його найпростіших одиниць і

тлумачення психічних функцій як звичайного результату довільних комбінацій таких одиниць [13].

Запозичивши з цієї традиції ідею про свідомість людини як «*tabula rasa*», що управляється зовнішніми впливами через відчуття і випадкові асоціації, маржиналісти доповнили її гедоністичною концепцією людини, єдиною метою якої виступає пошук насолод і яка, щоб досягти цієї мети, буде зважувати і точно розраховувати кожен свій крок на шляху до неї. Крім цього, маржиналістська концепція зводить найважливішу економічну проблему – проблему цінності – до психології споживчого вибору. Антропологічні передумови цієї теорії, таким чином, можна звести до сукупності тверджень про психологічну природу людини.

На протипагу даній моделі людини, що автоматично реагує на подразники зовнішнього світу і в своїх виборах керується тільки почуттями задоволення і невдоволення, експериментальна психологія В. Вундта і вчення Дж. Уотсона запропонували концепцію активної особистості, на рішення і поведінку якої впливає цілий комплекс причин, що не обмежуються тільки прагненням до задоволення: вроджені інстинкти, різноманітні фізіологічні та біологічні фактори [182]. В економічній теорії представники альтернативного маржиналізму «об'єктивістського» напрямку: П. Самуельсон, Дж. Хікс, І. Фішер, прагнули витіснити будь-які психологічні імплікації з економічної науки за її межі [23, 161, 203,].

Відносячи проблему вартості як цінності в розряд зовнішніх, неекономічних проблем, прихильники радикального антипсихологізму зосереджуються на аналізі кривих попиту та пропозиції – «кривих байдужості», які, як передбачається, не містять в собі ніяких спеціальних відсилань на ті чи інші особливості людської природи. У «теорії виявлених переваг» П. Самуельсона від споживача не потрібно максимізувати корисність за допомогою точних раціональних обчислень: він просто робить послідовний несуперечливий вибір, віддаючи перевагу одному варіанту над іншим. Місце поняття корисності займає тепер поняття переваги (вибору). У рамках теорії виявлених переваг переконливо демонструється еквівалентність несуперечливого вибору. Як вважає вчений, суб'єкт завжди максимізує цілком конкретну величину, а не абстрактну ідею корисності, і акти

вибору, в яких здійснюється ця процедура, емпірично спостережувані [161]. Остання обставина дозволяє вибудувати дану теорію у відповідності з методологічно-науковими критеріями.

Свій розвиток тенденція радикального антипсихологізму отримала в теорії Дж. Хікса, в якій переосмислення основних положень маржиналізму призвело до розкриття властивостей людської поведінки в термінах концептуальної мови математики. Перед поясненням причин вибору, пріоритет віддається реєстрації самого факту вибору. В результаті психологічні властивості економічного вибору людини були модифіковані в найпростіші властивості математичних функцій [203].

Інший варіант критики психологічних і антропологічних презумпцій маржиналістської теорії представлений у концепції основоположника інституціоналізму Т. Веблена. Розглянута з точки зору імплікованої в ній антропологічної та психологічної моделі поведінки, ця теорія являє собою синтез еволюційного вчення Ч. Дарвіна, нової психології У. Джеймса і окремих психологічних ідей У. Магдугалла. Т. Веблен виділяє дві поведінкові моделі економічної людини, що утворюються з різних комбінацій базових людських інстинктів («інститутів») – «промислова поведінка» і «грошове суперництво». Останнє може породжувати невиправдане напруження, яке в економічному відношенні часто навіть не спрямоване на безпосереднє отримання прибутку: наприклад, діяльність великих підприємців-монополістів, орієнтована на придбання якомога більшої частини самої промислової системи, і є руйнівною для процесу суспільного виробництва, гальмує і блокує його ефективність. Як наслідок, подібна модель виявляється непродуктивною для адекватного опису такої економічної поведінки [38].

Розбираючи загальні питання економічної діяльності, А. Маршалл вказує на її гіпотетичний статус: всі людські дії в економіці розглядаються в такому контексті, ніби вони є повністю раціональними [106]. У цьому зв'язку він позначає межі застосування поняття «раціональної максимізації корисності»: відсутність необхідності враховувати можливі відповідні дії інших індивідів і введення ряду додаткових гіпотез, моделей і передумов (наприклад, гіпотеза про однакову

поведінку економічних суб'єктів, концепція конкуренції, рівноваги і всеосяжності ринків та ін.) За Л. фон Мізесом, абсолютно раціональна людська поведінка була б можливою тільки в умовах досконалого ринку, і якщо відповідна соціокультурна модель в окремих випадках не працює, то це може означати тільки недосконалість самого ринку, спотворює вплив на нього зовнішніх чинників [115].

Філософський аналіз соціокультурних підстав господарської діяльності представлений роботами Р. Роулза. У даній теорії уявлення про раціональність як апіорну вимогу до суб'єкта економічної діяльності доповнюється критерієм моральності, який зводиться до принципів «рівної свободи» і «рівної доступності». Крім того, ним вводиться і за допомогою логіко-філософського інструментарію аналізується принцип «раціональної ефективності» як ключовий для розуміння поведінкової структури сучасного господарюючого суб'єкта [157].

Аксіологічні аспекти і ціннісна завантаженість економічної діяльності всебічно проаналізовані Г. Зиммелем, В. Зомбартом і М. Вебером. Приділяли увагу аналізу цієї проблеми і вітчизняні мислителі – Є. Р. Борінштейн, Г. Б. Василевський, І. В. Єршова-Бабенко, В. В. Ільїн, Б. О. Кістяківський, Л. В. Кринець, О. В. Лісієнко, Г. В. Музиченко, В. П. Плавич, О. П. Полисаєв, В. В. Попков, І. С. Семененко, О. В. Халапсис, М. Ф. Цибра та інші. Згідно перерахованим авторам, аналіз взаємозв'язку між феноменом європейської раціональності і новим соціально-антропологічним типом економічної діяльності породжує цілий комплекс питань і тем, поставлених у дослідженнях даних авторів: розкриття генезису структури економічної раціональності, експлікація її найважливіших елементів і конструктів, аналіз співвідношення матеріальної структури господарства і «капіталістичного духу», опис функціонування економічної раціональності в конкретній господарській ситуації, дослідження традиціоналістської культури як фактора обмеження економічної раціональності, вивчення етичних і психологічних рис «homo economicus», аналіз протестантської культури як фактора асиміляції структур раціональності, осмислення підстав концепції економічної культури як «соціального тіла» homo economicus, і, нарешті, концепція «капіталістичного

духу» як онтологічної умови функціонування економічної раціональності [37, 56, 61, 121, 136, 201].

Широкий світоглядний та соціокультурний контекст економічної діяльності також заданий засновником «філософії господарства» С. М. Булгаковим і його сучасними послідовниками Ю. М. Осіповим та Л. А. Тутовим. Таким чином, проблема специфічних структур економічної раціональності і антропологічних передумов економічної теорії до теперішнього часу вже усвідомлена науковою думкою як важлива і щодо самостійної проблематики соціальних наук і для міждисциплінарних досліджень; проте рівень власне концептуального опрацювання цієї проблеми в сучасній науковій літературі ще недостатній: не вироблений власне філософський інструментарій для аналізу ключових моментів господарської діяльності.

Дослідження взаємозв'язків між феноменом європейської раціональності і виникненням капіталізму в Європі заслуговує окремого розгляду. Відкриття в цій області належать, головним чином, представникам німецької історичної школи і, насамперед, – М. Веберу і В. Зомбарту.

Нам видається, що в описах М. Вебером «капіталістичного духу» можна вичленувати два відносно самостійних аспекти: аналіз власне капіталістичного «духу» і осмислення особливої капіталістичної раціональності. Перша сфера являє собою певну соціокультурну середу (релігійні цінності, морально-етичні норми тощо), певний ідейний ґрунт, що став благодатним для визрівання капіталістичного світогляду та світовідчуття. Іншими словами, в дану класифікаційну рамку слід віднести комплекс етичних поглядів на економічну діяльність, який вписує її в контекст життя в цілому. Це свого роду опора життєвої поведінки підприємця «нового стилю». Другий же, більш вузький феномен – це ті конкретні форми, в яких кристалізується таке світовідчуття – набір припущень і передумов про те, чим є раціональність і що означає «бути раціональним». Іншими словами, це певна імплікована в даному типі світогляду модель раціональності. Всі ці припущення та подання утворюють цілком конкретний тип раціональності,

який можна розглядати як самостійне явище, доступне аналізу і порівняння з іншими, альтернативними йому типами раціональності [33].

Відзначимо, що сам німецький соціолог своє дослідження пов'язував насамперед з першим зазначеним аспектом, тобто з більш широкою проблематикою «духу» капіталізму: «Нам належить з'ясувати, який дух породив ту конкретну форму «раціонального» мислення і «раціонального» життя, з якого вирости ідея «покликання» і та здатність повністю віддаватися діяльності в рамках своєї професії, що завжди була однією з найхарактерніших рис нашої капіталістичної культури і є такою і понині» [35; с. 95-96]. Говорячи в цілому, М. Вебера цікавила історія капіталізму, визначеного ним як масове явище, а об'єднуючою силою, що додає цьому явищу масовий характер, був визначений його «дух».

Важливо відзначити, що капіталістичний «дух», будучи джерелом виникнення економічної діяльності і економічної раціональності, сам є глибоко ірраціональним. Етичні та релігійні орієнтири господарського життя, ставлення до своєї справи як до «покликання», що реалізує зобов'язання перед Богом, – всі ці уявлення є зовнішніми стосовно раціонально організованої економічної практики, якщо розглядати її автономно. Заслуга ж німецького вченого полягає в тому, що він простежує конкретний історичний генезис «раціональності» з цього більш глибокого принципу, описуючи зв'язок і взаємовплив джерел господарської практики. При цьому вчений полемізує з тезою В. Зомбарта, згідно з якою саме «економічному раціоналізму» слід віддати пріоритет у питанні про головний принцип капіталістичного господарства. [62; с. 234-241].

Вірніше було б сказати, що це твердження М. Вебер приймає з низкою суттєвих застережень і уточнень. Зовсім не заперечуючи головної ролі економічної раціональності в науковому обґрунтуванні технології виробництва і пов'язаного з цим підвищення продуктивності праці, а також у виробленні оптимальних схем розподілу матеріальних благ, вчений, проте, відмовляється визнати первинний характер раціоналізму як феномена, з якого можна було б вивести всі інші явища капіталістичного життя. Визнання

успіхів раціоналізації в галузі прикладних наук, техніки та економіки для цього виявляється все ж недостатньо. «Складається враження, що розвиток «капіталістичного духу» може бути найлегше зрозумілим в рамках загального розвитку раціоналізму і повинен бути виведеним з його принципового підходу до сутнісних підстав буття. У цьому випадку історичне значення соціокультурного розвитку зводилося б до того, що він зіграв значну роль в якості основи формування чисто раціоналістичного світогляду. Однак при першій же серйозній спробі впровадження редукції такого роду стає очевидним, що подібна спрощена постановка проблеми неможлива ... » [35; с. 94]. Необхідно також розглянути дискутоване в сучасній літературі питання про співвідношення веберівської моделі капіталістичної раціональності з відповідною моделлю в рамках марксистської концепції.

Концепція розвитку капіталізму М. Вебера не повертає нас до традиційного для історичного матеріалізму зіставлення матеріального «базису» та ідейної «надбудови». У всякому разі, у читача «Капіталістичної етики» цілком може скластися враження, що в питанні про їх пріоритети, матеріальна структура капіталістичного господарства та її духовна основа фактично міняються місцями. І тепер вже не «базис» задає всі вторинні (духовні, ідейні та ментальні) структури агентів господарської практики, а, як здається, саме духовна мотивація запускає активний розвиток матеріальних економічних процесів. Однак, на наш погляд, правильніше було б інтерпретувати дану проблему поза традиційною опозицією «базис – надбудова», сказавши, що М. Вебер має тут на увазі третє поняття, більш реальне, ніж ці два.

Причинно-наслідкові зв'язки між матеріальними і духовними рушійними силами історії, що формулюються за зразком природничих наук, поступаються місцем відносинам адекватності. Взагалі ж, уявлення про однозначну і односторонню детермінацію «надбудови» «базисом» представляється нам значно спрощеним варіантом вчення К. Маркса, його спотворенням в рамках окремих діалектико-матеріалістичних концепцій [101].

Сама ж теорія основоположника марксистського вчення, розглянута в її автентичному контексті, виявляє значно більше багатозначності.

Підтвердження цієї тези знаходимо, зокрема, у М. К. Мамардашвілі, що тривалий час зосереджував власні зусилля на дослідженні вчення К. Маркса. [97; с. 14-15]. Відповідно до поглядів філософа, К. Маркс радикально переосмислює саму схему причинності людської свідомості. Механічна причинність, яку попередня раціоналістична філософія автоматично поширювала на весь соціальний досвід, виявляється неадекватною для опису закономірностей в цій області людської діяльності.

Концепція механічної причинності заснована на тій передумові, що об'єктивна соціально-економічна дійсність індивіда прямо і без спотворень формує в його суб'єктивності свідомі образи. У цьому, мабуть, і полягає розхожий, «вульгарний» сенс тези К. Маркса, що соціальне буття визначає свідомість. Однак сам німецький філософ, дистанціюючись від цього припущення, виводить світ свідомості економічного агента не з безпосереднього змісту окремих об'єктів, нібито перенесених в свідомість простим механічним відображенням, а з відносин, що складаються між даними об'єктами в системі, з їх місця та диференціації в цих відносинах. Окремі об'єкти, згідно М. К. Мамардашвілі, є своєрідними «згущеннями» економічної системи, в яких індивідуальній свідомості в перетвореній формі задані взаємозв'язки і закономірності цієї системи. Така форма як раз і виступає у К. Маркса елементом ідеологічної «надбудови», і як така може бути простежена аналізом аж до самого її виникнення з матеріальних соціально-економічних відносин в «базисі» [97; с. 21].

Принциповим тут є те, що самі ці взаємозв'язки і сплетення соціально-економічної системи, з яких ця форма черпає свій первинний зміст і життя, не задані ні в індивідуальній свідомості, ні в колективній свідомості класу в уявленнях, які індивід або клас має про самого себе. Вони прямо не містяться, будучи або опущені, або «зашифровані». При цьому «перетворена форма», будучи представницею цих реальних відносин у свідомості, заміщає їх таким чином, що в самому цьому процесі випадання відносин і їх заміщення індивід

своїми міркуваннями не бере участі. Тому, доводить мислитель, про причинно-наслідкові зв'язки між суспільним буттям і суспільною свідомістю можна говорити тільки в тому спеціальному сенсі, згідно з яким ідеологічні уявлення у свідомості індукуються більш широкою системою і грою відносин у ній. Тобто мова йде тільки про системний, а не якийсь інший тип причинності.

Теза К. Маркса про те, що суспільна свідомість обумовлюється суспільним буттям, що зміст ідеологічних, правових і взагалі надбудовних утворень задається безпосередньо самим економічним відношенням і т. д., повинна розглядатись з урахуванням абстракцій і ідеалізацій, що лежать в основі Марксової схеми причинного зв'язку між суспільним буттям і суспільною свідомістю. Варто тільки опустити їх, як вона стане безглуздою. Саме у зв'язку з розкриттям системної причинності і першими зразками структурного аналізу свідомості і з'являються у К. Маркса перші форми матеріалістичного її трактування, поширення на формування свідомості принципів соціального детермінізму, що дозволяє зрозуміти і складніші, відносно самостійні форми і відгалуження свідомості» [97; С. 21]

Історичне вивчення генезису європейської раціональності у всьому різноманітті її проявів (економіка, наука, філософія, право та ін.) показує нерівномірність і неодноразовість цього процесу у відповідних областях людської діяльності. Розвиток раціоналізму аж ніяк не узгоджується в історії з періодами економічного розквіту. Наприклад, не можна заперечувати того факту, що європейська концепція раціонального права досягла своєї найвищої точки розвитку вже в пізній Античності і, навпаки, найменш розвиненою опинилася в ряді найбільш економічно розвинених країн (Англія). Крім того, раціоналістичні філософські ідеї, наприклад, в XVIII столітті, були сприйняті передусім у країнах із середніми і низькими показниками капіталістичного розвитку. Що ж до раціоналізму в більш широкому сенсі – як способу практичної орієнтації в житті взагалі – то, як зазначає М. Вебер, по відношенню до сприйняття професії як покликання цей тип раціональності виступає як нейтральний, тобто також не є визначальним [35].

Якщо ж говорити про зіставлення «духу» з власне матеріальною структурою капіталістичного виробництва, то ці поняття можуть не збігатися і історично, «дух» може запізнюватися по відношенню до вже усталеної економічної структури та обслуговуючих її раціональних моделей. Аналізуючи підприємство сукупності виробів домашньої промисловості середини XIX століття, М. Вебер зауважує: «Якщо виходити з комерційних ділових якостей підприємців, з наявності капіталовкладень і обігу капіталу, з об'єктивної сторони економічного процесу або характеру бухгалтерської звітності, то слід визнати, що перед нами в усіх відношеннях постає «капіталістична» форма організації. І проте це традиційне господарство, якщо взяти до уваги дух, яким воно перейнято» [35; с. 87]. У даному випадку матеріальний устрій господарства за всіма основними ознаками (у тому числі і за наявністю раціонального управління) відповідає капіталістичному типу, проте сам суб'єкт економічної діяльності за своїми цілями, мотиваціями і за самою своєю ментальністю належить ще до докапіталістичного світу з його традиційним, розміреним життєвим укладом. Примітно, що навіть присутність власне комерційних і ділових якостей у такого суб'єкта ще не є аргументом на користь наявності у нього капіталістичного духу. Разом з тим дослідник наводить і ряд прикладів протилежного змісту, які показують, що «капіталістичний дух», безумовно, існував ще до якого б то не було «капіталістичного розвитку» [35; с. 77]. Те, що в обох цих випадках називається «капіталістичним духом», являє собою щось більше, ніж суто економічні взаємозв'язки і відносини. Останні вперше стають можливими завдяки розвитку «капіталістичного духу», який і в історичному плані є більш раннім феноменом.

Доречно задатися питанням: в якому відношенні до цього комплексу релігійно-етичних уявлень знаходиться власне економічна структура капіталістичного господарства (і відповідні раціональні процедури прийняття рішень)? В яких категоріях слід аналізувати ці відносини? Чи мають місце тут причинно-наслідкові зв'язки і яке з двох явищ в такому випадку є первинним?

Відносини між капіталістичною формою економічної активності і «духом», відповідно до якого вона реалізується, М. Вебер прописує в узагальненому вигляді. Ці питання відсилають нас до проблематики, краще описаної дослідником в термінах відносин «базису» і «надбудови». Веберівську критику цих категорій ми розглянемо в наступному розділі, відрізняючи останню від однозначної детермінації, прийнятої на озброєння природничими науками. Те специфічне світовідчуття «перших підприємців», яке характеризується систематичним і раціональним прагненням до законного прибутку в рамках своєї професії, найбільш повно відповідає саме економічній структурі капіталістичного підприємства. Останнє, у свою чергу, знаходить в цьому прагненні найбільш адекватну для себе духовно-рушійну силу.

Взагалі кажучи, категорія адекватності – одне з основних методологічних знарядь М. Вебера. Встановлення адекватних причинних зв'язків тих чи інших «великих історичних явищ» слід відрізняти від пошуку однозначно каузальних відносин, за яких один з двох факторів повністю визначав і обумовлював би інший, як причина детермінує наслідок. Швидше, тут можна було б говорити про більш тонкі і гнучкі відносини відповідності, за яких обидва фактори, впливаючи один на одного, розвиваються паралельно, але при цьому є відносно автономними [40; с. 36-52].

Що з цього випливає? Мабуть, те, що в дійсності господарського життя, в економічній діяльності «дух» і «раціональність» – як принцип організації матеріальних економічних процесів, настільки тісно пов'язані і переплетені один з одним, що їх розведення варто сприймати як методичний прийом, здатний пролити світло лише на окремі елементи, досліджуваної нами теми.

Висновки до першого розділу

В розділі у контексті соціально-філософського аналізу були висвітлені економічна теорія та практика. Зазначено, що економічну діяльність принципово відрізняє раціонально організована поведінка. Концепція економічної раціональності базується на більш загальному філософському понятті раціональності як такої. Раціональність в цьому загальному сенсі кваліфіковано як операційне поняття, тобто поняття з динамічним смисловим обсягом, який задається в залежності від контексту його вживання.

На думку автора дослідження, сучасна економічна теорія і практика здатні ефективно розвиватись лише в інтегративній єдності. Інтеграція економічної теорії і практики актуалізується у процесі дослідження тенденцій людської поведінки у соціально-економічному просторі та виявленні тих детермінант і закономірностей, які визначають її прояви.

Здійснення філософського аналізу соціокультурних аспектів економічної теорії і практики, привело автора до розкриття концептуально-важливої опозиції, що склалася в царині економічних досліджень між економічною теорією та «філософією господарства». Зазначено, що «філософії господарства» властива незвична для сучасної економіки широта задумів і намірів дослідників: П. Козловскі, П. Шмоллера, С. Булгакова, Ю. Осипова, Л. Тугова. Так, в методологічній частині концепції вчені прагнуть, по-перше, виділити в економіці філософський аспект, по-друге, дослідити вихідні методологічні і світоглядні позиції економічної теорії, її аксіоматику. Це робиться з метою виявити реальні можливості і неможливості цієї теоретичної дисципліни. І, нарешті, по-третє, ставиться масштабне завдання виходу економічної теорії з матеріалістичного глухого кута на простір широкого і масштабного філософствування, тобто перетворення економічної теорії і практики в цілісну філософію господарювання. Своєрідність цього напрямку полягає у тому, що володіючи значним філософським потенціалом, він є досить перспективною сучасною альтернативою економічної методології.

Разом з тим занадто радикальне, з нашої точки зору, протиставлення один одному духовних цінностей праці та індивідуалістичного розрахунку в

економічній практиці призвело визначених авторів до необґрунтованого заперечення філософської спроможності економічної теорії як такої. Зокрема, холістичні позиції в трактуванні економічних процесів як органічно-цілісного «господарства» призвели до ігнорування сучасних напрямків в економічній науці – маржиналізму та теорії граничної корисності.

В розділі підкреслено, що існує очевидний зв'язок економічної діяльності з політичними формами соціального життя, з одного боку, і з етичними закономірностями людської поведінки – з іншого. Більше того, певним загальним виміром, проблемним полем дисциплін, які досліджують ці питання, є раціонально-практична логіка дії, орієнтована на ефективність і витяг максимальної корисності з активної взаємодії з навколишнім світом. Завдання економічної науки, полягає в ретельному дослідженні тенденцій людської поведінки і виявленні тих імовірнісних законів, яким вона підпорядковується. Проте, будь-яка закономірність, виявлена і описана інструментарієм економічної теорії, носить імовірнісний характер. Тому економічна закономірність за своїм методологічним статусом набагато ближче стоїть до теоретичних узагальнень наук про культуру. І визначення соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в означеному контексті становить уже не тактичне, а стратегічне метадисциплінарне значення.

Змістовні положення розділу були розкриті у наступних публікаціях автора.

Остапенко І. Г. Економічна діяльність людини: методологічні закономірності та основні принципи / І. Г. Остапенко // Перспективи, 2013. - №1(55). – С. 76-81

Остапенко І. Г. Соціально-філософські аспекти та методологічні підстави економічної науки / І. Г. Остапенко // Наукове пізнання: методологія та технологія, 2013. -№ 1(30). – С.119 -126.

Ostapenko Iryna, Social and philosophical aspects of economic theory and education / Iryna Ostapenko // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Trendy ve vzdelavani», 19-20 cervna 2013 v. (Чехія, м. Оломоуц). - P.562-565.

РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНО-АНТРОПОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Теоретико-методологічні аспекти формування соціокультурних детермінант «економічної людини»

Дослідження має міждисциплінарний характер. Основним методологічним підґрунтям є соціально-філософський аналіз та соціокультурний підхід, в рамках якого економічна діяльність розглядається як сфера актуалізації соціокультурного простору. Сучасна економічна теорія і практика визначаються культурними детермінантами та ціннісними орієнтаціями, які спрямовують напрям їх розвитку на шляху до досягнення визначеної мети. В основі окресленого підходу лежать позиції М. Армстронга та Т. Коно, що визначають превалювання ціннісної сфери економічної діяльності як основи для формування відповідного типу економічної поведінки [8, 84].

В роботі застосовується аналітичний підхід до досліджуваних явищ сучасної економічної і соціокультурної реальності. На думку Дж. К. Грейсона та К. О'Дейла соціокультурна і економічна реальність сучасного суспільства відзначається формуванням нових аксіологічних орієнтирів, що спонукають до розвитку на міжнародній економічній арені економічних підприємств та організацій, що наслідують принципи соціально-відповідального виробництва та визначаються спільною роботою суб'єктів економічної практики в ім'я досягнення соціально-значущої загальної мети [47].

Задля аналізу соціально-економічної стратифікації та визначення сутнісних аспектів соціально-економічної нерівності в роботі використовуються як структуралістська, так і конструктивістська модель соціально-економічного узгодження. Перша робить акцент на структурах, які більш-менш жорстко зумовлюють поведінку людей, друга ж підкреслює відносну свободу діючого індивіда, який перетворює середовище і творить його за своїм власним задумом. Окреслені вище методологічні підходи використовуються здебільшого під час аналізу тих контекстуальних умов, у яких формується соціально-значуща економічна діяльність індивідуальних і колективних суб'єктів економічної практики, що дозволяє певною мірою інтегрувати антропологічну, етичну та

соціально-економічну складові соціальної дійсності у цілісний антропоцентричний конструкт.

Системний підхід в роботі актуалізовано з метою дослідження структури, механізмів та інтегративних векторів розвитку сучасних економічних організацій. Згідно позиціям А. Берліна та Дж. Несбітта, економічна організація є суб'єктом соціальної діяльності та являє собою особливу форму соціальної організації сучасного суспільства. Сутнісною рисою сучасної економічної корпорації виступають партнерські відносини на рівні взаємодії інтересів двох сторін – керуючої і керованої. У процесі становлення, розвитку і функціонування економічної організації формується специфічна економічна культура, відповідна корпоративним цінностям і цілям [17, 125].

Дослідження основних тенденцій розвитку соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в сучасному постіндустріальному суспільстві, а також оцінка можливих перспектив формування та подальшої еволюції суспільних відносин, які передбачають звернення до дослідження процесів, поки ще далеких від свого завершення, актуалізували використання методів ймовірнісного соціального прогнозування.

У роботі широко застосовуються базові методи концептуалізації складних і багатопланових явищ: аналіз, узагальнення, дедукція, ідеалізація, абстракція, моделювання та конструювання, виділення «ідеальних типів». Центральним елементом складного комплексу проблем щодо соціально-філософського осмислення економічної діяльності є соціокультурна антропологія економічної теорії і практики. Цей момент варто особливо підкреслити, оскільки саме тут, на наш погляд, проходить не завжди помічений, але принциповий розділ між двома напрямками дослідження світоглядних основ економічної діяльності. Мова йде про певну неузгодженість у методологічному відношенні між «філософією господарства» та «філософією економіки». Відомо, що однією зі специфічних рис економічних теорій є використання в них неявних антропологічних передумов. Будучи неявною підставою предметно-змістовних, наукових висловлювань тієї чи іншої теорії, ці передумови самі рідко стають предметом рефлексивного аналізу вчених.

Тим часом, в сукупності міркувань авторів економічних концепцій імпліцитно міститься одна цілком певна «модель людини», тобто сума припущень про те, чим є людина в економічному вимірі. Іншими словами, цілком незалежно від бажання і свідомості економіста в його теорії так чи інакше вже присутня певна відповідь на це чисто філософське питання. Модель, про яку ідеться, прийнято називати «людина економічна» - «*homo economicus*», за аналогією з «*homo sapiens*». Варто відзначити, що модель «економічної людини», хоча і не завжди в виразному вигляді, була присутня і в класичній політичній економії. Однак у сучасній економічній теорії, насамперед – у неокласичному напрямі, вона окреслена в більш чітко вираженому вигляді [1]. У даному випадку «економічну людину» можна коротко охарактеризувати як зануреного у соціокультурне середовище раціонального максимізатора корисності.

Справедливості заради треба відзначити, що по відношенню до цієї антропологічної концепції існує давня критична традиція, яка бере свій початок від Б. Мандевіля і А. Сміта. Головний предмет цієї критики – твердження про безумовний пріоритет егоїстичних мотивів економічної поведінки людини, а також занадто вузьке, на думку критиків, тлумачення раціональності, яка виражається в зведенні її виключно до максимізуючої функції [99, 167, 168].

В попередніх розділах, під час розгляду економічної концепції С. М. Булгакова, ми торкнулися ще однієї антропологічної передумови, що служила основою як німецькій історичній школі, так і «філософії господарства»: на господарську діяльність у кінцевому рахунку вирішальний вплив роблять морально-етичні детермінанти.

Зовсім іншу антропологічну модель пропонував у своїй економічній філософії К. Маркс, її можна охарактеризувати як модель цілісної людини [101]. Не можна не помітити, що залежно від соціокультурної антропологічної концепції, яка імплікована в тій чи іншій економічній теорії, розрізняються і самі підходи до власне економічної проблематики. Зіставлення перших двох моделей людини ставить питання про обґрунтованість закидів з боку прихильників філософії господарства на адресу представників класичного економічного

підходу, – у так званому «економічному редукціонізмі». Йдеться про нібито утилітаристське зведення всього різноманіття людських вчинків і їх мотивацій до простого набору актів розрахунку, що переслідують єдину мету і мають єдину цінність – досягнення вигоди.

Здається, у цьому питанні цілком доречним буде авторитетне судження одного з провідних ідеологів соціальної ринкової держави – В. Ойкена. Звернемося до його праці «Основи національної економіки»: «Той, хто намагається довести, що дії людини не можна пояснити тільки прагненням до максимального прибутку або «капіталістичними» мотивами, абсолютно правий. Але економічний принцип не має ніякого відношення до цілей і намірів людей. Ці цілі дуже різні, вони можуть мати, наприклад, егоїстичний або альтруїстичний характер. Однак людина постійно діє на основі економічного принципу. Керівник монастиря, для якого зовсім чужа максимізація прибутку і який цілком поставив себе на службу гуманності, складає плани і діє при обробці землі, переробці сировини, закупівлі продуктів, використанні пожертвувань і т. д. на основі економічного принципу. Це означає, що він намагається досягти певної мети з мінімальними витратами цінностей, щоб при обробці землі, сировини і т.д. зуміти принести як можна більше користі» [126; с.330]. Як не важко побачити, обговорюючи цю проблему, В. Ойкен апелює до економічного принципу як вирішального аргументу, який, будучи соціокультурно та ідеологічно нейтральним, поміщає дослідника поза опозицій: «егоїзм» – «альтруїзм», «вигода – гуманність» і т. п. Сучасний спосіб мислення намагається подолати ці традиційні опозиції, ставлячи на чільне місце «економічний принцип», який не обслуговує спеціально жодну з частин цього протиставлення.

Отже, можна стверджувати, що економічний принцип є тотальним. Згідно багатой традиції вживання цього терміна, тотальність притаманна фундаментальним підставам людського існування. Можна стверджувати, що такі підстави завжди існують як апріорні, початкові умови будь-якої людської практики; стосовно них неможлива така дослідницька або людська позиція, яка була б сторонньою до їх положень. У цьому сенсі можна говорити про тотальну

мову, тотальну людську свідомість, оскільки ми не можемо уявити таку ситуацію, в якій людина, зберігаючи свої сутнісні властивості, не володіла би свідомістю або, скажімо, мовою. Щоб взагалі мати можливість вперше подивитися на ці даності як на проблему, ми вже повинні припускати їх існування. Те ж саме, на наш погляд, можна сказати і про існування «економічного принципу»: будучи невід'ємним елементом людського життя як такого, він спочатку, завжди, так чи інакше детермінує діяльність індивіда.

Зовсім інша справа, що наявність такої детермінації не суперечить існуванню всіх інших факторів, що також впливають на людську поведінку. З цього приводу переконливо пише А. Н. Сорочайкін: «Хоча раціональної економічної поведінки в чистому вигляді не існує, оскільки вона завжди переплетена з безліччю інших мотивів, однак цей тип поведінки проявляється постійно як внутрішній поведінковий принцип. Це також спосіб мислення, який можна виявити навіть там, де все на перший погляд підпорядковане етичним, релігійним, соціальним чи політичним чинникам. У результаті економічний принцип пронизує всі сторони соціального життя. Особливо ясно це виявляється в сучасному суспільстві. У ньому саме життя змушує визнати, що в природі кожної людини є частка «*homo economicus*»» [171; с. 18]

Беручи до уваги таку характеристику моделі *homo economicus*, як ідеалізація, представляється можливим позначити її методологічний статус як «ідеальний тип». М. Вебер під «ідеальним типом» розумів певну логічну конструкцію, що володіє внутрішніми смисловими зв'язками і сполучає дифузні і дискретно існуючі поодинокі явища реальності, які складаються в «єдиний уявний образ» – поняття [33; с. 169]. У цьому сенсі поняття «людина економічна» відповідно до його методологічного статусу потрібно поставити в один ряд з такими значимими для соціальних наук моделями та поняттями, як «соціальна дія», «підприємець», «соціальне управління», «економічна влада» тощо.

Слід зазначити, що теоретична конструкція «економічна людина» представляє собою теоретичну модель індивіда, з якого еліміновані всі психологічні та духовні мотивації і якості, що не мають відношення власне до економічної діяльності. «Людина економічна» перед нами постає як результат

редукції (у методичних цілях) її поведінки до раціональної доцільної діяльності, самих умов і обставин цієї поведінки – до наявності обмежених економічних ресурсів, а її мотивів – до націленості на одержання можливого максимуму корисності за даних умов. При цьому варто спеціально підкреслити, що мова не йде про будь-який аспект феномена людини.

Потрібно мати на увазі, що кожна наука за необхідності має певні теоретичні кордони, що задаються особливостями її предмета. Саме в силу цих обставин розгляд феномена людини у всьому різноманітті її духовних, етичних і психологічних властивостей в цілому не відноситься до сфери компетенції економічної науки. Так як, зрозуміло, цілісна людина не становить її специфічного предмета. Іншими словами, «людина економічна» – це, в певному розумінні, ідеалізація, тобто моделювання людської поведінки в ситуації з умовною модальністю: якби в своєму повсякденному існуванні людина діяла виключно під впливом економічного принципу, переслідуючи тільки економічний інтерес і не рахуючись з усіма іншими своїми і чужими мотивами та інтересами. Відповідна цій антропологічній моделі концепція ефективної раціональності розгортає всі граничні логічні наслідки такої поведінки. При цьому представники економічної науки цілком усвідомлюють умовності власних теоретичних положень, у тому, що всі вони носять переважно методологічний характер і не претендують на буквальный опис реальності.

Згідно Л. Фон Мізеса, абсолютно раціональна людська поведінка була б можлива тільки в умовах досконалого ринку, і якщо відповідна антропологічна модель в окремих випадках не працює, то це може означати тільки недосконалість самого ринку та спотворюючий вплив на нього певних зовнішніх факторів [115; с. 33-42]. Інакше кажучи, «економічна людина» вимагає для себе в якості власної умови настільки ж досконалого і раціонально прозорого ринкового механізму. Ідеальний, раціонально влаштований ринок і «економічна людина» – взаємокорреляційні поняття, і обидва вони опиняються по один бік опозиції «теорія – дійсність», а саме – на боці теоретичних конструкцій і ідеалізації. Оскільки ж ідеальний ринок в

принципі недосяжний, то і від моделі «економічної людини» було б невірним очікувати опису індивідуальних емпіричних процесів вибору і прийняття рішень. Ідеальний ринковий устрій виявляється неможливим в силу цілого ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів, серед яких можна назвати: історичні особливості економічних процесів, вплив ірраціональних людських пристрастей на господарську діяльність, особливості ментальності, національну своєрідність економіки тієї чи іншої держави, специфіку економічної культури, морально-етичні характеристики самої людини, і т. д. «Економічна людина», таким чином, – це узагальнене зображення ідеальної економічної поведінки у контексті соціокультурної дійсності.

Якщо ж вести розмову в самому загальному плані, то зважаючи на таку характеристику моделі *homo economicus*, як ідеалізація, видається цілком можливим позначити її методологічний статус як «ідеальний тип». Це широко задіяне в сучасних соціальних науках поняття має значну евристичну цінність. Його автор, М. Вебер, під «ідеальним типом» розумів певну логічну конструкцію, що володіє внутрішніми смисловими зв'язками. У реальній дійсності такий уявний образ в його понятійній чистоті ніде емпірично не виявляється; це – утопія. [32; с. 389]. Що ж до специфічного статусу наукового дослідження, яке за необхідності буде оперувати саме «ідеальними типами», то М. Вебер бачить його завдання в тому, «...щоб встановити в кожному окремому випадку, наскільки дійсність є близькою такому уявному образу або далекою від нього.» . [32; с. 390] Тобто в якій мірі реальні, емпірично спостережувані економічні та соціальні процеси відповідають сконструйованому вченим загальному поняттю.

Неважко помітити, що в цьому своєму міркуванні німецький соціолог виділяє дві сторони, які формують базові ідеалізації, конструкти та абстракції соціальних наук. По-перше, це концептуальна складова будь-якої теорії, в якій, відповідно до мети дослідження, довільно згущуються окремі аспекти даного явища (одностороннє посилення однієї або декількох точок зору). У результаті ці аспекти постають перед нами в гіперболізованому, однак саме тому в найбільш рельєфному, логічно граничному вигляді. Зрозуміло, в такому

вигляді вони не існують в реальній дійсності, як і ряд інших аспектів того ж явища. По-друге, на стороні вже самих реальних явищ, дослідник також здійснює деяку селекцію. Ті явища, які відповідають виділеним в понятті аспектам, перегруповуються і об'єднуються на цій новій основі (складаються в єдиний уявний образ). Таке перегруповування необхідне, оскільки в реальному феномені дослідника цікавлять явища, що можуть здаватися ніяк не пов'язаними один з одним (дискретно існуючі), або такі, що можуть бути змішані і переплетені до непомітності (дифузно існуючі).

Взагалі кажучи, така селекція понятійних аспектів і реальних сторін досліджуваного предмета є необхідною умовою концептуального прояснення будь-якого емпіричного явища. Тільки в такому випадку теорія отримує пояснювальну силу для реальних явищ, – в іншому випадку дослідник був би приречений просто пасивно реєструвати і протоколювати факти, не маючи, в принципі, можливості перейти на якісно інший рівень розуміння – на рівень узагальнення та концептуалізації. У М. Вебера можна виявити приклади ідеальних типів, з якими оперує соціальна філософія і соціологія: «соціальна дія», «капіталістичний підприємець», «бюрократичне управління», «харизматична влада» [34].

Ілюструючи особливий статус такого ідеального типу, як *homo economicus*, В. С Автономов стверджує: «З нашої точки зору, він відображає лише штучно ізольовані аспекти людської особистості. Поведінка людини в галузі економіки як особливої підсистеми суспільства має певну специфіку. Але модель людини в економічній науці є ізольованою абстракцією цієї поведінки, що містить її специфічні риси. Можна говорити про те, наскільки вдалою є та або інша модель опису щодо прогнозування реальної людської поведінки, але ототожнювати її з конкретною реальною поведінкою, на наш погляд, неправомірно» [2; с. 24]. Іншими словами, в основу сучасної економічної теорії кладеться принцип інструменталізму, згідно з яким від теоретичної моделі зовсім не вимагається буквально копіювати дійсність. Замість цього її головне завдання – стати зручним та зрозумілим інструментом для пояснення певних феноменів.

У сучасній соціально-економічній і соціально-філософській літературі простежуються дві тенденції в дослідженні проблематики homo economicus. Мова йде про дві різні інтерпретації цього конструкту, які часто змішуються. Перше поняття передбачає тлумачення концепту homo economicus в уже розглянутому нами сенсі, тобто як чисто теоретичної моделі, суми соціально-антропологічних передумов і припущень, взятих у їх граничному вигляді. Іншими словами, мова йде про homo economicus як про наукову ідеалізацію. У другому ж випадку, вчені міркують про homo economicus як про реально існуючий тип особистості, з відповідним стереотипом поведінки, специфічними здібностями, схильностями і ціннісними уподобаннями. У цьому сенсі абсолютно не випадковими є обов'язкові посилання прихильників такого варіанта моделі Homo economicus на дослідження в області психології особистості [77]. Це друге тлумачення ми могли б назвати «психологізованим» варіантом вихідної моделі, з тим лише уточненням, що в даному випадку мова йде про психологічні аспекти суто економічної поведінки.

В цілому ці два підходи можна розрізнити як економічну модель людини і образ людини в економічній теорії. Вони відносяться один до одного як концептуальне поняття до його емпіричної реалізації. У силу цих обставин будуть відрізнятися їх логічний і онтологічний статуси. Homo economicus як тип особистості – це результат опису спостереженої реальності, в якості ж теоретичного конструкту він виступає як результат логічного узагальнення та наукового абстрагування від спостережуваної реальності.

Необхідно підкреслити, що змішання цих двох підходів і їх ключових понять, використання одного замість іншого, може призвести до істотних дослідницьких труднощів і суперечностей. Те, як насправді працює і функціонує раціональність homo economicus, може відносно розходитися з концептуальними умовами і теоретичними описами його актуалізації, які сформульовані в рамках відповідної концепції. Крім того, змішання цих двох аспектів породжує масу критичних випадів проти сучасної економічної людини як такої, коли символічній конструкції приписуються по суті психологічні якості реальних людей в їх повсякденному житті.

Серед представників сучасних суспільних наук поступово вкорінюється розхожа думка, що модель *homo economicus* практично ніяк не співвідноситься з духовними і культурними особливостями людини. Однак, це не зовсім вірно. Справа в тому, що сучасному підходу до концептуалізації економічної людини, який є наявним в сьогодні, передував процес тривалого культурно-історичного та ідейного генезису. Вивчення останнього з неминучістю призводить соціальні науки до визнання специфічного духу і ментальності даного типу людини. Йдеться про особливе ідейне та культурне середовище, яке послужило ґрунтом для зародження цього нового соціально-антропологічного типу. Крім того, сама структура економічної раціональності, перш ніж сформувався сучасний вигляд «максимізації корисності», мала поступово оформитися зі зчеплення окремих елементів, що знову ж передбачає наявність особливих сприятливих умов і обставин, локалізованих на конкретному відрізку історичного розвитку.

Розгляд генезису *homo economicus*, представлений в роботах М. Вебера, повертає нас до аналізу структури особливої економічної раціональності та її конститутивних елементів. Саме таку раціональність, відповідно до думки більшості сучасних дослідників, слід вважати характеристикою, що вибудовує продуктивну поведінку *homo economicus*. Саме М. Вебер першим вказав на сутнісний зв'язок феномена раціональності та певного типу капіталізму – «промислового капіталізму» [34]. Підкреслимо, дослідника в даному випадку цікавить не капіталістична діяльність як така, а виникнення буржуазного промислового капіталізму, інакше кажучи – один конкретний, відносно сучасний, заснований на унікальних ознаках, що не мають аналогів у попередній історії тип економічної діяльності. Саме цей феномен, розглянутий в соціокультурному зрізі, розгортає перед нами картину виникнення західної буржуазії. Своєрідність цьому соціальному явищу додає той факт, що поняття «бюргер» (і його пізніший варіант – «буржуазія») не існувало ніде, крім Європи. Отже, тільки тут мало місце поєднання особливих факторів та умов, які зробили можливою появу даного соціального прошарку.

Зіставляючи економічний і соціальний аспекти розглянутих феноменів: капіталістичного способу виробництва і феномену буржуазії, М. Вебер зауважує, що при всіх сутнісних зв'язках, їх все ж не можна розглядати як повністю тотожні. Не можна не відзначити, що дослідницькі презумпції, з якими німецький соціолог підходить до цікавого для нас питання, вельми показові. У всіх своїх роботах, присвячених аналізу капіталізму і капіталістичної ментальності, М. Вебер послідовно проводить думку, що саме по собі прагнення до отримання прибутку ще не є відмінною ознакою капіталістичного духу. Слід строго розрізняти тільки зовні схожі форми «наживи»: наприклад, авантюристичне прагнення до наживи як до випадкової вигоди принципово відрізняється від формально такого ж прагнення в процесі управління капіталістичним підприємством. Ці форми припускають два абсолютно різних образи економічної поведінки, за якими стоять вельми відмінні один від одного мотиви і цінності. «Прагнення до підприємництва», «прагнення до наживи», до отримання прибутку, до найбільшої грошової вигоди саме по собі нічого спільного не має з капіталізмом. Це прагнення спостерігалось і спостерігається в офіціантів, лікарів, художників, чиновників-хабарників, солдат, розбійників, хрестоносців, відвідувачів гральних будинків і жебраків – тож можна з повним правом сказати, що воно властиво для всіх епох і всіх країн світу, всюди, де для цього існувала або існує будь-яка об'єктивна можливість. Подібні наївні уявлення про сутність капіталізму належать до тих істин, від яких раз і назавжди слід було б відмовитися ще на зорі вивчення історії культури. Нестримна пожадливість в справах наживи жодною мірою не тотожна капіталізму і ще менш тотожна його «духу» » [35; с. 47].

Звернемо увагу: навіть прагнення до найбільшої грошової вигоди, тобто, здавалося б, якраз поведінка, орієнтована на витяг максимальної корисності, для М. Вебера ще не є достатньою підставою, щоб констатувати в даному випадку присутність специфічно капіталістичної раціональності. Згідно з М. Вебером, нове капіталістичне світовідчуття, в тому вигляді, в якому воно імпліцитно міститься в етичних правилах поведінки протестантизму, слід

відрізняти від простої схильності до накопичення матеріальних благ. Це не просто некерована енергія пристрасті до наживи, – йдеться про етично регульовані приписи. Розглянуте ж саме по собі, без зв'язку з цілою низкою супутніх мотивацій і поведінкових елементів, таке прагнення не є сутнісною властивістю капіталізму, – воно набагато ширше і властиво взагалі будь-яким людським матеріальним інтересам. У силу цих обставин необхідні певні уточнюючі і супутні цьому інтересу елементи і ознаки, щоб можна було визнати ту чи іншу господарську діяльність специфічно капіталістичною.

Німецький вчений виділяє чотири таких ознаки, серед яких визначальною є раціональна організація вільної праці у формі підприємства. Специфічно новими – порівняно з усіма попередніми історичними формами економічної діяльності, тут є три елементи: спосіб організації праці (раціональність), характер праці (формальна свобода) і форма його організації (підприємство). При цьому, наприклад, такі явища як виникнення біржі та цінних паперів – це вже сліdstва цієї основної особливості капіталізму, а не його сутнісна властивість, – всього лише результат пізнішого упорядкування та раціоналізації історично більш первинної спекуляції.

Однак ще до виявлення головної конституційної риси індустріального капіталізму М. Вебер конкретизує той первинний людський інтерес (прагнення до наживи), який лежить в основі капіталістичної економіки. Поки перед нами тільки умова, тобто необхідна, але не достатня умова індустріального капіталізму, – елемент, за наявності якого певна господарська структура може бути названа капіталістичною. Це і є той первинний елемент, «атом» капіталістичного способу господарювання. Означений інтерес повинен прийняти форму раціонального прагнення до отримання прибутку, і вже в такому вигляді він може вважатися одним з ознак капіталізму.

Раціональність же у даному випадку означає орієнтацію на суворий облік капіталу, на зіставлення доходу і витрат в грошовому вираженні. Як наслідок такого оформлення первинного економічного інтересу виникає раціональна бухгалтерська звітність – ще одна ознака капіталістичного господарства. Як підкреслює вчений, саме точна калькуляція виступає фундаментом усіх

наступних економічних операцій нового типу. Тут також важливо відзначити істотний зв'язок, який спостерігається між раціональністю і свободою: точна калькуляція витрат і доходів можлива тільки за наявності строго нормованого робочого дня, тобто при використанні вільної найманої праці. Окремі відхилення від цього правила в даному випадку не є принциповими, – важливо, що вільна нормована праця закріплюється тепер юридично.

Більш загальна ознака, яка відрізняє первинну економічну енергію – «пристрасть до наживи» від її капіталістичної форми, полягає в нормуванні господарської діяльності. Сама по собі ця енергія зустрічається всюди, протягом всієї історії людства, і аж ніяк не тільки в Європі, – але тільки в європейську епоху Нового часу на її основі оформляється специфічно капіталістичний спосіб господарювання.

М. Вебер неодноразово підкреслює, що раціональний капіталізм має мало спільного з «капіталізмом авантюрного типу»: саме для останнього характерним є нестримне, нічим не нормоване і не пов'язане жодними етичними рамками накопичення. Раціональне ж використання капіталу за допомогою його впровадження у виробництво відрізняється від такої примітивної форми економічної експансії не за ступенем, а по самій суті.

З цим тісно пов'язана ще одна особливість нового типу господарювання, що принципово відрізняє його від всіх інших типів капіталізму. Економічна діяльність орієнтована відтепер на товарний ринок, а не на політичну боротьбу чи ірраціональну спекуляцію. Таким чином, можна відзначити виділення економічної сфери в самостійну область інтересів і докладання зусиль, її відносну автономію від політичного життя. Це, в свою чергу, тягне за собою відокремлення нових економічних форм з ще однієї сторони: відбувається їх відділення від суто традиційного способу ведення господарства. Іншими словами, мова йде про відділення підприємства від домашнього господарства – четвертий конститутивний елемент індустриального капіталізму. Як наслідок, відбувається юридично оформлений поділ капіталу підприємства та особистого майна підприємця [32].

Можна встановити, що найважливішим соціальним наслідком всіх цих економічних трансформацій є чітка поляризація суб'єктів економічної діяльності. На одному полюсі соціального простору з'являються великі промисловці, на іншому – формально вільні наймані робітники. Головним же матеріальним субстратом капіталістичного духу, його носієм і провідником спочатку виступали середні верстви ремісників, що поступово на свій страх і ризик поривали з докапіталістичними традиційними способами ведення господарства.

Чотири розглянутих вище складові капіталістичного господарства одночасно є і умовами для повноцінної реалізації нової економічної раціональності. Однак ці формальні умови слід відрізнити від конкретної раціональної процедури прийняття рішень. Якщо розглядати дослідження М. Вебера під цим кутом зору, то в них можна виявити опис п'яти складових елементів цієї процедури – вчений називає її «раціоналізацією виробництва». [35; с. 87-88].

Контроль, координація, ініціатива, аналіз і гнучка цінова політика складають базовий набір ознак економічної діяльності нового типу. Як зауважує М. Вебер, наслідком подібного процесу «раціоналізації», запущеного в найбільш розвинених країнах Європи приблизно в один час і в достатньому обсязі, стає поступове встановлення нової, досі невідомої економічної закономірності – основного принципу конкуренції: хто не піднімається, той опускається [32; с. 86].

Наведений вченим опис дозволяє переглянути дію економічного принципу та роботу відповідних структур економічної діяльності на конкретних прикладах, в просторі живої економічної практики. Не слід забувати, що сучасна підприємницька практика в усьому її різноманітті – це лише пізніший результат деяких первинних і елементарних явищ епохи зародження капіталізму. Вчений доводить, що спочатку повинні були відбутися глибинні культурно-історичні та соціальні процеси, які поступово почали виробляти у людини необхідні для економічної раціональності психологічні якості. Локальний характер цих процесів з необхідністю повинен

прийняти масштабніші форми великої кількості людей. Тільки тоді стане можливим повноцінне існування принципово нового економічно-антропологічного типу.

Найважливіші етичні та психологічні риси такого індивіда – обачність, рішучість, розважливність, стриманість, помірність і завзятість, здатність тверезо оцінювати ситуацію і підприємливість, вірність принципам, відданість обраній справі і чесність. Зауважимо, що всі ці властивості суть характеристики homo economicus як типу особистості. Вони являють собою «образ» людини, що характерний не тільки для економічної науки, але, як ми бачили, перш за все, і для соціального контексту, тобто для самих реалій економічного життя. Примноження капіталу така людина розуміє як борг, як етичну норму, організуючу весь її життєвий уклад. Взагалі ж, ідеал добродісного і кредитоспроможного індивіда передбачає цілий комплекс уявлень, головним з яких виступає ідея про професійний обов'язок при повній відмові від насолоди, що забезпечується грошима, тобто від усіх евідемоністичних або гедоністичних моментів, що супроводжують процес накопичення капіталу.

На сторінках «Протестантської етики» можна знайти безліч прикладів того, як працівники, виховані в дусі «відсталого традиціоналізму», опиняються не дуже сприйнятливими до нових, більш доцільних і практичних, раціональних форм організації праці. Причиною цього стає своєрідна морально-етична усталеність цих людей, відсутність у них здатності (а головне – бажання) відмовитися від сприйнятих колись звичних методів мислення і роботи. Останнє вимагало б розвиненої здатності до довгострокової концентрації на своїй справі, але всі спроби роз'яснити цим робочим, як зробити роботу більш легкою і вигідною, зустрічали у них повне нерозуміння. Підвищення заробітної плати також виявляється марним, оскільки нашоується на силу звички [35; с. 742-244].

З другого ж боку, економічна культура іншого типу, навпаки, може стати сприятливим фактором для асиміляції економічної раціональності в усіх її проявах. Наприклад, працівниці, що з юних років були виховані в дусі

пієтизму і одержали відповідну релігійну початкову освіту, виявляються найбільш сприйнятливі до навчання методам технічного удосконалення виробництва на раціональній основі. Неважко помітити, як сильно цей початковий образ економічної людини відрізняється від пізніших уявлень про homo economicus, починаючи вже з утилітаристсько-гедоністичного вчення А. Бенґама при цьому їх відрізняє помірність, суворота хазяйновитість і здатність до концентрованого мислення, а головне – ідея «боргу по відношенню до праці». Всі ці якості виступають в даному випадку головними факторами підвищення продуктивності праці. В цілому ж, саме цей комплекс морально-етичних уявлень і пов'язана з ним схильність до вимог економічної діяльності, виявляються найпершими умовами якісного розвитку капіталізму.

Можна констатувати, що питання про фактори, що перешкоджають чи сприяють асиміляції раціональних форм економічної практики, відсилає нас до більш широкої проблематики. Йдеться про соціокультурне, національне та релігійне середовище життєвих звичок і усталеного способу дій, в яке неминуче виявляється занурена будь-яка економічна діяльність. Всі ці аспекти можна узагальнити в понятті економічної культури, розуміючи під ним широкий ідеологічний, духовний і ментальний контекст господарської практики. Традиціоналістська культура, сформована відповідним вихованням і релігійними уявленнями, істотно лімітувала дії економічної раціональності. Як було показано вище, це середовище виявилось серйозним конкурентом для принципу максимальної ефективності, оскільки місце для можливої раціональної дії було вже зайняте сформованими звичками мислення і стереотипами сприйняття. Навпаки, економічна культура, що сформувалася навколо протестантських уявлень про працю як «мирську аскезу», опинилася в цьому сенсі благодатним ґрунтом.

Взагалі ж, людина в будь-якому випадку ніколи не існує як чистий суб'єкт економічного дії, – вона завжди занурена у середу власної культури і відповідних субкультур: сім'я, найближче соціальне оточення, освіта, віросповідання, індивідуальний світогляд. Цей життєвий контекст з відповідним полем символів, значень, смаків, уподобань, забобонів і

дорефлексивних орієнтирів в кінцевому рахунку зводиться до своєрідного «соціального тіла» будь-якої людини, що не дозволяє без залишку редукувати її до безплотної абстрактної моделі в якості предмета економічної науки. Мабуть, саме в цьому пункті більш широке і живе, ніж емпіричне поняття homo economicus може виявитися досить доречним. Якщо перше, суто теоретичне, поняття давало можливість пролити світло на приховані аспекти економічної діяльності, побічно зробити їх більш опуклими і рельєфними, то це друге поняття дозволяє досліднику не відриватися від доступних безпосередньому спостереженню економічних реалій.

Особливе місце в процесах зародження і розвитку індустріального капіталізму займають три його найважливіших умови: наука, техніка і право. Ніякі економічні зрушення були б неможливі без тієї найпотужнішої матеріальної підтримки, яку надає промисловому капіталізму розвиток техніки. Останнє, у свою чергу, припускає розвиток природничих наук з їх точними експериментальними методами і надійним математичним апаратом. Можна стверджувати, що раціонально організоване наукове знання виступає в даному випадку останньою підставою всього матеріально-технічного і, відповідно, економічного прогресу. Однак саме по собі існування фундаментальної науки ще не дає економічного ефекту. Щоб запрацювали всі посередні ланки між об'єктивною науковою істиною і конкретними технологічними інноваціями, необхідно особливим чином організоване технічне застосування і використання наукового знання.

Нарешті, не менш міцної підстави вимагають для себе все більш ускладнені процеси управління виробництвом. На роль такої підстави висувається раціонально розроблена правова система. У цій сфері відбувається істотне спрощення часто перевантажених юридичних понять на основі надання їм форми строго розчленованих логічних категорій. Як неважко помітити, вихідною субстанцією всіх зазначених вище сфер людської практики виступає раціональність, з тією лише різницею, що в кожному випадку задіяні різні її аспекти. Так, у науковому дискурсі раціональність присутня як спосіб організації знання, для технічної діяльності вона

забезпечує можливість використання знання, і, нарешті, інститут права передбачає вироблення точних формальних правил на раціональній основі.

М. Вебер вказує іще один найважливіший фактор генезису капіталізму, розгляд якого дозволяє нам перейти від теми раціональності до теми особливого «етосу» капіталізму. Техніка, право і наука становили, якщо можна так висловитися, зовнішні каталізatori сприятливого розвитку капіталістичної економіки; в якості загальної умови такого розвитку розглядалася структура економічного раціоналізму з її конститутивним елементами. Але картина генези капіталізму була б неповна без розгляду внутрішньої схильності людини до асиміляції: по-перше, до самого капіталістичного світовідчуття і, по-друге, до заснованій на ньому практично-раціональної життєвої поведінки. На цьому рівні аналізу німецький соціолог переходить до опису «соціальної етики» капіталістичної культури та виявлення всіх значущих для неї ідей.

Отже, для того щоб актуалізувалася економічна раціональність, необхідний радикально інший «спосіб мислення», кардинальна зміна звичного традиціоналістського, характерного для домашнього господарства погляду на економічну діяльність і навіть ширше – трансформація самого способу орієнтації у світі. Докапіталістичне сприйняття економічної практики передбачало прагнення зберегти свій звичайний стабільний зарібок за умови досягнення якомога більшої зручності і при як можна меншій фізичній напрузі. Тепер же потрібно таке світовідчуття, в рамках якого праця сприймається як самоціль [35; с. 250].

Однак сама по собі економічна раціональність не в змозі забезпечити себе самою цією умовою, і саме в цьому пункті, як переконаний М. Вебер, проявляється її вторинний і підлеглий характер. Виявляється, що раціональні процедури прийняття економічних рішень потребують ідейного підживлення релігійного духу, існування особливої економічної етики. Отже, ми можемо стверджувати, що власними засобами економічна раціональність не в змозі впоратися з подоланням традиціоналістської ментальної установки, що залягає на більш глибокому рівні, – повинні були відбутися поступові

трансформації всередині самого культурного середовища, перш ніж раціональні структури вкоренилися в духовному ґрунті, щоб заробити на повну силу.

Для раціональності сучасного homo economicus, що відокремилася від свого етичного початку, найвищою мірою властиві утилітарні уявлення про моральну поведінку: вона є цінністю лише в тій мірі, в якій приносить економічну вигоду. Відповідно, чесність, помірність і поміркованість є чеснотами лише тоді, коли виступають гарантами кредитоспроможності і фінансової спроможності індивіда. Представляється безсумнівним, що такий індивід байдужий до специфічно-моральної проблематики: «...там, де видимість чесності досягає того ж ефекту, вона цілком може замінити справжню чесність...» [35; с. 74].

У цьому сенсі економічна людина періоду постіндустріального капіталізму являє собою етично нейтрального суб'єкта. У нього немає ніяких сторонніх, зовнішніх самій економічній діяльності орієнтирів. «Очищена» (абстрактна) модель homo economicus не передбачає наявності у суб'єктів економічної дії яких-небудь ціннісно-ідейних уподобань і принципів поведінки, що виходять за рамки правил функціонування економічної системи. Всі ці ціннісні презумпції, що не вписуються в систему чисто економічних відносин, були б просто надлишкові з точки зору продуктивності господарської діяльності. Більш того ціннісно навантажені елементи економічної поведінки здатні приводити до обмеження і викривлення ефектів, що в кінцевому рахунку неминуче знижує такі параметри господарської діяльності як ефективність, корисність і продуктивність.

Інша справа, що така «чисто економічна» поведінка ніколи не реалізується де-факто: у дії будь-якого індивіда завжди так чи інакше інкорпоровані певні соціокультурні орієнтири та уподобання. При цьому ціннісні, ідейні та ідеологічні передумови тієї чи іншої людини зовсім не обов'язково повинні бути артикульовані в явній формі. «Цинік», «амораліст», «нігіліст», «раціональний егоїст» – всі ці психологічні типи особистості, такі характерні двом останнім століттям також не вільні від впливу первинної

соціокультурної селекції та відбору індивідуальних переваг. Ніхто не може відсторонитися від власного «стилю життя», адже це вже результат формування смаку, звичок, продукт виховання та освіти. Інакше кажучи, людську індивідуальність слід визнати де-факто первинним феноменом, який, тим не менш, не суперечить іманентним вимогам економічної системи, існуючим де-юре. Будь-яке дослідження цього делікатного питання повинно правильно кваліфікувати ці два рівня проблематики – «фактичний» і «юридичний».

Крім того, на наш погляд, реалії сучасного економічного життя поступово виробляють комплекс уявлень, які можна поставити на один щабель з певною мірою історично-застарілим протестантським духом капіталізму. Йдеться про так звану економічну культуру, а точніше саме про корпоративну етику, про яку мова піде в заключних розділах роботи. Насамперед, економічна культура, будучи багатшаровим «соціальним тілом» економічної людини, існує поза чітких конфесійних і національних рамок. В економічну культуру може входити в тому числі і релігійний комплекс значень, але тільки як один з багатьох інших елементів. Не можна не помітити, що ситуація з суто релігійним підґрунтям діяльності homo economicus в сучасному світі взагалі змінилася до невпізнання. Цей аспект «духу» виявився повністю елімінованим в людині епохи постіндустріального капіталізму.

Особливо важливою, з нашої точки зору, для сучасного суспільства є тема об'єктивного капіталістичного відбору підходящих умов і факторів та селекції необхідних капіталізму агентів. Справа в тому, що індивід як агент ринкових відносин також змушений підкорятися нормам капіталістичної господарської поведінки: і великий промисловець, за великим рахунком, у цьому відношенні знаходиться не в більш вигідному становищі, ніж будь-який з простих робітників. Варто йому тільки поставити свою економічну поведінку врозріз з об'єктивними закономірностями ринкової системи (проігнорувати, наприклад, вимоги раціональної максимізації корисності), як він виявиться «поза грою», на узбіччі загального економічного процесу. Відповідно до теорії М. Вебера, досягнувши свого повного панування в сучасній царині господарського життя,

капіталізм діє строго певним чином: він сам «виховує» і «створює» необхідних йому господарських суб'єктів (насамперед – підприємців і робітників) за допомогою економічного відбору.

Інакше кажучи, ні матеріальні умови, ні навіть та чи інша конкретна культурно-історична форма, не є достатніми умовами для виникнення цього нового типу ставлення до економічної діяльності. Всі ці фактори потрібно розуміти, швидше, як більш-менш сприятливі умови, з яких капіталізм, відповідно іманентним потребам власного розвитку, вибирає найбільш йому підходящі.

Іманентна логіка капіталістичної експансії структурно вельми схожа на описану Г. Гегелем «хитрість» Абсолютного Духа, який манівцями історії змушує окремих індивідів і цілі народи, які переслідують нібито свої свідомі інтереси, на ділі виконувати його власну програму і задум. У дещо іншому сенсі, веберівська інтерпретація капіталізму несподівано виявляється схожою з відповідними роздумами Г. Маркузе. При всій відмінності інших аспектів цих підходів, позиції М. Вебера і Г. Маркузе об'єднує переконаність в автономному та субстанціальному характері капіталізму як тотальної економічної системи. Однак якщо веберівське дослідження відрізняє свідому установку на утримання від оціночних суджень, то яскраво виражені радикальні погляди представника франкфуртської школи, як здається, привносять в його аналіз деякі нові змістовні елементи. Структурно подібне тлумачення об'єктивних закономірностей капіталізму призводить цього дослідника до висновку про те, що розвинене індустріальне суспільство породжує новий вид тоталітаризму – економічний тоталітаризм [105; с. 41-48].

Згідно Г. Маркузе, сучасна суспільно-політична система накладає свої жорсткі економічні та політичні вимоги і на робочий, і на вільний час людини, повністю детермінуючи все її матеріальне і духовне життя. Сам спосіб технологічної організації сучасного індустріального суспільства змушує його бути тоталітарним. Відрізняючи цей новий – економічний тип тоталітаризму від політичного тоталітаризму, дослідник має на увазі маніпуляцію потребами сучасного споживача за допомогою диференціації майнових прав,

здійснювану за рахунок економіко-технічного координування. Мова тут йде насамперед про особливу систему виробництва і розподілу, характерну тільки для стадії розвиненого індустріального капіталізму. При цьому мало що змінює факт, що політичним контекстом такого економічного тоталітаризму цілком можуть бути формальний плюралізм партій і декларована свобода мас-медіа. Все це аж ніяк не заважає існуванню більш тонких і менш очевидних форм політичного контролю: сучасна влада стверджує себе насамперед через економічний контроль над процесом промислового виробництва і над технічною організацією ринку.

Уряд розвиненого індустріального суспільства, вважає Г. Маркузе, може утримувати своє політичне становище тільки шляхом мобілізації, організації та експлуатації технічної, наукової та механічної продуктивності, яку має індустріальна цивілізація. Однак це не варто розуміти в тому сенсі, що в основі всіх економічних процесів лежать чийсь приватні політичні інтереси. У тому й полягає основна особливість капіталізму, спільна в аналізах Г. Маркузе і М. Вебера, що в ході свого розвитку він все більше виявляє відносну незалежність від будь-яких партикулярних або навіть групових інтересів індивідуальних економічних агентів. Однак при цьому, якщо для М. Вебера керуючим принципом у даному випадку виступає особлива капіталістична ментальність (яку потрібно відрізнити від її приватних культурно-історичних форм), то автор «Одновимірної людини» схильний бачити осередок капіталістичних закономірностей в чисто матеріальних процесах промислового виробництва. Саме машина стає для нього втіленням надіндивідуальної логіки капіталізму, її квінтесенцією і граничним виразом. «Ця продуктивність мобілізує суспільство як тотальність поверх яких би то не було приватних індивідуальних і групових інтересів. Той грубий факт, що фізична сила машини перевершує силу індивіда або групи індивідів, робить машину найефективнішим політичним інструментом в будь-якому суспільстві, в основі своїй організованому як механічний процес» [105; с. 46].

В цілому ж, згідно розглянутій точці зору капіталізм послідовно проводить у життя своїх агентів – рядових споживачів – все більше

насадження тих матеріальних та інтелектуальних потреб, які сильніше закріплюють встановлені ним форми боротьби за існування; останні ж сприяють підтримці початкового стану речей. Найбільш спірними у такому контексті нам представляються його критичні висловлювання, зокрема, концепція свободи як повної і абсолютної незалежності від економічного принципу, тобто, просто кажучи, від економіки як такої.

На сторінках «Одновимірної людини» економічна свобода представлена у вельми радикальному – і тому, принципово утопічному вигляді: як свобода від контролю з боку економічних сил і відносин, від боротьби за існування і від самої необхідності для людини заробляти собі на життя. Ту ж тезу філософ поширює на політичні та духовні реалії суспільного життя. У такому контексті політична свобода постає як звільнення індивідів від політики, яку вони не можуть реально контролювати, а інтелектуальна свобода полягає у відродженні індивідуальної думки, яка в сучасному світі, згідно автору, поглинена впливом засобів масової комунікації, що штучно формують і насаджують «громадську думку».

При цьому сам автор не приховує, що багато з цих положень виглядають вельми нереалістичними і змушені, здебільшого, приймати форму чисто негативних тез. Власне ж позитивний концептуальний ресурс даної теорії виявляє свою недостатність: нові форми суспільного та економічного життя, які відстоює цей представник критичної соціальної теорії, на наш погляд, фактично зводяться до заперечення вже існуючих, усталених форм капіталістичного життя. На цьому тлі теорія М. Вебера, будучи вільною від пафосу радикальних суспільних перетворень, носить принципово описовий характер, що в суто теоретичному плані нам представляється більш привабливим.

2.2. Соціокультурні засади економічної нерівності

Вивчення соціальної нерівності є полем перетину інтересів багатьох наукових дисциплін – соціології, філософії, соціальної психології, економічних наук, маркетингу, менеджменту, теорії управління тощо. Тому й донині, то в одному, то в іншому контексті виникає проблема суспільної демаркації. В сучасній Україні визначення сутнісних, а головне – справедливих і легітимних підстав соціально-економічної диференціації, є стратегічним завданням. Вирішення цього завдання може сприяти гармонізації суспільних відносин та досягненню соціальної злагоди, що так потрібна нашій багатостраждальній країні у контексті тих геополітичних, військових і соціально-економічних випробувань, що мають місце у сучасності.

Зокрема, найважливішим економічним індикатором нерівності виступає бідність. Остання, як соціальна проблема, що має економічні причини, має надзвичайно важливе значення для оцінки нинішньої ситуації в нашій країні. В останні роки подолання бідності висунулося в число пріоритетних напрямків державної політики. Саме бідність і низький рівень соціального захисту є однією з головних проблем сучасного українського суспільства.

Цей феномен проявляється у багатьох аспектах життя. Це, зокрема, тенденція обмежувати споживання спектром товарів, продуктів і послуг низької якості, постійна економія на всіх витратах, починаючи з їжі. Бідні змушені відмовляти собі у витратах на підтримку здоров'я, на підвищення освіти, на відпочинок і туризм і т. д. У результаті цього вони починають поступово випадати із соціальної структури суспільства, оскільки для них характерна маргіналізація через самотність та втрату соціальних зв'язків.

Зазвичай вважається, що бідні менш активні, схильні до лінощів. Проте їх праця часто важче і триваліше, ніж у тих, хто набагато краще забезпечений. Крім цього дефіцит харчування веде до поганого здоров'я, що природним чином обмежує можливості заробітку, а це, в свою чергу, веде до подальшого погіршення здоров'я. Підтримуючи тільки фізичне існування, бідні верстви населення не мають можливості дати пристойну освіту дітям, а ті без освіти приречені на життя в бідності. У силу цих обставин бідність передається від

одного покоління до іншого. Разом з бідністю приходить гостре почуття безпорадності. Бідні відчувають, що вони позбавлені права голосу, що вони не контролюють свою долю.

Соціальна проблема бідності стає предметом суспільної свідомості, як правило, в основному лише в своїх крайніх (кримінальних) формах, які представляють собою тільки вершину айсберга цієї проблеми. Високий рівень злочинності – тільки один із проявів глибинних процесів, які концентруються навколо феномена бідності. Тому справжні масштаби так званої «культури бідності», як правило, приховані від більшості забезпечених громадян того чи іншого суспільства .

Аналізуючи феномен бідності з соціально-філософської точки зору передусім треба мати на увазі неоднорідність цього поняття. Справа в тому, що в самому загальному вигляді існує як мінімум два визначення бідності – вони різняться залежно від критерію, який покладено в їх основу. Іншими словами, якщо ряд дослідників трактують бідність як біологічне поняття, як об'єктивну даність, пов'язуючи її з питаннями задоволення базових потреб і виживання саме в біологічному сенсі, то , згідно з іншим розумінням бідності, остання виступає насамперед як соціокультурний феномен, що проявляється крізь гранично низький рівень показників, необхідних для повноцінного «культурного» життя в суспільстві і позитивної громадської оцінки. Спробуємо розібратися у своєрідності цих підходів.

Така дихотомія в підходах до проблеми соціальної нерівності бере свій початок з класичного розподілу бідності на абсолютну і відносну у А.Сміта. Відносно сучасного йому суспільства британський теоретик у своїх «Дослідженнях про природу і причини багатства народів», під бідністю у відносному значенні розуміє такий стан, при якому людина позбавлена можливості забезпечити себе предметами першої необхідності. Під такими предметами вчений розуміє не тільки товари, що задовольняють чисто біологічні потреби, а й те, «без чого звичай країни вважає негідним обходитися пристойній людині навіть найнижчого рангу» [167; с. 137].

Тут, як бачимо, підкреслюється роль громадської оцінки в конструюванні уявлень про бідність, тобто остання отримує тлумачення як сукупність інтерсуб'єктивних соціокультурних уявлень, значущих у рамках домінуючої ієрархії цінностей того чи іншого суспільства. Що ж до бідності в першому сенсі, то, згідно з британським вченим, це рівень, який потрібен для простого відтворення життя, найнижча можлива норма, яка тільки сумісна з простою людяністю.

Таким чином, бідність, як і багатство, згідно з А. Смітом, – поняття насамперед відносне. Те, що в одному суспільстві вважається бідністю, жителями іншого товариства може сприйматися як достаток і навіть багатство. «Звичайно, в порівнянні з надзвичайною розкішшю багатія обстановка цивілізованого бідняка повинна здаватися вкрай простою і звичайною, і, тим не менш, може виявитися, що обстановка європейського государя не завжди настільки перевершує обстановку працюючого і дбайливого селянина, наскільки обстановка останнього перевершує обстановку багатьох африканських царків, абсолютних владик життя і свободи десятків тисяч голих дикунів» [167; с.90]

В якості головних чинників, що відповідають за забезпечення мінімального рівня добробуту нижчих верств суспільства, родоначальник класичної політичної економії розглядає розподіл праці, використання технічних засобів і використання знань. Розкриваючи складну систему ринкової координації, А. Сміт вказує на те, що будь-який продукт споживання, вироблений економічною системою, являє собою результат складної і багаторівневої діяльності безлічі суб'єктів. При цьому вчений переконливо демонструє пряму залежність процесів зменшення і зростання бідності від загальної динаміки економічного розвитку країни в цілому, виділяючи три можливих стани економічної системи: «становище робітників стає найбільш щасливим і сприятливим швидше при прогресуючому розвитку суспільства, коли воно йде в напрямку подальшого збагачення, ніж коли воно відзначається суспільною сталістю через набуття певного граничного рівня багатства. Становище робітників є важким в усталеному суспільстві і плачевним при

його занепаді. Прогресуючий стан суспільства означає насправді радість і достаток для всіх його класів, нерухомий стан позбавлений радості, а регресуючий стан повний печалі» [167; с. 148].

В інших категоріях аналізує проблему бідності французький теоретик П. Ж. Прудон. Автор «Філософії убогості» протиставляє один одному два досить різних поняття: «пристойна бідність» і «пауперизм» (злидні), відносячи останнє на рахунок розвитку капіталізму. Згідно П. Ж. Прудону, бідність стоїть в одному ряду з іншими об'єктивними закономірностями економічних і соціальних процесів. Він висловлює певну фундаментальну взаємкореляцію виробництва і споживання: «людина, в стані цивілізації, отримує завдяки праці те, що потрібно для підтримки її тіла і розвитку душі, – ні більше, ні менше [147; с. 206].

Пряма пропорційність економічних і демографічних факторів у докапіталістичних суспільствах дозволяє підтримувати баланс доходів більшої частини населення на невисокій, але вельми стабільній позначці – на рівні так званої пристойної бідності. Тому такий стан для французького соціаліста є природним, властивим самій природі виробництва, а значить не вважається аномальним. Ось якою бачиться самому досліднику бідність в цьому сенсі: «Бідність має свої задушевні радості, свої невинні свята, свою сімейну розкіш, яку яскравіше описує звичайна помірність і простота в господарстві» [147; с. 213].

Зовсім інша картина відкривається при зверненні до капіталістичного способу виробництва. Переважання темпів демографічного зростання над темпами розвитку виробництва, непропорційність енергетичних витрат і вартості ручної праці, машинне виробництво – невід'ємні елементи капіталізму для П. Прудона виступають аргументами проти економічної системи такого типу. Розвиток капіталізму своїм наслідком має зростання міст, останнє ж, у свою чергу, тягне за собою появу користолюбства і жадоби наживи і розкоші, тобто породжує прагнення до надлишку, що не властиве людській природі. Результатом цього є розшарування суспільства і виникнення такого типу бідності, яку вже ніяк не можна віднести до гідної або хоча б просто

прийнятної. Йдеться про пауперизм, або власне злидні. Для опису бідності як злиднів теоретик соціалізму не шкодує темних фарб: «У бідняків пауперизм характеризується повільним голодом, голодом в усі миті життя, круглий рік; голодом, який безперервно руйнує тіло, притупляє розум, розбещує совість, спотворює цілі покоління, породжує хвороби і пороки, між іншим – пияцтво і заздрість, відразу до праці та ошадливості, підлість душі, грубість моралі, лінощі, жебрацтво, блуд і злодійство» [147; с. 216] .

Хоча К.Маркс критикував «філософію убогості» П. Ж. Прудона, в цілому він також вважав, що в міру розвитку індустріального капіталізму зростатиме багатство небагатьох і буде поширюватися бідність і злидні більшості інших людей. Це подання він обґрунтовував у вигляді тенденцій пролетаризації і пауперизації, що нібито неминуче супроводжують еволюцію капіталістичного суспільства і прогресуючих в міру його розвитку. Пролетаризація означає, що з історичним розвитком капіталізму проміжні шари між капіталістами і пролетаріями будуть зникати, і все більше число їх представників буде вливатися до лав пролетаріату. Завдяки конкуренції відбувається розорення багатьох підприємців, відбувається пролетаризація середніх верств, селян, дрібної буржуазії. Таким чином, структура суспільства спрощується. Пауперизація – процес прогресуючого зубожіння пролетаріату в ході еволюції індустріального капіталізму [103].

І пролетаризація, і пауперизація, відповідно до теорії К. Маркса, є наслідком «загального закону капіталістичного накопичення». «Розвиток капіталізму, збагачення або накопичення, відтворює капіталістичне відношення в розширеному масштабі: більше капіталістів на одному полюсі, більше найманих робітників на іншому... Накопичення капіталу є процесом збільшення пролетаріату» [103; с. 627-628]. Терміни «пауперизм», «зубожіння» використовуються основоположником марксизму для позначення двох взаємопов'язаних процесів: екстенсивного зростання злиднів, тобто зубожіння все більшого числа людей, і інтенсивного зростання злиднів, тобто посилення експлуатації і страждань цих людей.

Однак теоретичні викладки К. Маркса з подальшим ходом історії стали приходити у все більшу суперечність з цілою низкою реальних економічних процесів в Європі. Так, наприклад, у 1832 і 1844 рр. англійський парламент приймає кілька законів, суть яких зводилася до наступного: для того, щоб вести свою справу, громадянину відтепер не потрібно особливого дозволу, для цього тепер досить простої реєстрації. Крім того, відповідно до закону 1862 р., будь яке зареєстроване підприємство може мати форму акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю.

Як наслідок цих процесів економічної лібералізації, оформлених на законодавчому рівні, вже до середини XIX ст. життєвий рівень робітників починає поступово зростати. Згідно позиції Ф. Броделя, продумана законодавча база, таким чином, стала основою вільної підприємницької діяльності в Англії. Розвиток останньої забезпечив падіння цін на товари та послуги, а також відносно високу динаміку зростання доходів. В результаті життєвий рівень робітничого класу в другій половині XIX ст. виростає на 100 %. [25].

Подальший розвиток і ускладнення капіталістичних механізмів показав, що непомірно довгий робочий день, експлуатація дитячої праці і, нарешті, низькі заробітки, – тобто три головних соціальних аргументи К. Маркса проти ринкової економіки – зовсім не іманентні властивості капіталізму, а всього лише характерні йому на певному етапі ознаки. З плином часу соціальні умови індустріального капіталізму зазнають певних поліпшень, а на перший план виходять інші слідства накопичення капіталу, одним з яких є висока продуктивність праці. Саме цей фактор стає вирішальним у подоланні пауперизму в розвинених країнах.

Нарешті, XX ст. показало, що рівень життя заводських робітників у західних країнах фактично непорівнянний з відповідними показниками попередніх поколінь робітників. В. В. Радаєв стверджує, що в сучасній Європі не відбулося не тільки повного зубожіння пролетаріату, але навіть і відносного його збіднення. Те ж можна сказати і про прогностичні цінності теорії пролетаризації: має місце прямо протилежний процес: чисельність

промислових робітників у розвинених країнах сьогодні постійно знижується і в даний час складає 12-15 % від їх загального населення [150; с. 230].

Всі викладені вище факти дозволяють зробити висновок про неспроможність більшості прогнозів родоначальника марксизму щодо подальшої долі капіталізму. Висловлюючись мовою соціальної філософії, можна було б сказати, що К. Маркс діагностував кінцевий результат спостережуваного процесу за його початковими стадіями, не враховуючи закладені в ньому можливості трансформації та суспільної саморегуляції.

Реальним фоном роздумів ідеолога пролетарської революції служив індустріальний капіталізм на ранній стадії свого розвитку. Економічна ситуація на цьому його етапі характеризується насамперед двома головними особливостями. По-перше, тут фактично ще не можна говорити про будь-яке трудове законодавство, яке було б здатне обмежити сваволлю роботодавців щодо найманої робочої сили. І по-друге, у розглянутий історичний період ринок дійсно змушував робітника за безцінь продавати свою працю, безжально руйнуючи усталені соціальні зв'язки та інститути.

В якості ілюстрації можна послатися на К. Поланьї – відомого філософа та економіста, що не є прихильником марксистського вчення. Характеризуючи даний історико-економічний період не інакше як «жах промислової революції», сучасний вчений аналізує ідейну атмосферу відповідних економічних процесів. Стрижнем соціальних і економічних катаклізмів того періоду стала не заснована на будь-яких реальних фактах віра в стихійний економічний прогрес. Цікаво, що, це стосується не тільки основної маси суспільства, а й, передусім, суспільної еліти, яка із захопленням зайнялася неконтрольованим реформуванням. Результатом цього стало погіршення соціально-економічного становища більшості населення. Вчений навіть говорить про існуючу у цей період реальну загрозу розпаду суспільних інститутів як таких, чому завадили лише вчасно вжиті контрзаходи соціально-економічного характеру. Показово, що капіталізм на цій стадії у творі «Велика трансформація» К. Поланьї називає «саморуйнівним механізмом» [141].

Поняття класу в сучасних соціальних науках з успіхом заміняє поняття соціальних страт. Згідно з цим поділом, кваліфіковані робітники займають одну соціальну нішу з представниками малого сімейного бізнесу, науковцями, викладачами, інженерами та фермерами. Їм досить чужі радикальні ідеї революційного штибу, оскільки вони добре соціалізовані і їх рівень життя далекий від межі бідності. Всі разом вони відносяться до середнього класу, конкретніше – до його нижчого прошарку, який складає сьогодні більшість населення розвинутих країн Європи.

Капіталістичний спосіб виробництва і ринкова економіка як сприятливе середовище для його розвитку в кінцевому рахунку дали безпрецедентний в економічній історії Європи результат. Рівень розвитку і складності продуктивних сил досяг найвищої позначки, що прямо відбилося на матеріальному добробуті і рівні життя людини в сучасному суспільстві. Крім цього, індустріальна революція не вичерпується лише технологічними аспектами. Цей переворот став причиною фундаментальних трансформацій соціально-економічного характеру. Інакше кажучи, науково-технічний прогрес, будучи причиною поліпшення матеріальних умов життя, одночасно зробив можливим цілий ряд найважливіших процесів соціальної модернізації. Характерно, що така модернізація протікала і протікає без радикальних революційних стрибків в соціальній і політичній сферах, даючи, проте, досить відчутні і наочні результати.

Особливо наочно виглядають досягнення західного індустріального капіталізму в підвищенні матеріального добробуту людей після Другої світової війни. Відомий соціолог і філософ П. Бергер охарактеризував ці можливості як «ріг достатку», який став доступним практично для всіх верств суспільства. Він пише: «Середня тривалість життя і стан здоров'я людини досягли такого рівня, який здався б нездійсненною мрією ще два-три покоління тому. Так, в 1984 р. середня тривалість життя в Сполучених Штатах становила 74 роки, причому примітно те, що подібний рівень відносився і до нижчих верств населення. Значні зміни відбулися в питаннях харчування, одягу, житла. Звичайно, в західних країнах як і раніше існують нетрі, що різко відрізняються

від житлових кварталів більш заможних груп населення, однак халупи доіндустріального періоду зникли навіть у сільській місцевості. Житла бідних нагадують щось на зразок недоглянутих будинків заможних сімей Середньовіччя. Відповідно помітно зросла і купівельна спроможність навіть незаможних – якщо порівнювати кількість праці, яку необхідно затратити робітникові, щоб на зароблені гроші придбати будь-які товари» [14; с. 53].

Цитований вище автор також наводить цікаве спостереження одного американця, який після подорожі по Південно-Східній Азії, перед поверненням в США, вирішив зробити зупинку на Гавайських островах. Після «сильних» вражень від злиднів Джакарти і халуп у філіппінських селах, йому спочатку здалося, що він опинився в найбагатшому і самому привілейованому заповіднику американського капіталізму. Але трохи звикнувши, він несподівано «усвідомив те, на що спершу не звернув уваги: усі люди, що зустрічалися йому, не були американськими багатіями. То були секретарі, кваліфіковані робітники, зубні техніки, страхові агенти, – словом, він опинився в гущі представників дрібної буржуазії і робітничого класу, які, не бачачи в цьому нічого незвичайного, проводили свою відпустку в тропічній пишноті одного з найкрасивіших куточків земної кулі. Природно, серед них не було осіб, що живуть на благодійну допомогу, але також не було і мільйонерів, які воліють зупинятися в приватних володіннях або в розкішних готелях, розташованих трохи на віддалі, тобто в місцях, які вирізняють не стільки якісь додаткові зручності, скільки соціальна замкнутість» [14; с. 54].

Згідно П. Бергера, наявний історичний досвід дозволяє висловити припущення про те, що розвинутий індустріальний капіталізм створив і продовжує створювати для великих мас людей найвищий за всю історію людства матеріальний життєвий рівень. І в цьому йому поки не видно якихось серйозних альтернатив. У науковій літературі утвердилася думка, що з 1950-х років у західних країнах почався перехід до «споживчого товариства». Тривале економічне зростання супроводжувалося в цей період лише короткочасними спадами, і західний світ переживав безпрецедентний період швидкого зростання добробуту і купівельної спроможності широких верств суспільства.

У цій ситуації багато вчених констатували, що найбільш розвинені суспільства вступили в епоху «постіндустріального суспільства», суспільства «загального добробуту».

Один з описів цього суспільства пропонує М. М. Козлова: «У суспільстві загального добробуту має місце нескінченне множення об'єктів, послуг, товарів. У цьому – фундаментальна зміна суспільства і людини. Люди опиняються в середовищі не людських істот, як це було в минулому, але об'єктів. Нова реальність практично вся штучна. Має місце не обмін людей один з одним, але статистичний процес обміну товарами та повідомленнями: починаючи зі складної організації будинку з безліччю технічних «помічників», до міст-мегаполісів з їх комунікаційною та професійною активністю і вічним святом реклами в повсякденних повідомленнях засобів масової інформації» [80; с. 479].

Все більша автоматизація виробництва і, як наслідок, зростаюча продуктивність праці – ось, мабуть, головна риса виробничого процесу періоду постіндустріального капіталізму. У результаті на ринку відбувається постійний і стабільний приплив нових послуг і товарів, причому здійснюється все це зусиллями відносно невеликої частини суспільства. Такий матеріальний ґрунт постіндустріального капіталізму, на якому, згідно з висновками сучасної соціальної філософії, поступово вимальовується нова тенденція: споживання починає домінувати над виробництвом.

Дана тенденція, в свою чергу, корелює з відповідним новим економічним типом людини: це споживач як такий. Цей тип визначається через свою головну особливість – ніколи не припиняється бажання купувати найрізноманітніші товари в якомога більших кількостях. Щоб задовольнити цю свою пристрасть, сучасний споживач здатний провести у великому супермаркеті ледь не цілий день. При цьому, як зауважують дослідники, цінність пропонованих товарів часто може відходити на другий план перед власне «консумацією» (від англ. consume – споживання) – процесом вибору і покупкою як такими. З цим пов'язана інша важлива риса матеріальної культури постіндустріального суспільства і сучасної споживацької психології: необхідно

строкате різноманіття, найширший асортимент пропонованих марок, фірм і виробників технічно одного і того ж продукту – тільки в цьому випадку запити споживача будуть задоволені. Цей психологічний закон однаково застосовується в сучасному західному суспільстві і до найпростіших продуктів повсякденного попиту, і до дорогих товарів високої якості, і до виставлених на продаж творів мистецтва.

Необхідно відзначити, що переваги капіталістичної економіки почали виявлятися вже в першій половині ХХ ст. Матеріальне благополуччя мас закріпилося на досить високому і стабільному рівні. Однак характеристики цієї ситуації деякі з європейських мислителів визнали як вельми показові: визнаючи безперечно високий матеріальний рівень сучасної цивілізації, вони досить критично налаштовані по відношенню до аксіологічних, гуманітарних та соціокультурних підстав нового суспільства.

Капіталістична економіка і відповідна ідеологія – головні причини щонайсерьйознішої кризи всіх основних гуманістичних цінностей, що кристалізувалися століттями і складала саму ідею Єдиної Європи, – така центральна теза відомого іспанського філософа Х. Ортеги-і-Гассета. У своїй роботі «Повстання мас», він пов'язує початок цього процесу етичної деградації з генезисом буржуазного суспільства і буржуазних цінностей, який датується ХVI століттям. Апогей же цієї кризи філософ бачить у сучасному йому світі, коли розпад духу європейської цивілізації втілюється в головній фігурі цього світу – в так званій «людині маси». Формальна причина народження «людини маси» – небачений демографічний вибух населення Європи в ХІХ ст. «Якщо аж до ХІІ ст. сукупне населення Європи не перевищувало 180 мільйонів, то за період з 1800 по 1914 рр. воно стрибкоподібними темпами зростає до 460 мільйонів [129]. В результаті, констатує філософ: «ХІХ сторіччя дає таку небачену раніше кількість людського матеріалу, що він як потік обрушився на поле історії, затоплюючи його» [129; С. 135].

Однак демографічний аспект феномену «скупченості», як ще називає його автор розглянутої роботи, розчинено в самій тканині сучасного суспільного життя – від театрів і музеїв до державних палат, – і це тільки вершина

айсберга. Цей аспект, в свою чергу, також має свої передумови, і знаходяться вони в соціально-політичній та економічній сфері. По-перше, мова йде про масове виробництво грандіозних масштабів. Країни, що йдуть по шляху розвитку індустріального капіталізму, створюють міцне матеріальне благополуччя мільйонам людей, виробляючи величезну кількість найрізноманітніших товарів. Таке виробництво було б неможливо без якісного стрибка в розвитку науково-технічної бази економіки. По-друге, процес модернізації паралельно здійснювався і на іншому полі – за рахунок поступового прищеплення соціально-політичному устрою буржуазного суспільства цінностей, норм і уявлень економічної свободи та ліберальної демократії.

Варто обмовитися, що, звичайно, не в цих двох факторах самих по собі іспанський мислитель схильний бачити гуманітарну катастрофу сучасності. Навпаки, саме їх Х. Ортега-і-Гассет вважає вершиною людської цивілізації: «Ліберальна демократія, забезпечена творчою технікою, являє собою найвищу з усіх, відомих нам форм суспільного життя» [129; с. 136]. Вся справа лише в тих вторинних і пізніших процесах, непрямими причинами яких з часом стають науково-технічний прогрес і ліберальна ідеологія, – мається на увазі цілий ряд негативних наслідків розвитку індустріального капіталізму.

«Людина маси», що претендує на світове панування, у іспанського мислителя постає свого роду новим «варваром», котрий відчуває себе в матеріальному світі сучасної цивілізації як первісна людина в світі дикої природи. Продукти цієї цивілізації є результатом складних технологічних процесів, керованих тисячами фахівців у різних областях знання і практики – середній же споживач сприймає ці продукти ледь не як природні феномени. Основні риси такої людини – соціальна інфантильність і атрофія здатності самостійно мислити, приймати серйозні рішення і орієнтуватися в нових умовах. Щоб споживати, маса не відчуває потреби ані в знаннях, ані в уміннях, ані навіть в простій інформованості, які були необхідні для того, щоб створити пропонований продукт. За великим рахунком, людину маси не цікавить внутрішній устрій цивілізації, благами якої вона користується, і продуктом якої

сама ж і являється. У неї є можливість добре харчуватися і одягатися, її будинок упорядкований, вона повною мірою користується результатами науково-технічного прогресу. Тією ж обставиною, що матеріальні блага і продукти являють собою лише тонку поверхню, що приховує найскладніші і найтонші процеси і зусилля, вона навряд чи стурбована.

Разом з тим, на думку іспанського філософа, маса приховує в собі величезний деструктивний потенціал. Будучи насправді ворожою оточуючій її цивілізації, масова людина шукає вихід своїм руйнівним інстинктам, – і ці енергії набувають форму тоталітарних рухів. Будуючи свою ідеологію на критиці капіталізму, ці рухи зводять всі сучасні економічні механізми до торгової та фінансової спекуляції, нібито обслуговуючої виключно інтереси великих промисловців на шкоду інтересам простої людини. З незначними варіаціями, ця ідея становить ядро антикапіталістичних ідеологій. Середньостатистичний споживач, свідомість якого пронизана подібними уявленнями, зміцнюється в своєму критичному ставленні до політичних і економічних свобод.

Як наслідок, у свідомості такої людини міцно вкорінюється уявлення про державу як про гаранта легкого і безтурботного життя. Свобода, як це не парадоксально, такій людині не потрібна: вона обтяжлива і загрожує невизначеністю, відсутністю чітких гарантій і необхідністю розраховувати на власні зусилля в справі здобуття економічного успіху і добробуту. Інша підстава європейської цивілізації – раціональність, що підняла науку і техніку на небачену висоту, також представляється масам чимось чужим і ворожим, основа їх існування, насамперед, – це ірраціональні і примітивні інстинкти [129].

Застереження іспанського філософа про загрозу культурним і моральним цінностям європейської цивілізації мали і цілком певний історичний контекст. Тоталітарні рухи, що заграють зі сподіваннями «людини маси», – це, звичайно ж, масові фашистські рухи його часу, що набирали хід в Італії, Німеччині та інших країнах.

Здається очевидним, що той, кого іспанський філософ кваліфікує як «людину маси», за своєю соціальною атрибуцією головним чином відноситься до робочих великих промислових підприємств. У цьому зв'язку було б цікаво простежити подібності та відмінності аналізу Х. Ортеги-і-Гассета з міркуваннями про той же самий соціальний тип у К. Маркса. Відчуження, зростання злиднів і розподіл праці були для німецького економіста тими складовими, які в підсумку неминуче призведуть пролетарія до втрати власної особистості і деградації, тобто, в кінцевому рахунку, все до тієї ж «соціокультурної катастрофи». У цьому подібність двох позицій, але є і суттєва відмінність. Середня нівельована людина «Повстання мас» вимагає перетворення суспільства під свої примітивні масові стандарти, що неминуче веде до деградації культури і редукування самих основ цивілізації. У К. Маркса промисловий робітник – соціальна база і провісник майбутніх оздоровчих для суспільства процесів: революційного звільнення і примирення соціальних протиріч [101].

Іншими словами, якщо для К. Маркса пролетар – це швидше «потерпіла» сторона негативних тенденцій розвитку капіталізму, і як такий за ці процеси він відповідальності не несе, то «людина маси» одночасно виступає і як породження модернізованого суспільства, і як загроза для його цінностей і основ. При цьому перший з розглянутих нами ідеальних типів володіє величезним соціальним ресурсом для радикальної перебудови всього суспільства, другий же швидше пасивний і лише вимагає відповідності суспільної системи своїм очікуванням і вподобанням.

Взагалі ж, при зверненні до теорії іспанського мислителя доречно враховувати світоглядні уподобання автора: будучи прихильником так званої елітарної теорії соціального розвитку, філософ був глибоко переконаний, що все цінне в соціальному житті та культурі створено виключно «обраною меншістю», тобто – елітою.

Підводячи ризику під аналізом ідей Х. Ортеги-і-Гассета, відзначимо, що західним суспільствам, хоча і з величезними зусиллями і жертвами, поступово вдалося подолати описану кризу цивілізації і культури. Цей важкий досвід

поступово приносить з собою усвідомлення того факту, що непорушною підставою і самою умовою повноцінного матеріального прогресу є збереження і культивування у свідомості членів суспільства ідей ліберальної демократії та економічної свободи. Дослідник сучасної історії капіталізму, мабуть, теж може винести з цієї теорії певні уроки: будь-який розвиток неминує загрожує всякого роду побічними ефектами, тупиками, зупинками і суперечностями, перехідними формами і т.п., які, будучи невід'ємними супутниками будь-якого зростання, ні в якому разі не дискредитують сам процес.

Проте негативні сліdstва розвиненого капіталізму зачіпають не тільки духовні цінності та ідеали, але стосуються і власне матеріального рівня життя. З розгляду попередніх викладок могло скластися враження, що в сучасному західному суспільстві більше немає місця бідності. Такий погляд значно спрощував би суть справи. Як приклад тут доречно навести, мабуть, саме багате суспільство світу – Сполучені Штати Америки. За результатами досліджень відомого соціолога З. Баумана зрозуміло, що в країні, яка дала найбільшу кількість найбагатших людей, 16,5 % населення – бідняки, а кожен п'ятий з дорослих чоловіків і жінок не вміє ні писати, ні читати. При цьому тривалість життя 13 % з них не переходить межу в 60 років [9; с. 146]. Правда, наведена статистика відноситься скоріше до бідності у відносному сенсі: здається само собою зрозумілим, що будь-яка, як завгодно успішна економіка не може змінити положення певної кількості людей, що живуть на рівні життєвого мінімуму. Саме ж поняття життєвого мінімуму, історично залежить від цілого ряду змінних величин. Цей сегмент бідних сучасного капіталізму – все ті ж «класичні» бідняки, що живуть тепер на соціальні допомоги; як свідчить весь їхній спосіб життя, і в кінцевому рахунку, більшість з них влаштовує це положення.

Але про бідність в сучасному суспільстві споживання можна говорити і в іншому, більш глибокому, сенсі. Зворотний бік процесів сучасної глобалізації – питання про те, який внесок у зростання рівня життя товариств споживання реально вносить експлуатація (у тій чи іншій формі) економік країн «третього світу». Крім того, не слід змішувати сукупне покращення матеріальних умов

життя всього суспільства в цілому, з одного боку, і повноцінний розподіл благ «рогу достатку» між усіма членами цього суспільства – з іншого. Зростання середнього рівня добробуту нижчих верств суспільства, іншими словами, зовсім не виключає ще більших темпів і розмірів зростання рівня життя верхівки того ж суспільства. У цьому випадку відносний розрив між цими двома шарами все стрімкіше збільшується.

У цьому зв'язку З. Бауман аналізує феномен «нових бідних», чітко відмежовуючи це поняття від бідності в традиційному сенсі слова. Економічні аспекти глобалізації приносять з собою зміну традиційних симетричних відносин «бідні – багаті» на соціальній шкалі, за яких обидва члени цієї опозиції існували в рамках одного загального контексту. Багаті і бідні існували насамперед у рамках однієї нації, одного суспільства, перші існували поруч з другими і багато в чому завдяки їм. Тепер же, в останні кілька десятиліть, ці соціальні полюси, зберігаючи відношення протистояння, конституюються не стільки в рамках окремих держав, скільки в значно ширшому геополітичному контексті. Можна, мабуть, стверджувати, що багатство і бідність стають функціями глобальної економічної системи [9].

Причину таких кардинальних трансформацій дослідник пов'язує з тим, що в сучасних постіндустріальних суспільствах змінюється сам спосіб зайнятості робочої сили. Наприклад, в Голландії робота в традиційному розумінні цього слова сприймається нині як чи не ексклюзивний привілей, який свідчить про високі здібності. Тому велика частина населення так чи інакше знаходиться в стороні від магістралі сучасного виробництва з його все зростаючими темпами, не відповідаючи тим вимогам, які ринок робочої сили пред'являє сьогодні до кваліфікації потенційного працівника.

Подібно професійному спорту, робота з повною зайнятістю поступово стає все менш доступною людям з середніми здібностями, позбавленим особливих талантів. Ті ж, хто трудяться повноцінно, роблять це досить ефективно і наполегливо. Тільки третина працездатного населення Великобританії трудиться повний робочий день, і це при тому, що всього 20 років тому відсоток такого населення дорівнював 80. Цей приклад тим більше

показовий, що за рівнем життя дана країна відноситься до групи найбільш розвинених і процвітаючих. [9; с. 30].

Як вже вище було зазначено, раніше у бідних в будь-якій країні світу були «свої» багаті, а в багатих – «свої» бідні. Антагонізм, що існував між ними, був разом з тим і формою нерозривного зв'язку. У якомусь сенсі багаті були навіть зацікавлені в пристойному благополуччі «своїх» бідних. Звичайно, саме як бідних і нижчих, а не як рівних собі співгромадян. З цим були пов'язані різноманітні форми благодійності, які були широко поширені в суспільствах класичного індустріального капіталізму.

Онтологія сучасної соціальної реальності різниться тим, що у постіндустріальному суспільстві взаємини бідності і багатства навіть в рамках певної країни перестають бути відносинами взаємозалежності і тому набувають безособовий і байдужий характер. Багатство транснаціональних корпорацій пов'язано з абсолютно іншими факторами, ніж праця їхніх співвітчизників з низьким рівнем доходу. Тому саме їх існування мало турбує керівників сучасного бізнесу і стає чимось необов'язковим, якщо не сказати непотрібним. У результаті у країнах, які є центрами глобальної економіки, виникає свого роду «капіталізм без праці», що підштовхує до обережного, але наполегливого згортання інститутів соціального партнерства між роботодавцями та їх працівниками, ослаблення і ігнорування законодавства про працю.

Що це реально означає? Для багатьох людей це означає кінець трудової діяльності в звичному сенсі цього слова. Відбувається масовий перехід до роботи по кілька годин на тиждень, – або за короткостроковими контрактами, або взагалі без всяких обумовлених гарантій, тобто до «чергового повідомлення». Якщо порівняти цю ситуацію з тим, що мало місце в епоху класичного індустріалізму, то виявляються різкі відмінності. «Отримуючи свою першу роботу на фабриках Форда, молодий підмайстер міг бути цілком упевнений, що завершить свою трудову біографію на тому ж самому місці. Часові горизонти ери «важкої промисловості» були довгостроковими. Для робочих ці горизонти були позначені перспективою довічної зайнятості в

компанії, яка може і не бути безсмертною, але тривалість життя якої поширюється далеко за межі терміну, відпущеного їй працівникам. Згідно з останніми підрахунками, молодого американця чи американку з середнім рівнем освіти протягом їхнього трудового життя очікують щонайменше одинадцять змін робочих місць, і ці очікування зміни точок докладання своїх здібностей напевно будуть наростати, перш ніж завершиться трудове життя нинішнього покоління» [219; с. 28-29].

Всі вищеописані процеси і трансформації соціальні філософи, соціологи й економісти об'єднують сьогодні навколо поняття «соціальна економіка невизначеності». Для її політичного та соціально-економічного контексту характерна відсутність чітких апріорних соціальних гарантій, наростання нестійкості, відносна непередбачуваність можливого місця тієї чи іншої людини в суспільстві, постійна мобільність її соціального статусу. З одного боку, такий стан справ повертає сучасну людину до прояву її власної соціальної ініціативи, брак якої менш століття тому назад так переконливо діагностував Х. Ортега-і-Гассет. У цьому сенсі сучасний світ, кажучи словами Ж.-П. Сартра, буквально «прирікає на свободу». З іншого ж боку, та ж ситуація призводить до того, що навіть у найбільш процвітаючих країнах все більше число людей, що зовсім не обов'язково належать до «людей маси», в силу різних обставин, далеко не завжди залежать від їх суб'єктивної волі, маргіналізуються, після чого часто і зовсім виявляються за нижньою межею пристойного способу життя.

Так чи інакше, але в сучасному суспільстві споживання існування бідних виявляє свою діалектичну необхідність. У цій ланці об'єктивного економічного механізму демонструє себе надіндивідуальна логіка. «Нові бідні» як би символізують собою світ за межами того простору, де діють правила функціонування економічного механізму. Фігура «нових бідних», таким чином, теж виявляється по-своєму включеною в тотальність економічного принципу: вона примушує «грати» за правилами системи. Межі цих правил одночасно задають і міру свободи, домагань, ініціативи і самостійності відносно забезпечених «середніх верств» розвиненого капіталістичного суспільства.

Буде справедливим зауваження, що тут як би на новому витку історії відтворюється описана ще основоположником марксизму капіталістична закономірність. Говорячи про «промислові резерви армії безробітних», німецький філософ стверджував, що їх функція полягає в стримуванні та перешкоджанні зростанню заробітної плати робітників. Мова, звичайно, не йде про буквальні відповідності з ситуацією сьогодення – теорія К. Маркса спиралася на цілком інші соціально-економічні реалії, – але скоріше про структурну аналогію. Різниця ж буде, мабуть, в тому, що сучасний ринок виключає вказівку на якусь групу як на останню причину і свідомого агента економічного процесу. Для класика ж економічної теорії такими були великі промисловці, так чи інакше управляючі економічними процесами відповідно до власних інтересів [102].

Сучасним дослідникам в більшості своїй залишається тільки констатувати, що «нові бідні» і «соціальна економіка невизначеності» – взаємокорелятивне поняття: перший феномен – це просто необхідна функція другого. Інакше кажучи, існування «нових бідних» автоматично впливає вже з одного існування «економіки невизначеності», остання ж просто відображає сучасні соціально-економічні реалії. Сучасна економічна наука у відповідності зі своїм предметом виходить з двох об'єктивних факторів: необмежених потреб людини та обмеженості матеріальних ресурсів. Накладення цих двох чинників дає просту, звичайно, не саму радісну, але від цього не менш об'єктивну, істину: процес виникнення «бідних» як наслідок розшарування суспільства за рівнем доходів та рівнем життя носить об'єктивний, закономірний характер. Останнє не суперечить тому, що сучасний капіталізм часто порівнюють з «рогом достатку», що виробляє матеріальні блага зі все зростаючими темпами і в усьому їх різноманітті. Вся справа в тому, що насамперед це механізм, що діє згідно іманентної логіки свого розвитку, а витрати і недосконалість властиві будь-якому механізму, в основу якого покладено реальні соціальні взаємозв'язки і взаємодії.

Крім того, необхідно констатувати, що будь-які соціальні спільності завжди і скрізь розташовані в ієрархічному порядку. Жодне суспільство не є

виключенням з цього правила. При цьому при переході від одного типу суспільства до іншого можуть мінятися домінуючі в ньому типи груп, види соціальної нерівності та форми їх прояву.

2.3. Підприємець як основний суб'єкт економічної діяльності

Особа підприємця як суб'єкта економічної діяльності розглядається в класичних економічних і соціальних теоріях за чотирма основними напрямками. У рамках теорій класичної та неокласичної економічних шкіл підприємець – це скоріше анонімна функція економічного механізму, ніж активний і повноправний суб'єкт ринкових відносин, здатний їх трансформувати і чинити на них реальний вплив. Така концепція підприємництва пов'язана, мабуть, з більш фундаментальними передумовами, взагалі характерними для класичних економічних шкіл: ринок тут розглядається переважно в статичному зрізі, без урахування його рухливості і відносної непередбачуваності динаміки його структур. На цю властивість звернули увагу представники новоавстрійської соціально-економічної школи. Саме в рамках новоавстрійської школи було виявлено роль підприємця як активного елемента ринку, що використовує ринкові можливості у відповідності зі своїми стратегічними завданнями [220].

Ще глибше соціокультурна та соціально-психологічна характеристики підприємця представлені в теорії економічного зростання І. Шумпетера. Підприємець зображений тут активним перетворювачем і творцем ринків, який наділений незвичайною особистою енергією. «Під підприємством ми розуміємо здійснення нових комбінацій, а також те, у чому ці комбінації втілюються. Підприємцями ж ми називаємо господарських суб'єктів, функцією яких є саме здійснення нових комбінацій і які виступають як активний елемент» [216; с. 169-170]. Важливо і те, що підприємець виступає в цій теорії носієм особливого духу, характерного тільки для цього соціального шару. Подальша розробка соціальних, психологічних та історичних аспектів цього ідейно-духовного зрізу підприємницької діяльності здійснюється представниками німецької історичної школи.

Що стосується сучасних дослідницьких акцентів у вивченні фігури підприємця як особливого соціально-психологічного типу, то тут має місце наступна ситуація: «Економісти, стурбовані проблемою пояснення господарського зростання, випустили предмет зі своїх рук, і він був

підхоплений філософами, психологами та соціологами» [148; с. 68]. Відповідно до тієї чи іншої концепції підприємництва дослідники роблять акцент на різних моментах цієї діяльності, виділяючи ту чи іншу з них у якості її конститутивного елемента. Так Й. Шумпетер і Ф. Візер таким елементом вважали особисту енергію і волю до дії, а Дж. Шекль говорить про особливу винахідливість в уяві підприємця. М. Вебер і Г. Шмоллер висувають на передній план соціально-вкорінений підприємницький дух, своєрідність якого В. Зомбарт бачить у поєднанні підприємливості, пристрасті до пригод і спраги грошей. Д. Макклелланд вважає основною рисою підприємця психологічну потребу в досягненнях, зафіксованих у формах матеріального благополуччя і соціального престижу [148; с. 197-198].

Окрему проблему становить також і визначення чітких зовнішніх критеріїв власне економічної активності підприємця, що відмежовує її від всіх інших, суміжних та ззовні схожих видів економічної діяльності [29; с. 18-22]. Підкреслимо, що положення підприємця в структурі ринкового господарства не слід змішувати з фігурами спекулянта і посередника. Від них його відрізняє головним чином можливість організації нового виробництва, перетворення існуючих підприємств (їх дроблення, перетворення форми власності шляхом націоналізації або приватизації), а також акціонування державних або приватних фірм з можливою подальшою трансформацією їх структури.

Однак, крім перерахованих, існують ще декілька внутрішніх критеріїв, різні поєднання і комбінації яких породжують видові відмінності всередині підприємництва як загального для них соціально-психологічного типу. Наприклад, трудова діяльність в строгому сенсі слова, будь-то в управлінських або виконавських формах, не є необхідним атрибутом підприємницької ринкової активності. Також і наявність власності на капітал не становлять обов'язкової умови діяльності підприємця [3; с. 291-294]. Підприємницькі акції можуть проводитися зверху по існуючим адміністративним каналам або ініціюватися знизу неформальними лідерами. Крім того, рівень і спрямованість освіти також не є тут вирішальним фактором: діапазон представників цього роду діяльності простирається від спеціально підготовлених випускників

елітарних бізнес-шкіл до людей з самою різною базовою освітою і професійною підготовкою.

Відповідним чином широко варіюється і «стиль» підприємницької діяльності, спосіб досягнення стратегічних цілей, пріоритети бізнесу і його орієнтація: від раціонально організованої економічної поведінки, побудованої на ретельно прорахованій стратегії, до дій на основі інтуїції, особливого «чуття», кмітливості та вродженої підприємливості. Бізнес може бути орієнтований як виключно на просте відтворення вже існуючих і усталених організаційних форм, так і на інноваційне, «креативне» створення нових умов і структур організації, в тому числі і на спеціальне вивчення неочевидного та невідомого економічного потенціалу.

Важливим критерієм для ранжирування видів підприємницької активності усередині загального типу виступає частка ризику. Якщо в одних випадках підприємницькі дії пов'язані з явним ризиком: втратою доходів і майна, статусу і часу, то в ряді інших фактор ризику може бути зведений до мінімуму або навіть взагалі виключений. Можливі також змішані ситуації, в яких суворе обчислення ймовірності ризику не виключає, проте, фактора випадковості.

Узагальнення всіх наведених вище характеристик і атрибутів підприємництва дозволяє визначити його як таку економічну діяльність, яка, реалізуючись в площині ринкових відносин, включає в себе активне перетворення організаційних структур будь-якого роду. Націленість на такі інновації можна трактувати як суттєву ознаку підприємницької діяльності як такої. Метою цієї активності є отримання прибутку, а власне грошовий дохід вважається при цьому критерієм і мірою продуктивності цієї діяльності.

Найбільш глибоко і оригінально в рамках соціально-філософського підходу виявляється необхідність чіткого взаємоузгодження економічних і соціальних благ, заснованого на принципах справедливості, представлена в працях американського мислителя Джона Роулза.

В основу конституції справедливого суспільства американський філософ кладе два основоположні принципи, в яких зрівняні права всіх індивідів. Це, по-перше, принцип рівної свободи з відповідним формулюванням – «переваги

для всіх». Відповідно до ситуацій, в яких можливо говорити про повноцінну свободу, Дж. Роулз визначає, вводячи три базових критерії: наявність вільних суб'єктів дії; присутність деяких обмежень, в контексті яких ці суб'єкти визначаються як вільні від них; і, власне, дії, які можуть здійснювати або не здійснювати індивіди. Дж. Роулз спеціально обумовлює, що умовою повної і адекватної реалізації принципу рівної свободи може бути лише економічне середовище, організоване як система вільного ринку, хоча приватна форма власності на засоби виробництва при цьому не є обов'язковою [157].

Інша необхідна підстава справедливого розподілу благ – принцип рівної доступності, згідно з яким все, що може являти собою благо для людини, має бути доступним для будь-якого члена суспільства. Мова тут йде як про рівні доступності матеріальних благ, так і про відкритий для всіх доступ до будь-яких посад і інших соціальних позицій в суспільстві. У справедливому суспільстві за наявності грошових коштів будь-якій людині повинні бути доступні будь-які товари та послуги, а за наявності у неї відповідних здібностей, знань, працьовитості, наполегливості і т. п. для неї повинна існувати можливість досягти в суспільстві того положення, до якого вона прагне [157; с. 135].

Як доводить Дж. Роулз, ці два принципи в стислому вигляді представляють собою той етичний фундамент, на якому має базуватися будь-яка економічна діяльність, якщо вона хоче бути чесною і справедливою. Особливої уваги заслуговує відмежований американським філософом принцип відмінності або нерівності індивідів, згідно з яким ідеї свободи і справедливості, сформульовані відповідно до реалій сучасного суспільства, не передбачають однакового процвітання для всіх і кожного. Насамперед будь-який індивід тепер сам вирішує, що саме є для нього благом, приміряючи його з власними здібностями та можливостями його досягти. У цьому сенсі соціально-майнова нерівність впливає з самої природи людини: люди від природи нерівні за своїми здібностями, талантами, схильностями і задатками. Стало бути, нерівність далеко не завжди суперечить справедливості: можливі й існують справедливі форми нерівності.

Проте все це не виключає для Дж. Роулза того факту, що суспільство має і може бути побудовано на справедливих моральних підставах. У своїх міркуваннях філософ виходить з передумови, що почуття справедливості складає невід'ємну властивість абсолютної більшості людей, – інше питання, що у різних індивідів воно може бути розвинене не однаковою мірою. Суб'єктом справедливого суспільства при цьому вважається моральний індивід, який визначається як «суб'єкт домагань», а здатність бути моральною особистістю визнається Дж. Роулзом в якості достатньої умови для здійснення ідеалу рівності та справедливості у суспільстві. Важливо відзначити, що основні права і свободи вважаються американським філософом суттєво незалежними від відмінності здібностей індивідів. Концепція справедливості як чесності стверджує, що якщо наявні мінімальні вимоги до умови бути моральною особистістю, то така людина в повній мірі наділяється максимально можливими гарантіями справедливості [157; с. 250].

Це відноситься і до відмінностей всередині здатності розуміти справедливість: менша здатність не є аргументом на користь обмеження домагань такої людини на справедливість. Відповідно, і велика здатність до почуття справедливості: розвинені навички в застосуванні принципів справедливості, вважається в рамках даної теорії всього лише одним з інших природних обдарувань. Очевидні привілеї, які дають такі здібності, підпадають під дію описаного вище принципу відмінності, але ні в чому не зачіпають застосування більш фундаментального принципу рівної свободи.

Як пояснення цієї тези сучасний мислитель наводить вельми показовий приклад кола, заповненого рівновіддаленими від центру крапками. Перебуваючи на різній відстані від центру, всі ці крапки, тим не менш, в рівній мірі володіють властивістю приналежності до цього кола. Те ж і з ідеєю справедливості як чесності: вона гарантує суспільству, що будь-які варіації (здібності) в межах більш загальної властивості (моральності) слід розглядати як і будь-які інші природні (і в цьому сенсі – випадкові) обдарування.

Керуючись почуттям чесності, члени суспільства повинні усвідомлювати, що не всі індивіди власними зусиллями можуть забезпечити собі більш-менш

гідне існування. Йдеться про інвалідів, працевдатних, хронічно хворих та інші категорії людей, які без суспільної підтримки неминуче будуть тягнути жалюгідне існування. Буде чесним, якщо соціальні трансферти будуть спрямовані саме цим категоріям громадян. Вчений доводить, що соціальна нерівність виправдана і справедлива тільки тоді, коли вона приносить вигоду найменш благополучним членам суспільства. У силу цих обставин ідея нерівності в такому суспільстві отримує у Дж. Роулза істотне уточнення: «Нерівність має бути пов'язана з посадами і позиціями, доступними всім у рівній мірі» [157; с. 103].

Правда, характеризуючи справедливі форми нерівності, американський теоретик спеціально підкреслює, що ступінь добробуту того чи іншого члена суспільства повинен бути обернено пропорційним обсягу поширених ним соціальних гарантій та державної підтримки. Це означає, що перерозподіл благ має бути в першу чергу орієнтовано на найменш забезпечені верстви населення. Разом з тим «чесний індивід» Дж. Роулза є не тільки моральним, а й раціональним. Якщо у відповідності зі своєю першою характеристикою індивід повинен прагнути до максимально ефективної допомоги бідним, то друга характеристика конкретизує і звужує область застосування першої. Раціонально організована економічна діяльність повинна враховувати факт обмеженості соціальних ресурсів, оскільки необмежена допомога може попросту підірвати сам механізм виробництва благ. Мова йде про те, що найбільш здібні, заповзятливі і найбільш забезпечені індивіди в кінцевому рахунку сприяють підвищенню рівня добробуту всього суспільства в цілому (у тому числі і його найменш забезпечених громадян). Отже, масштаби соціального перерозподілу не повинні перевищувати тієї міри, яка знижувала б загальний добробут суспільства, руйнуючи саму систему, що відповідає за цей процес.

Як наслідок, теорія справедливого розподілу благ повинна бути доповнена принципом «раціональної ефективності». Сам філософ формулює його наступним чином: «Принцип стверджує, що конфігурація ефективна, коли неможливо змінити її так, щоб зробити краще одним людям (принаймні одній людині) без того, щоб у той же час не зробити гірше іншим людям (принаймні

одній людині)» [157; с. 71]. Наприклад, схема виробництва продукції може вважатися ефективною тільки в тому випадку, якщо для неї не можна вказати альтернативу, при якій збільшення виробництва одного з товарів не супроводжувалося б зменшенням виробництва іншого товару. Те ж саме й зі способом розподілу товарів: він визнається ефективним за умови відсутності іншого способу перерозподілу, який був би здатний поліпшити умови принаймні одного з індивідів без погіршення умов іншого. «Якби ми зуміли виробити більшу кількість одного товару без одночасного зменшення іншого, більша кількість товару могла б бути використана для поліпшення умов одних людей без погіршення умов інших. Розподіл товарів або схема виробництва продукції неефективні, коли є способи поліпшити ситуацію одним індивідам, не роблячи гірше при цьому іншим» [157; с. 72].

Однак, неважко помітити, що не всяка ефективна економічна поведінка є сама по собі обов'язково справедливою. Інститут кріпосного права, наприклад, вельми ефективний для одного конкретного шару суспільства (поміщики), будучи, однак, саме з цієї причини кардинально несправедливим для іншого суспільного шару. У цьому пункті міркувань Дж. Роулза ми можемо бачити, як два попередніх принципи, що виражають вимоги соціальної справедливості, надбудовуються над принципом раціональної ефективності, конкретизуючи і, відповідно, звужуючи його застосування. «Проблема полягає в знаходженні концепції справедливості, яка виділила б з усіх цих ефективних розподілів такий, який є ще і справедливим» [157; с. 79]. Раціонально організована економічна поведінка індивіда, таким чином, тепер теж у свою чергу виявляється обмеженою двома іншими умовами теорії.

Розглянута сама по собі, така модель раціональності цілком може співіснувати з фактом нерівності, але вона погано узгоджується з обмежуючими її принципами справедливості. За всім цим стоїть проблема чесного і одночасно ефективного розподілу, яку і намагається теоретично вирішити вчений, на певних умовах примиривши два базових принципи економічного життя і суспільного устрою. Як може здатися, це можливо за рахунок вимоги «формальної рівності можливостей» (тобто правових гарантій

рівності), який накладається на принцип ефективності. Таку рівність можливостей американський дослідник формулює як «одні й ті ж законні права доступу до всіх вигідних соціальних положень» [157; с. 75].

Можна звернути увагу, що дана теоретична вимога відноситься до концепції природної свободи, але і її виявляється недостатньо для встановлення справедливості розподілу. Названа концепція має бути розширена за рахунок ліберальної концепції справедливості («вимога відкритості кар'єри талантам», в термінології Дж. Роулза), яка не обмежується тільки попередніми суто юридичними гарантіями рівної доступності, а вимагає, щоб всі мали реальний доступ до стартових економічних можливостей і соціальних шансів. Відповідно до цієї концепції, люди, що мають один і той же ресурс здібностей при однаковому бажанні його реалізувати, повинні мати однакові перспективи успіху, незалежно від свого початкового положення в соціальній системі. Можливості зростання соціально-економічного становища таких людей і, відповідно, їх соціальні очікування не повинні залежати від приналежності до певного класу.

Ліберальна система, таким чином, покликана звести до мінімуму вплив на підсумковий розподіл випадкових факторів і, головне, неоднакових стартових позицій в соціальній ієрархії. Звичайно, жодне суспільство не може бути схемою співпраці, в яку люди входять добровільно в буквальному сенсі; кожна людина при народженні виявляє себе в деякому конкретному положенні в деякому конкретному суспільстві, і природа цього положення істотно впливає на його життєві перспективи. Однак, – підкреслює Дж. Роулз, – «суспільство, яке задовольняє принципам справедливості як чесності, наближається до ідеалу суспільства, заснованого на добровільній схемі настільки, наскільки це взагалі можливо, бо воно засноване на принципах, які вільні і рівні особистості повинні прийняти при справедливих обставинах. У цьому сенсі його члени автономні, і усвідомлювані ними зобов'язання накладаються добровільно» [157; с. 27].

В цілому ж, принцип ефективності можна виділити в якості одного з найважливіших атрибутів сучасної економічної людини – «homo economicus»,

що виражає саму сутність цієї нової моделі раціональності. У порядку узагальнення дистрибутивної теорії Дж. Роулза ми можемо виділити п'ять базових принципів справедливого розподілу соціально-майнових благ у суспільстві. Перші два відносяться до загальновизнаних вимог ринкової економіки: принцип рівної свободи і принцип рівної доступності. Крім них американський філософ вводить три нових оригінальних принципи: принцип відмінності (нерівності) індивідів; принцип «чесності» (як обмеження принципу відмінності) і принцип раціональної ефективності (як підстави економічної справедливості).

Ідеальний тип економічної поведінки, відповідно є властивим саме «чесному індивіду». Саме соціокультурна модель «чесного індивіда» є тим варіантом «*homo economicus*», який пропонує розглянута концепція. Невід'ємними атрибутами «економічної людини» при цьому вважаються моральність і раціональність (як підстава ефективності).

Інтерпретуючи розподільну теорію, можна вибудувати своєрідну піраміду з трьох основних її принципів, де кожний наступний звужує і обмежує застосування попереднього. Деякі дії, теоретично можливі, наприклад, в рамках тільки першого принципу, виявляються неприпустимими під час обліку наступного. У основі цієї піраміди слід помістити принцип відмінності як умову соціальної та економічної справедливості. Потім слід розглядати звужуючий сферу його застосування принцип чесності як гарант соціальної справедливості. І, нарешті, принцип раціональної ефективності, перебуваючи на вершині піраміди, накладається на попередній і елімінує з того ряд суперечних йому дій. Взагалі ж тут можна було б говорити про взаємну кореляцію і взаємообмеження, накладених принципами даної теорії, з одного боку, і вимогами рівної доступності та свободи – з іншого.

Щоб більш повно представити, як індивіди могли б подивитися на запропоноване справедливе суспільство без спотворень, обумовлених їх різними соціальними позиціями, Дж. Роулз пропонує уявний експеримент, який називає «завісою невідання». В рамках цього експерименту всі вторинні причини соціальної нерівності ніби «беруться в дужки», залишаючи людину в

ситуації чистого вибору та договору про принципи справедливості. Цю вихідну ситуацію справедливості як чесності дослідник уподібнює природному стану людини в традиційній теорії суспільного договору, з тією лише різницею, що американський вчений не локалізує цю ситуацію історично, трактуючи її як усього лише теоретичну гіпотезу. У підсумку ідеалізований суб'єкт економічної практики в рамках даної ситуації виявляється гранично моральним і раціональним одночасно, без того, щоб ці його атрибути суперечили один одному. Відносини між індивідами в даному випадку раціонально прозорі і прості.

Очевидно, що в будь-якому реальному суспільстві існує більше чи менше число привілейованих суб'єктів, яких цілком влаштовує їхнє становище і доходи. Тому зовсім не очевидно, що вони погодяться змінити існуючі соціальні інститути та ввести принципи справедливості як чесності. Але, припустимо, що люди, які складають і підписують первісний соціальний контракт, що закладає основоположні структури суспільства, не в змозі знати, яким буде їх статус в цьому суспільстві, займуть вони в ньому положення у верхніх шарах або ж опиняться в нижніх. Цю гіпотетичну ситуацію невизначеності вчений і називає «завісою невідання». У такій ситуації, доводить він, люди, поміркувавши, повинні прийняти суспільство, побудоване на принципах справедливості як чесності, та укласти відповідний суспільний договір.

У певному сенсі «завіса невідання» не така уже й далека від сучасного соціального порядку, її можна зрозуміти не як чисто розумовий теоретичний експеримент, а як своєрідну гіперболу, що в гіпертрофованому вигляді представляє сучасні тенденції. Справа в тому, що при сьогоденішньому рівні соціальної мобільності, рухливості і непередбачуваності соціального простору, можливих для індивіда ролей, позицій і статусів в цьому просторі, людина кілька разів у житті дійсно може опинитися перед своєрідною «завісою невідання». Її майбутнє не гарантовано, а соціальний статус далеко не так стабільний, як це було, наприклад, в становому суспільстві з його жорсткими соціально-політичними та економічними кордонами.

Слід зазначити, що розглянутий в даному розділі роботи вчений окреслює лише загальні рамки вирішення проблеми суміщення нерівності, чесності і справедливості в соціокультурній площині підприємницької діяльності в сучасному плюралістичному і ринковому суспільстві. Узагальнення всіх наведених вище атрибутів підприємництва дозволило визначити його як таку економічну діяльність, яка, реалізуючись в площині ринкових відносин, включає в себе активне перетворення організаційних структур будь-якого роду. Націленість на інновації можна трактувати як суттєву ознаку підприємницької діяльності як такої. Метою цієї активності є отримання прибутку, а власне грошовий дохід вважається при цьому критерієм і мірою продуктивності цієї діяльності.

На останок зазначимо, що на наш погляд саме соціально-філософський аналіз особистості підприємця як основного суб'єкта економічної діяльності допоможе виокремити раціональні, професійно-мотиваційні, аксіологічні та соціокультурні підстави сучасної економічної теорії і практики та інтегрувати їх у певну визначену антропоцентричну єдність. Єдність ця знайшла своє відображення у концепті корпоративної культури та корпоративної філософії, що розглядатиметься у наступних розділах.

Висновки до другого розділу.

В розділі увагу було приділено двом визначальним аспектам соціально-філософського осмислення проблем економічної теорії і практики. Перший аспект стосується дослідженню соціокультурної моделі «homo economicus» у світлі соціально-філософських поглядів на теоретичні викладки економічної теорії та філософії господарства. Другий аспект стосувався визначення сутнісних властивостей феномену соціальної нерівності як основи соціальної стратифікації як в традиційному, так і в сучасному постіндустріальному суспільстві.

Зазначено, що людина у будь-якому випадку ніколи не існує як чистий агент економічного дії, – вона завжди занурена у середу власної культури і відповідних субкультур: сім'я, найближче соціальне оточення, освіта, віросповідання, індивідуальний світогляд. Цей життєвий контекст з відповідним полем символів, значень, смаків, уподобань, в кінцевому рахунку зводиться до своєрідного «соціального тіла» будь-якої людини, що не дозволяє без залишку редукувати її до безплотної абстрактної моделі homo economicus в якості предмета філософської науки.

Ідеальний, раціонально організований ринок і «економічна людина» – взаємокореляційні поняття, і обидва вони опиняються по один бік опозиції «теорія – дійсність», а саме – на боці теоретичних конструкцій і ідеалізації. Оскільки ж ідеальний ринок у всій своїй чистоті в принципі недосяжний, то і від моделі «економічної людини» було б невірним очікувати опису індивідуальних емпіричних процесів вибору і прийняття рішень.

Ідеальний ринковий устрій виявляється неможливим в силу цілого ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів, серед яких можна назвати: історичні особливості економічних процесів, вплив ірраціональних людських пристрастей на господарську діяльність, особливості ментальності, національну своєрідність економіки тієї чи іншої держави, специфіку економічної культури, морально-етичні характеристики самої людини, і т. д. «Економічна людина», таким чином, – це узагальнене зображення ідеальної економічної поведінки у соціокультурному контексті.

В розділі розглянуто основні ознаки економічної діяльності, серед яких визначальною є раціональна організація вільної праці у формі підприємництва. Специфічно новими, порівняно з усіма попередніми історичними формами економічної діяльності, тут є три елементи: спосіб організації праці (раціональність), характер праці (формальна свобода) і форма її організації (підприємство). Контроль, координація, ініціатива, аналіз і гнучка цінова політика, складають базовий набір ознак економічної діяльності нового типу.

Проте питання про фактори, що перешкоджають чи сприяють асиміляції раціональних форм економічної практики, привело нас до досягнення більш широкої проблематики. Йдеться про соціокультурне, національне та релігійне середовище життєвих звичок і усталеного способу дій, в яке неминуче виявляється занурена будь-яка економічна діяльність. Всі ці аспекти можна узагальнити в понятті економічної культури, розуміючи під ним широкий ідеологічний, духовний і ментальний контекст економічної господарської практики.

Щодо визначення меж та можливостей соціальної диференціації, в розділі зазначено, що онтологія сучасної соціальної реальності різниться тим, що у постіндустріальному суспільстві взаємини бідності і багатства навіть в рамках певної країни перестають бути відносинами взаємозалежності і тому набувають безособовий характер. У результаті у країнах, які є центрами глобальної економіки, виникає свого роду «капіталізм без праці», що підштовхує до обережного, але наполегливого згортання інститутів соціального партнерства між роботодавцями та їх працівниками.

В розділі розглянуто концепцію «справедливого суспільства» Дж. Роулза. В основу якої американський філософ кладе два основоположні принципи, в яких зрівняні права всіх індивідів. Це, по-перше, принцип рівної свободи та принцип рівної доступності для всіх членів суспільства, згідно з яким все, що може являти собою благо для людини, має бути доступним для будь-якого члена суспільства. Мова тут йде як про рівний доступ до матеріальних благ, так і про відкритий для всіх доступ до будь-яких посад і інших соціальних позицій

в суспільстві. Ідеальний тип економічної поведінки, відповідно є властивим саме «чесному індивіду». Саме соціокультурна модель «чесного індивіда» є тим варіантом «*homo economicus*», який пропонує розглянута концепція. Невід'ємними атрибутами «економічної людини» при цьому вважаються моральність і раціональність (як підстава ефективності).

В сучасній Україні визначення сутнісних, а головне – справедливих і легітимних підстав соціально-економічної диференціації, є стратегічним завданням. Вирішення цього завдання може сприяти гармонізації суспільних відносин та досягненню соціальної злагоди, що так потрібна нашій багатостраждальній країні у контексті тих геополітичних, військових і соціально-економічних випробувань, що мають місце у сучасності.

Змістовні положення розділу були розкриті у наступних публікаціях автора.

Остапенко І. Г. Ретроспективний аналіз економічної диференціації суспільства / І. Г. Остапенко // Наукове пізнання: методологія та технологія, 2013. -№ 2(31). – С. 129-133.

Остапенко І. Г. Соціально-філософський аналіз трансформації антропологічного фактору у контексті сучасного економічного розвитку / І. Г. Остапенко // Культура народів Причорномор'я, 2014. - № 267. – С. 222-227

Остапенко І. Г. Діалогічні аспекти економічної діяльності / І. Г. Остапенко // Матеріали Міжвузівської науково – практичної конференції «Переговори в професійній діяльності: теорія і практика», 14 листопада 2013р. (м. Київ, Національний авіаційний університет)

РОЗДІЛ 3. СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ ВИМІР СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

3.1. Ціннісні підвалини сучасного соціально-економічного простору

Сучасний соціально-економічний простір є контекстом, мірилом і перетином різноманітних, а часом, і суперечливих, соціально-аксіологічних орієнтирів. У сучасному світі система цінностей як певний набір непорушних ідеальних утворень, соціальні нормативи і трудові традиції справляють істотний вплив на економічну діяльність людини. Цінності визначають специфіку економічної структури суспільства, принципи його організації, грають роль стабілізуючого фактора, визначають можливість його успішного існування.

На думку В. Дільтея, до цінностей відноситися лише те, що має позитивний характер, сприяє прогресу суспільства, виступає субстанціональною основою культури. Ціннісні орієнтації є відображенням у свідомості людини тих цінностей, які визнаються нею як стратегічні життєві цілі і загальні світоглядні орієнтири. Втілюючи в собі ставлення до форм людського буття, людського існування, цінності виражають людський вимір культури. Ціннісні орієнтації є індивідуальними формами репрезентації надіндивідуальних цінностей. Ціннісна система стягує все духовне різноманіття до розуму, почуттів і волі людини [50; с. 139].

З точки зору синергетичного підходу І. Р. Пригожин розглядає цінності як коди, які використовуються для утримання соціальної системи на деякій лінії історичного розвитку. Системи цінностей, на думку дослідника, завжди протистоять дестабілізуючим ефектам флуктуації, які породжуються самою соціальною системою [146].

Ступінь соціалізації особистості визначається ступенем освоєння нею цінностей, норм та ідеалів суспільства. На думку Е. Дюркгейма, суспільство – творець і сховище всіх цінностей, причому кожне суспільство має набір самих різних, часом зовсім протилежних ціннісних уявлень, і лише одна певна аксіологічна модель утворює конкретний тип

соціальних відносин даного суспільства. Така модель відображає мету і спрямованість суспільства, створює його внутрішню основу [55; с. 17].

Всій системі цінностей, за твердженням М. Шелера, притаманний особливий порядок, який полягає в тому, що цінності у відносинах одна до одної утворюють певну «ієрархію», в силу якої одна цінність виявляється «більш високою» або «нижчою», ніж інша. Ця ієрархія, як і поділ на «позитивні» та «негативні» цінності, випливає із самої сутності цінностей [212].

Цінності у вітчизняній філософії обґрунтовуються як явища об'єктивного порядку – об'єктивні цінності, і як явища суб'єктивного порядку – суб'єктивні цінності. Отже, об'єктивні цінності виражають ту чи іншу ціннісну значимість для людини і суспільства і виявляються як властивість, функція об'єкта по відношенню до суб'єкта. Названі цінності, існуючи об'єктивно, предметно впливають на суб'єкт, викликаючи у нього ту чи іншу (предметну) активність, прагнення до освоєння або споживання предмета ціннісного ставлення. У функціональному для суб'єкта прояві цінності об'єктивного порядку розглядаються як предметні цінності [186].

О. Г. Дробницький, вважає, що предметні цінності є об'єктивними оцінками і приписами, а суб'єктивні – способом і критерієм цих оцінок. До об'єктів, що несуть в собі предметні цінності для суб'єкта, прийнято відносити: різні природні багатства; різні види професійної діяльності; предмети культури; естетичні властивості природних і суспільних предметів і явищ; суспільні відносини; стан моралі як об'єктивне вираження (для особистості) добра і зла і т.д. Інакше кажучи, предметні цінності в кінцевому підсумку можна представити як «ту сторону будь-яких об'єктів людської діяльності, яка викликає суб'єктивне ставлення до них людини» [53].

Відповідно, до суб'єктивних цінностей частіше прийнято відносити цілі, ідеали, інтереси, потреби суб'єктів; різні громадські (правові, етичні, естетичні, релігійні) імперативи, норми і заборони; уявлення про сенс життя, праці, тієї чи іншої професії, про красу, добро, зло, потворне,

духовне і т. д. При цьому суб'єктивне для суспільства може розглядатися в якості об'єктивного для особистості: в такому сенсі можуть, наприклад, виступати суспільні ідеали, цілі, етичні та інші норми і правила поведінки [53; с. 115].

Дослідження цінностей у проявах об'єктивного і суб'єктивного, особливо в аспекті їх предметності для суб'єкта, дозволило розширити уявлення про можливості цінностей, механізми їхнього впливу на життєдіяльність суспільства і особистості, на їх активність у творчому перетворенні навколишнього світу. Разом з тим роздуми про цінності «від суб'єктивного» або «від об'єктивного» зрештою ведуть до злиття цінностей з оцінкою, від якої залежить, що інтерпретувати як цінне. А в ряді випадків – до утвердження оцінки як загальної домінанти.

Вперше питання про вплив системи цінностей на людину у професійній діяльності поставив М. Вебер. В результаті проведених досліджень, він вичленував у світових релігіях етичний компонент, що корениться в психологічних і прагматичних релігійних зв'язках [36; с. 273].

У сучасному світі, на думку І. С. Семененко, енергія розвитку, особливо в економічній сфері, значною мірою визначається людиною в контексті цінностей, якими вона керується у своїх діях, її менталітетом. Цей менталітет, зокрема, визначає схильність людей до кооперації і співробітництва, якостей, які часто об'єднуються поняттям «економіка солідарності». У цьому ж плані важливі моральні традиції як механізм самозбереження і розвитку суспільства. В умовах сучасного економічного розвитку індивідуальна свідомість не здатна раціонально оцінювати ситуацію, і моральні цінності стають компасом, що дозволяє приймати рішення, що відображають економічні інтереси не тільки індивіда, але й суспільства в цілому [164; с. 19].

Найважливішим соціальним фактором, який зумовив зміни у ментальній та ціннісній сфері людей, а також мав вплив на перехід організаційної культури до корпоративної, є підвищення рівня життя в

країнах Заходу. В індустріальному суспільстві абсолютна більшість індивідів керується утилітарними стимулами, породженими необхідністю задоволення матеріальних потреб. Такий характер мотивації цілком адекватний його структурі, що забезпечує як певну рівновагу між інтересами класів і соціальних груп, так і поступальний прогрес виробництва.

До середини ХХ століття, в розвинених країнах Заходу склалися високі стандарти споживання. Розвиток наукоємних технологій зажадав від персоналу, не тільки першокласної освіти, а й актуалізації творчих здібностей для підвищення інноваційності виробництва, що стало основою формування процесу модифікації системи мотивації та стимулювання виробничої діяльності.

Основоположним став поступовий перехід від домінування матеріальних цінностей до цінностей етичних, загальнолюдських. Цей процес протікав у двох сферах діяльності суспільства: моральній та соціально-політичній. На думку А. Шаффа, в моральній сфері він відкрив дорогу до установок альтруїзму і філантропії, так як вузький егоїзм, що часто зустрічається у людей сьогодні, викликається, в першу чергу, страхом впасти в злидні. У соціально-політичній сфері це зміна відкриває шляхи егалітаризму і соціальної ангажованості особистості. Фактично ми маємо справу тут з позитивною перебудовою системи цінностей людини; якщо за систему відліку прийняти гуманізм [210; с. 325].

Наслідком відходу на другий план матеріальних цінностей стає їх гуманізація, що найбільш яскраво виразилася в поступовому переважанні альтруїзму та активності кожної особистості. У зв'язку з цим, найважливішим завданням економічної культури сучасного суспільства стає, на думку В. Л. Іноземцева, розвиток здібностей людини, експансія суб'єкт-суб'єктних взаємодій, заміщення трудової економічної діяльності проявами творчої активності [68; с. 140].

Іншим наслідком зростання рівня життя в розвинених країнах стало поступове витіснення зі свідомості особистості цінностей «економічного»

характеру «неекономічними». Вперше елементи «неекономічної» поведінки промислового персоналу були відзначені в роки Другої світової війни. П. Дракер стверджує, що напружена, виснажлива виробнича діяльність принесла робітникові задоволеність своєю працею, відчуття важливості того, що він робить, почуття виконаного обов'язку, самоповаги і гордості, чого він ніколи раніше не відчував. Подібні явища, які неможливо корелювали ні з матеріальним благополуччям працівників, ні з їх професійним зростанням, відзначалися у всіх країнах, що приймали участь у війні [54].

Виниклі після другої світової війни явища економічного дива разом з підвищенням рівня економічного добробуту відкрили новий етап історії і, в кінцевому рахунку, проклали шлях для піднесення в економічній практиці цінностей постмодерну. Глибокі зміни в досвіді особистісного формування сприяли складанню особливої системи цінностей серед тих, хто виріс в передових індустріальних суспільствах в післявоєнний період.

В результаті, з кінця 60-х років минулого століття в розвинених країнах Заходу зароджується процес зміни шкали життєвих цінностей людини, причому можливість самореалізації у професійній діяльності ставала лідируючою в шкалі цінностей серед представників середнього класу США, а рівень заробітної плати займав лише п'яте місце. Наступні дослідження, як констатує Р. Інглхарт і ряд інших дослідників, виявили тільки посилення цієї тенденції [67; с. 11].

На нашу думку, для аналізу основ економічної та корпоративної культури вкрай важливо дослідження «неекономічних» цінностей індивіда, їх еволюції в рамках сучасного суспільства.

У першу чергу, необхідно відзначити тенденцію змін ролі освіти в процесі формування системи економічних ціннісних мотивацій людини. У індустріальний період капіталістичного суспільства диплом коледжу або університету розглядався як засіб, що дозволяє домогтися отримання високих доходів і гідного соціального статусу. Високопрофесійна освіта розглядалася як найбільш вдале, довгострокове інвестування коштів. Так

як , на думку П. Дракера, не існувало іншої форми вкладення капіталу, здатної окупити себе в десятикратному розмірі, приносячи в середньому 30 % річного доходу протягом тридцяти років [54; с. 170].

Ситуація змінилася в другій чверті ХХ століття, коли вартість професійного навчання, необхідного для роботи у високотехнологічному виробництві, в п'ять разів перевершила всі інші витрати, що здійснюються до досягнення працівником повноліття. У середині 80-х років ХХ століття розміри щорічного накопичення «людського капіталу» в США по приблизним підрахункам більш ніж в три рази перевищували накопичення в матеріальній сфері. У той же період вартість підготовки фахівця з вищою освітою перевищила 1 млн. доларів.

Водночас, як зазначає В. Л. Іноземцев, особи з вищою освітою з кінця 80-х років минулого сторіччя поступово стають цілком ординарними працівниками і залишають пальму першості носіям унікальних знань про певні виробничі процеси і технології, тобто володарям докторських та інших вчених ступенів [68 с. 151]. Отже, інвестиції в людину виходять на перший план в структурі капіталовкладень сучасного суспільства, якість професійної підготовки стає найбільш принциповим чинником, що визначає як ефективність працівника, так і рівень оплати його праці.

Ступінь професійної підготовленості працівника, широта його кругозору, наявність спеціальних навичок і здібностей фактично однозначно визначає його майбутнє соціальне становище. Отримання освіти, її престижність, стає домінуючою цінністю для всіх представників сучасного суспільства.

Соціальний розвиток людини на доіндустріальній та індустріальній стадіях визначався виключно виробничою діяльністю. Коло осіб, що не беруть участь безпосередньо в матеріальному виробництві, було обмеженим. Чітка диференціація праці та дозвілля є видатним цивілізаційним досягненням, де б вона не сформувалася, наприклад, в країнах Латинської Америки, Азії, Африки. Але в різних геополітичних умовах не завжди вдавалось створити феномен трудової дисципліни та

економічної корпоративної культури, тому що коли працівники працюють спонтанно, за настроєм і бажанням, вони не здатні реально сприймати кордону дозволеного і недозволеного на виробництві. У підсумку, відсутні структурні зв'язки в організації, механізми ідентифікації працівника з фірмою, корпоративна і моральна дисципліна.

У сучасну епоху завдяки чіткій диференціації праці та дозвілля людина набуває більш широкі можливості для вільного творчого використання наявного часу. Дозвілля і можливість самореалізації поза рамками виробництва, разом з високопрофесійною, якісною освітою, стають найбільш престижною життєвою економічною цінністю індивіда в соціумі. Найбільш точно сформулював суть процесу, що відбувається А. Маслоу, який підкреслив, що людина повинна бути тим, чим вона може бути, вона повинна відповідати своїй внутрішній природі [108].

Еволюція соціальних цінностей спричинила за собою формування нової, економічної корпоративної мотиваційної системи в рамках сучасного виробництва. У 60-70-ті роки минулого століття цінність самореалізації у виробничому процесі займала другорядне значення, так як індустріальна система господарювання та притаманна їй організаційна культура, були не в змозі адекватно задовольнити потреби творчої особистості. У даний період перше місце за шкалою цінностей займали елементи соціального і колективного визнання тих чи інших досягнень працівника.

Інформаційно-комп'ютерна революція і зростання високотехнологічного виробництва 80-х рр. ХХ ст. скоротили рутинні виробничі операції, розширили поле докладання творчих, індивідуальних здібностей кожного працівника, посилили прояв «неекономічних» мотивів і цінностей в масштабах всього сучасного суспільного виробництва [48]. З одного боку, людина глибше втягувалася у виробничі процеси, з іншого – її діяльність на робочому місці припускала зростання обсягів споживаної інформації, засвоєння знань, отриманих попередниками. У результаті відбулося розмивання межі між вільним і робочим часом, робочим місцем

та рекреаційним простором. Виник перехід від «чистого» виробництва до процесу, в якому важливу роль відіграє споживання, від «чистого» споживання – до продуктивної діяльності, яка сприймається як своєрідне «дозвілля».

Необхідно відзначити, що мова йде не тільки про стирання кордонів між вільним і робочим часом. Мається на увазі набагато сильніша системна трансформація, що виявляється у виникненні, постійному розширенні господарської діяльності такого типу, який спочатку припускає, що виробництво невіддільне від споживання деяких суб'єктивованих факторів виробництва (інформаційних продуктів), що неможливо без активної, діяльної позиції споживача.

Світ сучасної людини як суб'єкта сучасного виробництва не протистоїть її самосвідомості як споживача або як особистості. Даний феномен, за твердженням А. Тоффлера, кваліфікується як розвиток «прозьюмера» (термін утворений з англійських слів production – виробництво та consumer – споживач), який не поділяє виробничу діяльність і активне споживання благ і послуг [179; с. 448].

Феномен прозьюмерізму проявляється в таких сферах суспільного виробництва як високі інформаційні технології, науково-дослідна діяльність, освіта, культура і мистецтво. У цих областях переважають суб'єкт-суб'єктні взаємодії, в яких і виробник, і споживач благ в порівнянній мірі визначають процес їх використання. Фахівці даних галузей формують економічну корпорацію, соціальну групу, яка володіє підвищеною сприйнятливістю до нових мотиваційним факторів. Служіння цілям нації, держави або суспільства, прагнення максимально використовувати можливості, надані займаним становищем для досягнення намічених цілей, – такі єдино прийнятні для цих людей мотиваційні чинники.

У динаміці ціннісних норм індивідів у сучасному суспільстві відбулися наступні зміни. Основоположними цінностями стали: якісна освіта та довіра людей як базова підстава підтримки соціального порядку.

В. В. Ільїн в цінностях сучасного суспільства бачить орієнтацію на: «демократизм, цивільну персональну автономізацію, весилля права, альтруїзм, людинолюбство, взаємодопомогу, що являють собою образи оптимального життя людини сучасного суспільства» [66; с. 180].

Останні мають специфічні форми вираження на кожному з рівнів соціального розвитку. У матеріальному виробництві переважає максимальна вмотивованість, стимулювання продуктивної діяльності. У духовній сфері – максимальна самореалізація; в політико-громадянській – максимальна участь, залучення, волевиявлення; в екзистенційній – максимальне самозадоволення, повнота, глибина існування. У підсумку, констатує В. В. Ільїн, цінності сучасного суспільства виступають як оптимальна стратегія буття, пов'язана з втіленням принципу мінімакса, що спрямовує учасників історичного процесу прагнути до максимально досяжних, гарантованих, успішних і виграшних ліній поведінки [66].

Отже, для постматеріалістів характерний пошук способів самовираження поза традиційними стереотипами економічної поведінки, що висуває на перший план розвиток духовних потреб, прагнення до економічного саморозвитку, повагу до особистої гідності й самостійності. Що стосується матеріальних потреб, то вони зберігаються і розвиваються, але вже в новій якості, не як умова існування людини, а як необхідна умова її духовного розвитку, як зауважує Є. Вільховченко, що являє собою символ визнання і статусу в суспільстві, як джерело самооцінки і задоволеності життям і економічною професійною діяльністю [39; с. 32].

Особливе місце серед характеристик економічних цінностей людини культури постмодерну, на думку, Р. Інглхарта, займає економічне самовираження, вільне розгортання здібностей і творчих сил, іншими словами – економічна гра. Гра в житті людини постмодерну (на відміну від раціональної, орієнтованої на зовнішні цілі людини модерну) охоплює не тільки сферу дозвілля, а й саму професійну діяльність, у тому числі і підприємницьку, наукову і т.д. Якщо в епоху класичного капіталізму трудова та підприємницька діяльність трактувалася через поняття боргу,

то зараз вона розглядається як особистісний прояв та спосіб самовираження [67].

Зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві, пов'язані з відродженням і переосмисленням індивідуалізму, в якому Дж. Несбітт і П. Ебурдін бачать одну з основних «мегатенденцій» розвитку людства в останньому десятилітті ХХ – початку ХХІ століття. За їх оцінками, сучасний економічний індивідуалізм відрізняється від традиційного західного індивідуалізму акцентом на відповідальність особистості, це індивідуалізм не типу «кожен за себе», коли задовольняються лише власні бажання, а до всіх інших немає ніякої справи. Це етична філософія, що підносить особистість до світового рівня; адже ми всі у відповіді за збереження навколишнього середовища, запобігання світової війни, знищення злиднів. При цьому економічний індивідуалізм визнає, що важливе значення має енергія кожної конкретної людини. Коли люди задовольняють справжню потребу в звершенні, в мистецтві, діловій сфері або науці, то виграє все суспільство [125].

Новому економічному індивідуалізму, відповідають і нові форми спільності людей: на місце колективу, де особистість розчиняється в масі, не має можливості для прояву творчої ініціативи і не несе всієї повноти відповідальності, приходять економічна корпорація сучасного типу, «вільна асоціація окремих людей», що надає можливість кожному своєму члену розгорнути свої здібності і отримати відповідну їм винагороду.

Сформована ситуація з домінуванням неекономічних цінностей призводить до того, що корпорації сучасного типу виступаючи як «вільні асоціації окремих людей» прагнуть заслужити лояльність по відношенню до себе з боку висококваліфікованих фахівців. В індустріальну епоху спостерігалася протилежна тенденція у відносинах між роботодавцем і найманим персоналом.

Особливо значуще місце на шкалі соціально-економічних цінностей сучасного суспільства і відповідно корпоративної культури займають цінності позначені поняттям «довіра». За твердженням Ф. Фукуями, довіра

що виникає в рамках певної спільноти є очікуванням того, що члени даного співтовариства будуть вести себе нормально і чесно, проявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до визнання загальноновизнаних норм. Загальноновизнані норми можуть відноситися до сфери «фундаментальних цінностей» – про природу Бога або справедливості, або охоплювати цілком світські поняття, такі, як професійні стандарти і кодекси поведінки [193; с. 134].

На думку Х. Закссе, довіра це органічна риса ментальності будь-яких індивідів, що виступає як антропологічно задане дораціональне досягнення людини, яке було дискредитоване лише в недавній час в результаті прогресу техніки, а так само через складність і анонімність відносин. Отже, відродження взаємної довіри людей це не тільки їх особисте, але й державне завдання [58; с. 424].

На нашу думку, цінність довіри для економічної корпоративної культури сучасного суспільства полягає в наступних положеннях. Вона забезпечує: по-перше, підвищення якості життя, морально-психологічний комфорт в економічній корпорації; по-друге, підвищення надійності, міцності соціально-економічних відносин; по-третє, розвиває самостійність людини (співробітника), його почуття відповідальності; по-четверте, підвищує почуття власної гідності людини (співробітника).

Процеси, що відбуваються в сучасному суспільстві об'єктивно ведуть не до обмеження матеріальних благ, а до витіснення матеріальних стимулів виробництва з переліку мотивів самореалізації особистості, нарощування інтелектуального потенціалу, його максимального розкриття в суспільно значущій діяльності. А. Шафф, підкреслює, що коли суспільство буде володіти всім необхідним для життя людини, причому на високому рівні споживання, мета накопичення багатства стане не тільки зайвою, але й попросту смішною [210].

На нашу думку, досліджуючи формування сучасних економічних цінностей в суспільстві слід звернути увагу на два соціальних феномена:

по-перше, носіями нових «постматеріальних» економічних цінностей є, в основному, представники нового покоління, що вступило в самостійне життя у 80-

90 ті роки минулого сторіччя. Характерні риси цієї групи: високий рівень матеріального достатку; якісна освіта; прагнення до діяльності, що забезпечує суспільне визнання. Представлений соціальний феномен дослідниками пояснюється наступним фактом: «постматеріалістами сають найчастіше ті, хто з народження користується всіма матеріальними благами», а одного разу засвоєні цінності змінюються лише у виняткових випадках. Звідси особистість, що з юності прагнула до економічного успіху, не сприймає «неекономічні» цінності і «постматеріалістичні» ідеали [199; с. 41];

по-друге, протистояння в соціумі представників матеріалістичних і постматеріалістичних цінностей це завуальоване і досить складне явище соціокультурної реальності. З одного боку, мотиви діяльності виступають найбільш глибинними її підставами і не завжди виявляються в поверхневих, емпіричних формах. З іншого, неекономічна вмотивованість діяльності спостерігається в корпораціях, формально підлеглих економічним цілям. Експансія творчої діяльності підриває основи індустріального виробництва, заперечує політичний лад, в основі якого переважає ринкова природа, долає відносини приватної власності, формує умови для подальшого усунення громадських антагонізмів, які склалися в рамках ринкової економіки.

Спостережувані соціальні феномени вимагають пояснення не тільки на емпіричному, а й на теоретичному рівні. На думку Ю. А. Васильчука гуманітарне пізнання змінило свій об'єкт дослідження, оскільки замість соціальних процесів вивчає еволюцію системи цінностей людини. Відповідно до цього пояснення нових тенденцій будується з уявлення про суспільство не як про систему інститутів, а як про процес реалізації цінностей. Отже, зі стадій розвитку даної системи виводилися і зміни в суспільному розвитку: реалізація цінностей свободи і прогресу веде до безпрецедентного в історії людства зростання рівня матеріально-економічного виробництва [30; с. 26].

Інші дослідники не констатували визначальний вплив неекономічних цінностей на соціальні трансформації, а прагнули виявити їх специфічні риси. Наприклад, П. Дракер, в рамках теорії управління, приступив одним з перших до розгляду економічних і неекономічних цінностей у системі ментальних орієнтирів

людини. На його думку, потреба в чому-небудь в рівній мірі виражає як економічні, так і неекономічні потреби та бажання [54].

Р. Інглхарт охарактеризував сучасну економічну мотиваційну систему як «постматеріалістичну», для якої пріоритетними є не економічний ріст і фізична безпека, а якість життя, самовираження, максимізація виживання і благополуччя через зміну способу життя [67]. А. Тоффлер розробив поняття «постекономічна система цінностей». Сучасні нематеріальні мотиви діяльності людини А. Тоффлер розцінював як елемент подолання колишньої економічної системи мотивації, прояв постекономічних потреб. З цієї позиції, сучасна мотиваційна система вбирає загальнолюдські моральні цінності й гуманістичні стандарти [179; с. 465].

Отже, культура «постмодерну» характеризується розпадом єдності, плюралізмом суспільних цілей, культурних форм і стилів, і здійснює фундаментальний вплив на формування системи цінностей економічної корпоративної культури сучасного суспільства. У теоріях постіндустріального суспільства звертається увага на зростаючу гетерогенність і мозаїчність соціуму, деідеологізацію в сенсі втрати центральних, базових цінностей та смислів, а найголовніше – на нову зміну суті суспільного багатства: це вже не виробничий капітал епохи модерну, а знання, інформація, інноваційні технології та саморозвиток.

На думку К. Безольда, Р. Карлсона і Ж. Пека, у 80-х роках ХХ століття в науковий обіг було введено поняття «експресивізму», яке включає такі цінності, як творчість, автономність, відсутність контролю, пріоритет самовираження перед соціальним статусом, пошук внутрішнього задоволення, прагнення до нового досвіду, тяжіння до спільності, прийняття участі в процесі прийняття рішень [224]. Д. Белл вказує на протиріччя між основними структурними складовими культури постмодерну: з одного боку, сучасне високотехнологічне наукоємне виробництво орієнтовано на раціональність та ефективність, зростання продуктивності праці, яке знаходить новий культурний зміст як форма творчого самовираження особистості, з іншого – принциповий відхід від цінностей аскетизму і раціоналізму, орієнтація на гедонізм, «етика демобілізації», що

приходить на зміну аскетичним цінностям протестантської етики і раціоналізму модерну [12; с. 330].

Отже, сучасна економічна діяльність, обумовлена саме такими спонуканнями, має результатом розвиток та вдосконалення особистості. Дослідники акцентують свою увагу на домінуванні в мотиваційній системі економічної практики сучасної людини факторів внутрішнього розвитку, зростанні значення міжособистісної взаємодії, зниження визначальної ролі високої заробітної плати в країнах Заходу і інші неекономічні цінності виробничої діяльності.

На цивілізаційний прогрес впливає не тільки зростання обсягів інформації і знання, а й характер сприйняття людиною навколишнього світу, її ставлення до себе, інших людей. Спостережувана епохальна зміна – головний підсумок трансформацій сучасного суспільства. У його рамках, як стверджує з'являється «Номо Autocreator» – людина – творець своєї долі. Правда творець, діючий не довільно, а в певних умовах і відповідно до них, але, вільний у своєму виборі в рамках усталених альтернатив.

Отже, в сучасному суспільстві змінилося розуміння сутності людини. Людина сприймається як ірраціональна, мотивована не завжди усвідомленими емоційними та психологічними спонуканнями, не ізольована, а включена як у соціальну, так і в комунікативне, смислове, екологічне і т.д. середовище, орієнтована не тільки на вигоду і прибуток в прагматичному аспекті, а й на задоволення психологічних та ірраціональних потреб.

Форма і зміст системи цінностей сучасної економічної діяльності формуються під впливом багатьох факторів, найбільш значними з яких, є специфіка конкретного бізнесу, політичні та соціальні традиції країни і особисті погляди і устремління керівної ланки. Різномірність чинників не створює нерозв'язні протиріччя на шляху вироблення єдиних, універсальних для будь-якої економічної компанії принципів.

В даний час практика процвітаючих компаній демонструє чимало спільних рис, як в системах цінностей, так і в культурних стереотипах корпорацій. Значно посилилася в 80-і роки ХХ століття тенденція до інтернаціоналізації бізнесу, який

поступово приділяє більшу увагу національним відмінностям. Для кожної процвітаючої компанії пропуском на міжнародний ринок тепер є не тільки високий рівень розвитку її бізнесу, а й ступінь відповідності певним культурним і етичним нормам. Система цінностей сучасної економічної діяльності обов'язково включає в себе трудові цінності, тобто ті цінності, які є особливо важливими для трудової діяльності в компанії. А також необхідною і негласною умовою є проголошення загальнолюдських цінностей, необхідних для життя та плідної діяльності.

О. І. Шкаратан відзначає, що важко постійно зберігати робочий дух і доброту, перебуваючи в гущі нескінченних змін, – якщо тільки цей дух не підтримується відповідною системою цінностей. «Коли все навколо нас так стрімко змінюється, ми вкрай потребуємо чогось надійного і незмінного, щоб вхопитися за це, знайти свою лінію поведінки і заспокоїтися. Система цінностей, що склалася на економічному підприємстві і підтримується усіма співробітниками організації, є певним орієнтиром поведінки в тій чи іншій ситуації. Система цінностей, яка однаково приймається і керівництвом і співробітниками, виступає в ролі основоположного і визначального елемента корпоративної культури» [213; с. 61].

Отже, основу сучасної економічної діяльності та корпоративної культури складають цінності, що мають довгострокове значення і задають сенс діяльності членів економічного підприємства чи корпорації. Необхідно відзначити, що система цінностей формується відповідно до базових цінностей конкретної культури, притаманних більшості співробітників. Задані цінності визначають і стилі поведінки, і стилі спілкування з колегами та клієнтами, і рівень умотивованості, і професійну економічну активність. Їх значення найгостріше виявляється в критичні моменти, коли особливу роль грають морально-етичні чинники.

Система цінностей визначає економічну поведінку сучасного працівника як здійснення ним цілей і завдань, поставлених керівником в рамках культури корпорації. Як зазначає М. Армстронг, управління культурою сучасної економічної діяльності часто ґрунтується на припущенні, що формулювання загальних корпоративних цінностей призведе до відповідного типу поведінки. Однак увага

корпорації має бути зосереджена не на формуванні цінностей, а, навпаки, на формуванні типу поведінки, який згодом призведе до появи відповідних цінностей. В економічній поведінці проявляється ступінь усвідомлення особистих інтересів, співвіднесених з інтересами і цінностями економічного підприємства та інших працівників. Специфіка корпоративної поведінки розкривається в таких її основних властивостях, як функціональна визначеність, тимчасова заданість, самоорганізація і мотиваційна осмисленість. Основу корпоративної поведінки становить її відповідність системі цінностей економічної організації. У зв'язку з цим, у ряді організацій сама система цінностей формулюється як стандарт корпоративної поведінки, або кодекс корпоративної етики [8].

Широко відомі наступні положення кодексу корпоративної поведінки Т. Коно, побудованого на аналізі 269 японських корпорацій:

1. Відношення до компанії: відданість; вдячність.
2. Відношення до роботи: старанність; відповідальність, виконання боргу; ощадливість, акуратність, терплячість; почуття гордості за свою роботу.
3. Відношення до старших, колег і підлеглих: співпраця; приязнь і чемність.
4. Відношення до себе: здоров'я; старанність; бадьорість; моральна стійкість [84].

Дослідники вважають, що носіями цінностей культури сучасної економічної діяльності, перш за все, є керівники підприємств, які своїм прикладом як би «прищеплюють» корпоративну культуру іншим працівникам. В останні десятиліття відбуваються істотні зміни в шкалі цінностей працівників. Такі цінності, як наприклад лояльність, дисципліна, покора поступово втрачають своє значення, але набувають нового змісту цінності, пов'язані з самовираженням індивіда. Керівництву підприємства слід враховувати творчу діяльність, свободу дій і відповідальність, розширення контактів з керівництвом і колегами, підвищення кваліфікації тощо і відповідно до цих елементів формувати стиль управління та методи мотивації персоналу. Економічна культура відіграє дуже важливу роль в житті компанії, тому необхідно приділяти особливу увагу її створення і розвитку.

Як зазначає у своїй статті М. І. Магура, приналежність і відданість працівників своїй корпорації є елементами особливого психологічного стану, який визначає очікування, установки працівників, специфіку їх поведінки на робочому місці тощо. Прихильність працівника до економічної організації є таким фактором, в якому відображаються трудові цінності, трудова етика працівників, їх мотивація і задоволеність працею. У ній містяться відповідні установки, що визначають ставлення до роботи, до клієнтів, до керівництва і до організації в цілому [96; с. 38].

Рівень прихильності працівників економічної організації, установки, які стоять за цим поняттям і трудові цінності, значною мірою визначають ступінь сприйнятливості персоналу як до зовнішніх стимулів – заробітна плата, пільги, робочі умови, так і до внутрішніх – зміст виконуваної роботи, можливості професійного зростання, визнання і оцінка досягнень. Віддані працівники більшою мірою схильні до прояву творчості та ініціативи, що часто має вирішальне значення для збереження конкурентоспроможності економічної організації на ринку.

Досвід провідних світових економічних компаній показує, що домогтися високої прихильності і відданості персоналу можна в тому випадку, якщо керівництво організації дотримується таких принципів управління, за яких враховуються цілі та інтереси працівників, коли забезпечується широке їх залучення в процес вирішення корпоративних проблем. Працівникам необхідно відчувати, що вони є частиною спільної команди, що їх залучають до вирішення сформованих проблем, прислухаються до їхньої думки, що для працівників спеціально створюються умови для розвитку кар'єри всередині компанії тощо. Персоналу економічного підприємства дуже важливо відчувати до себе увагу з боку керівництва і знати, що вони є невід'ємною частиною «загального організму», «спільної сім'ї».

Отже, модель управління людськими ресурсами, заснована на жорсткому контролі і покорі, завідомо формує низький рівень прихильності працівників до справи підприємства і, як правило, не дає високих результатів. Люди відчують себе лише інструментом для досягнення бажаного результату. Ринковий успіх

визначається ефективним рівнем продуктивності, який в значній мірі залежить від участі працівників у справах підприємства, від їх прихильності і відданості спільній справі. При виборі засобів мотивування величезний вплив мають ціннісні орієнтації керівника, які, в свою чергу, можуть відповідати або не відповідати прийнятним в організації цінностям, тобто культурі сучасної економічної діяльності.

Таким чином, основними цінностями культури сучасної економічної діяльності є:

- довіра, як цінність, що представляє собою базову підставу підтримки соціального порядку в економічній організації і визначає позитивні очікування індивіда стосовно середовища проживання і сфер професійної діяльності;

- цінність кваліфікації і здатності кожного індивіда, можливості для його професійного саморозвитку в організації;

- цінність творчості, автономності, пріоритету самовираження перед соціальним статусом;

- цінність якості життя та співучасті в діяльності колективу.

Вони сформовані:

- по-перше, новими пріоритетами особистості і соціуму культури постмодерну, що означає перехід від максимізації матеріального споживання до «якості життя»: гуманістичних, екологічних і взагалі «немонетарних», постекономічних критеріїв буття;

- по-друге, процесами інтелектуалізації економіки, які підірвали основи техногенної цивілізації – тих мотивів та цілей, які сформували її цілісність та довгий час виступали рушійною силою поступального розвитку.

3.2. Корпоративна культура як соціоетичний вимір економічної діяльності

Сучасний період суспільного розвитку характеризується новими етико-моральними детермінантами, що визначають провідні тенденції культурного розвитку, пов'язані з наростаючою несумісністю економіко-технологічних та соціокультурних реалій ХХ століття з цінностями культури постмодерну. Культура новітньої доби в цілому і соціокультурні фактори економічного розвитку зокрема, на думку творця теорії постіндустріального суспільства Д. Белла, усвідомлюються як відмова від «модерну» або навіть його заперечення. Вона викликана неможливістю поєднати в нових умовах безособове, відірване від загальнолюдських цінностей виробництво і буття «економічної людини», засноване на раціоналізмі і ціннісному універсалізмі [12].

Соціокультурна і економічна реальність сучасного суспільства відзначається формуванням нових аксіологічних орієнтирів, що спонукають до переходу від «філософії контракту», що служила фундаментом економічної кооперації індустріального виробництва, до філософії «спільної долі», яка передбачає соціально-відповідальне виробництво і спільну роботу суб'єктів економічної практики в ім'я досягнення соціально-значущої загальної мети. Філософія «спільної долі» є новою світоглядною та ідеологічною концепцією найпотужніших економічних гравців світу, транснаціональних корпорацій та концернів світового значення. На думку Дж. К. Грейсона і К. О'Дейла, вона дозволяє співробітникам корпорації: по-перше, розуміти і розділяти проблеми своєї організації, по-друге, відчувати себе належними до неї, по-третє, бути впевненими, що їхні особисті інтереси нерозривно пов'язані з успіхом компанії і її учасників, по-четверте, приймати на себе більш широку відповідальність, по-п'яте, швидко реагувати на нові запити і можливості [47].

З метою дослідження соціокультурних детермінант економічної теорії та практики на нашу думку, в даному розділі роботи дійшла черга для аналізу процесу становлення корпоративної культури як соціокультурного явища

економічної сфери сучасного суспільства, його місця і ролі в духовному та соціально-економічному житті соціуму. Задля вирішення окресленого питання необхідно провести дослідження соціально-економічних умов функціонування таких соціокультурних феноменів, як «організаційна економічна культура» і «корпоративна культура».

У вітчизняній та зарубіжній науці в даний час всебічно розробленої концепції корпоративної культури поки що не сформувалося. У більшості робіт корпоративна культура не виступає самостійним об'єктом дослідження, а розглядається в контексті сполучених теоретичних понять, таких як «культура управління» та «організаційна культура».

Дослідження вчених свідчать про те, що поки ще існує термінологічна плутанина з приводу смислового навантаження понять «організаційна культура» і «корпоративна культура». Існує кілька точок зору: одні вчені вважають, що дані концепти – синоніми, інші розділяють ці концепти, вважаючи, що корпоративна культура спеціально формується, як правило, першими особами в корпорації і об'єднує цінності цієї організації, а організаційна культура утворюється спонтанно через взаємодію цінностей самих працівників. Треті – використовують концепт «корпоративна культура» при дослідженні великої корпорації, а організаційну культуру при аналізі діяльності невеликої економічної організації [95].

Поняття «культура» в сучасних гуманітарних науках відноситься до числа фундаментальних. Серед величезної кількості наукових категорій і термінів важко знайти інше поняття, яке мало б таку безліч смислових відтінків і використовувалося б у стількох різних контекстах. Наявність численних різноманітних визначень поняття «культура» свідчить не про безсилля науки, а про певну незбагненність культури, як зазначав О. Шпенглер, її «душі». Душа кожної культури унікальна і не може бути до кінця виражена раціональними засобами [209].

І. Кант в понятті культури виділяв її особистісний зміст: «придбання розумною істотою здатності ставити будь-які цілі взагалі – це культура» [69; с. 219]. На думку І. Канта, справжня культура людини полягає не в

окремих її проявах, таких, наприклад, як «культура уміння», а в глибинних, стратегічних мотивах визначення та вибору цілей через освоєння цінностей загальнолюдської культури. Отже, йдеться про реальні духовні запити індивіда, соціуму і його самосвідомість.

На думку К. Клакхона, культура складається з експліцитних та імпліцитних норм, що визначають поведінку, освоювану і опосередковану за допомогою символів; вона виникає в результаті діяльності груп людей, включаючи її втілення в символах. Сутнісне ядро культури складають традиційні (історично складені і акцентовані) ідеї, особливо ті, яким приписується певна цінність. Культурні системи можуть розглядатися, з одного боку, як результати діяльності людей, а з іншого – як її регулятори [76].

Е. Шейн розглядає культуру як сукупність прогресу людини і людства в усіх галузях і напрямках за умови, що цей прогрес служить духовному вдосконаленню індивіда як прогресу прогресів [211]. В. С. Біблер сформулював положення про те, що в ХХ столітті феномен культури і в повсякденному його розумінні, і в глибинному сенсі все більше зсувається в центр, в осередок людського буття, пронизує всі вирішальні події життя і свідомості людей [19; с. 42]. В. В. Тарасенко зазначає, що в 90-х рр. ХХ століття дослідники постіндустріального суспільства дійшли висновку, що культура – не тільки головна продуктивна сила, незрівнянно більш потужна, ніж капітал або наука, але й головний фактор накопичення [176].

У філософському енциклопедичному словнику поняття «культура» формулюється як система історично розвинутих надбіологічних програм людської діяльності, поведінки та спілкування, що виступають умовою відтворення і зміни соціального життя у всіх його основних проявах [186]. За твердженням О. О. Орлова, для пізнання культури необхідно досліджувати людину всередині сучасних господарських, інституційних, міжособистісних зв'язків і в цьому контексті розглядати її уявлення про свої потреби і проблеми, які спонукають її підтримувати, порушувати і створювати елементи власної соціокультурної реальності [128]. Отже, сучасне соціогуманітарне знання фіксує вимір феномена культури, пов'язаний з проблемами розвитку людини, її

духовного світу, творчості, і соціальності, що розкриває соціоформуєчу роль культури та соціальний вимір феномена культури.

В індустріальному суспільстві пріоритетною виступає життєдіяльність економічної організації, для якої домінуючими є економічні завдання. Для економічної організації індустріальної епохи характерна організаційна культура як якісний стан її організаційного устрою, системи управління, способу освоєння економічних ресурсів, здійснення господарських зусиль у виробництві товарів і послуг та взаємодії із зовнішнім середовищем.

Необхідно відзначити, що організаційна культура індустріального типу виробництва підготувала ґрунт для становлення корпоративної культури сучасного суспільства. Ю. А. Васильчук стверджує, що організаційна культура індустріальної епохи являла собою не тільки школу дисципліни праці, але була одночасно і школою масового вироблення моральної і політичної свідомості і дії, тобто вироблення соціально розвиненої активної особистості [30; С. 5].

Умови індустріальної організації праці були найважчими, але багато в чому необхідним процесом дискредитації та відсіву асоціальної, індивідуалістичної особистості, утвердження в масі людей ідеалів справедливості, рівності і колективізму. Головне досягнення організаційної культури індустріальної епохи полягало в тому, що кваліфікована фізична праця стала ідеалом, що набув характеру соціальної цінності. Більш того, любов до праці та вироблення досвіду освоєння техніки формували елементи творчості у професійній діяльності людини. Організаційна культура не тільки викувала нового, фабрично-конвеєрного працівника, а й зруйнувала його колишню атомізацію, змусила мислити і діяти колективно, захищати свої права, апелюючи до совісті, законів і до держави. Конвеєрна праця, представляючи собою, важке насильство над особистістю, вимагаючи підпорядкування своїх бажань інтересам товариства, високого уявлення про потреби близьких, стала головним чинником становлення емоційно розвиненої особистості.

В історичній динаміці розвитку індустріально-промислового капіталістичного суспільства організаційна культура постійно

вдосконалювалася, знаходячи різні форми прояву. У процесі її еволюції виділяють три основних епохи: «наукового менеджменту», «людських відносин» і «техно-соціальних систем» [25].

На початку ХХ століття організаційна культура формується на основі переходу індустріального суспільства США та Західної Європи в менеджеральну епоху, ціннісні та світоглядні основи якої були сформульовані Ф. Тейлором у класичних роботах «Управління фабрикою» («Shop management», 1903) та «Основи наукового управління підприємством» («The principles of scientific management», 1911). Кожен індивід, що бере участь у виробництві, Ф. Тейлором розглядався як ізольований, відокремлений від інших і орієнтований виключно на підвищення оплати своєї праці. Самостійна моральна цінність праці не береться до уваги, ні робітник, ні керуючий не прагне отримати від неї нематеріальне задоволення. Трудовий процес технологічно дробиться на окремі по можливості прості операції, виконання яких доводиться до високої досконалості і великої інтенсивності [220].

Наукова організація праці була підкріплена веберівською моделлю «раціональної організації вільної праці» і вимагала від працівника суворої дисципліни, точності, відповідальності та стабільності. М. Вебер вважав, що центральне для протестантського світогляду поняття «покликання», робить робочих прихильними ідеї «боргу по відношенню до праці», сприйняттю праці як самоцілі, оцінюванню «свого заробітку з тверезою помірністю». У результаті працівник зводиться до рівня автоматичного виконавця трудових прийомів, суворо регламентованих інструкцією [35; с. 61].

На думку К. А. Кравченко, організаційна культура Ф. Тейлора, М. Вебера і А. Файоля представляла собою монополярну модель промислової організації виробництва, в якій домінувала жорстка ієрархія запропонованих ролей і статусів. Механістичний характер організаційної культури припускав таку ситуацію, що після того як поставлено початковий імпульс руху, існуючий сукупний звід норм і правил мав бути повідомлений двом сторонам: керуючій і керованій, які мали б дотримувалися цього зводу. Ця модель повністю ігнорує антропологічні та національні характеристики культури управління [152; с. 63].

Досконалу форму машинної демонстрації організаційної культури управління на основі людського фактора створив Г. Форд. На виробництвах компанії Г. Форда з успіхом застосовувалися потокові конвеєрні технології та інші ідеї Ф. Тейлора і М. Вебера. Проте Г. Форд основою успіху вважав максимальну самовіддачу у праці, як підприємця, так і всього персоналу, в той же час, він заперечував необхідність налагодження особливого психологічного клімату серед робітників і керуючих [183].

Структура компанії Г. Форда була влаштована за принципом централізованої управлінської піраміди. Керівник компанії мав величезний особистий вплив на всю її діяльність, культуру економічних відносин, причому стратегія, менеджмент і соціально-економічні відносини були досить пристосовані до навколишнього середовища перших десятиліть ХХ століття.

З плином часу жорстка централізація управління, механістичний тип організаційної культури, напружена психологічна обстановка на виробництві, на думку Б. М. Шпотова, привела до відтоку кваліфікованих «командних кадрів» [214]. Співробітники з корпоративним типом мислення, які прагнули працювати на компанію, а не на Г. Форда, йшли з причини своєї незатребуваності, через відсутність можливості реалізувати свій потенціал, а також через необхідність обов'язкової особистої відданості «босові», беззаперечної згоди з ним по всіх стратегічних виробничих питаннях.

Важливе місце в даному процесі займали і негативні норми міжособистісних відносин: кар'єризм, інтриги, доноси, відмова від інновацій та ініціативності в робочому процесі. Отже, в основі механістичного типу культури організації виробництва та управління людським потенціалом лідирували жорсткий індивідуалізм і матеріальні цінності, в силу яких кожна людина прагнула до успіху і зростання фінансового добробуту.

Дж. В. Ньюстром та К. Девіс вважають, що зростання індустріального виробництва США, Західної Європи в 30-50 рр. ХХ століття викликало необхідність пошуку нових методів підвищення інтенсивності праці, вдосконалення організаційної культури. Дана обставина стимулювала розвиток «школи людських відносин», для якої було характерне звернення до

працівника як до соціальної одиниці, як до сумлінної відповідальної людини. Життя його, поряд з економічними, визначалося також соціальними інтересами: свободою вибору, почуттям соціальної відповідальності, прагненням до самовираження [124; с. 296]. Економічна організація починає розглядатись як соціальна система, найважливішим елементом якої є працівник, а завданням культури організаційного управління є мотивація творчо активної природи людини, підвищення внутрішньої задоволеності кожного працівника [124; с. 297].

Величезний вплив на поведінку співробітників має і колективна свідомість неформальних груп всередині виробничої організації. Неформальні групи представляють собою сукупність особистих і соціальних відносин, ніяк не обумовлених формальною організацією, що виникають спонтанно як результат взаємодії співробітників. У неформальних групах основну роль грають їх члени та їх взаємини, тоді як у формальних організаціях акцент робиться на офіційних ролях в термінах посадових прав і обов'язків індивідів. Неформальна влада звертається до людини як до особистості, тоді як формальна – до займаної співробітником посади. Д. Кракхард та Д. Хансон відзначають, що якщо формальна організація представляє собою скелет компанії, то неформальна – її центральну нервову систему, що забезпечує процес колективного мислення, діяльності і реакції її співробітників [228; с. 100].

Отже, протягом минулого століття в системі організаційної економічної культури відбулася зміна зразків культурного регулювання професійних відносин заснованої на принципах: не примушувати – а пояснювати, стимулювати, підтримувати особисту ініціативу, культивувати толерантність, враховувати індивідуальні особливості особистості. Соціальний простір економічної індустріальної організації зазнав істотних змін – він став двовимірним, біполярним. У першому вимірі, який був відомим класичній школі Ф. Тейлора, М. Вебера і А. Файоля, людина розглядалася лише як функціонер. У другому вимірі, введеному гуманістичним напрямком, людина була представлена як особистість.

Послідовники основоположників «школи людських відносин» займалися побудовою теорії організації, вивчаючи її структуру і функціонування, поведінку людей і взаємодію груп всередині неї. Так, наприклад, Е. Джакс в 1952 р. розглядав культуру економічної організації як звичного, традиційного образу мислення і способу дії, який більшою чи меншою мірою поділяють усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками [227]. Важливо відзначити, що в поясненні структури та динаміки розвитку суспільства була використана організмична аналогія. Соціальна система постала як організм, в моделі якого був виявлений механізм саморегулювання, багато в чому залежний від специфікації життєвих норм і традицій.

Декларативний характер гуманізму і абстрактний психологізм рекомендацій, що не відповідає повною мірою індустріальному типу виробництва, а внаслідок цього слабо реалізована на практиці теорія «людських відносин» зазнала гострої критики.

Економічна криза 60-х років ХХ століття, посилення протиріч на ринку праці та у сфері міжнародних економічних відносин, на думку Р. Кілі, зажадали від великих монополій і корпорацій країн Заходу сконцентрувати зусилля на науково-практичній діяльності, спрямованій на подолання соціально-економічної та духовної кризи, а також реконструкцію соціальної системи на основі новітніх даних науки і техніки. Накопичений потенціал індустріального капіталістичного суспільства у відповідь на виклик долі дозволив мобілізувати всі ресурси і здійснити власну модернізацію. Цей процес здійснювався на основі теорії техно-соціальної системи, що об'єднала досягнення інформаційно-комп'ютерної революції з людськими ресурсами [74; с. 132].

В. Мау стверджує, що якщо в «епоху вугілля і сталі» економічний ривок вимагав централізації сил і засобів, то сучасні економічні технології вимагають всебічного розвитку індивідуалізму і свободи [109]. Л. Туроу відзначає, що в другій половині ХХ століття завершується економічна епоха, коли багатство базувалося на володінні природними ресурсами, і починається ера розвитку,

заснована на людському розумі. Отже, структурна перебудова економіки розвинених країн представляла собою не технічний, а соціальний процес. Модернізація виражалася в переході від екстенсивних ресурсно-витратних технологій до інноваційних технологій, заснованих на інтенсивному використанні людського інтелекту [180].

У ході економічно-промислової модернізації, завдяки впровадженню роботів, гнучких автоматизованих систем виробництва і автоматичних промислових ліній, зазнала змін і структура зайнятості населення. Як відзначають Х. Крупп, Д. Маршалл, В. Наварро, скоротилося число працівників безпосередньо зайнятих в аграрному секторі, у видобувних і переробних галузях економіки [88, 106]. Зі сфери матеріального виробництва люди перемістилися в індустрію послуг та інформаційного забезпечення. Зростання чисельності зайнятих у сфері послуг та інформації стало принципово важливою передумовою вдосконалення і розвитку матеріального виробництва. Х. Заксе відзначив те, що завдяки сучасній техніці людина «має майже вдвічі більше вільного, ніж робочого часу» [58; с. 424]. Отже, завдяки розвитку сфери послуг та інформації, учасники матеріального виробництва, звільнилися від всіх інших турбот, окрім безпосередньої трудової діяльності.

На нашу думку, одним із соціальних факторів, який зумовив зміни у ментальній та ціннісній сфері суб'єктів економічної практики, а також вплинув на перехід організаційної культури до корпоративної, є підвищення рівня життя в країнах Заходу. В індустріальному суспільстві абсолютна більшість індивідів керувалися утилітарними стимулами, породженими необхідністю задоволення базових матеріальних потреб. Такий характер мотивації цілком адекватний структурі економічної діяльності, що забезпечує як певну рівновагу між інтересами класів і соціальних груп, так і поступальний прогрес виробництва. У зв'язку з цим, радикально змінюється соціально-економічна структура суспільства і суттєво трансформуються життєві установки, цінності, престижні паритети і масова суспільна свідомість.

Під впливом цих змін, сучасне суспільство, на думку О. І. Шкаратана, визначило наступний перелік якостей, необхідних сучасному суб'єктові економічної практики:

- готовність до постійної інноваційної діяльності;
- підготовленість до обробки і оцінки інформації як постійної складової економічної діяльності;
- вміння орієнтуватися в екстремальних ситуаціях, приймати нестандартні рішення, аналізувати виникаючі проблеми;
- готовність до поєднання особистих і групових інтересів, встановлення контакту всередині своєї групи та з іншими колективами;
- ініціативність;
- підприємливість;
- залучення до системи безперервної освіти та підвищення кваліфікації;
- поєднання високого рівня технічної та гуманітарної культури;
- професійна, кваліфікаційна, територіальна мобільність [213; с. 44-45].

Масштабний вплив на перехід від організаційної культури до корпоративної культури в економічному просторі сучасності зробив розвиток інформаційних технологій. Згідно М. Кастельсу, інформаційні технології, персональні комп'ютери та Інтернет входять у життя людей стрімкіше, ніж технології, що перетворювали життя людей в ХХ столітті [72]. О. Ро зазначає, що наприкінці ХХ сторіччя інформація перетворилася на стрижневий принцип, що визначає соціально-економічні процеси. Це пов'язано з трьома причинами. По-перше, виробництво інформації ставало однією з найважливіших сфер людської діяльності. У розвинених країнах світу понад 80 % витрат у сфері виробництва у вартісному та часовому вираженні падає на роботу з інформацією. По-друге, інформація становить основу інформаційних технологій, що багато в чому визначають зміст, масштаби і темпи розвитку інших технологій, завдяки чому вона має сильний вплив на всі сторони життя суспільства. По-третє, виробництво інформації ініціювало інформаційний вибух [156; с. 64].

Інформаційні технології якісно перетворили творчий потенціал людини, різко підвищили рівень її інформованості, збільшили пам'ять та інтелектуальні здібності. Робота з такою швидко змінюваною субстанцією, як інформація та високий темп розвитку інформаційних технологій вимагає ініціативи та гнучкості від кожного окремого індивіда, великого спектру знань і умінь, а також здатності навчатися. Індивідуальні творчі здібності людини були доповнені технічними можливостями комп'ютерів.

Отже, прогресивні, інноваційні зміни соціально-економічних відносин у країнах Заходу в другій половині ХХ століття сприяли становленню сучасного типу цивілізації і трансформації світоглядних орієнтирів особистості під впливом наступних факторів:

по-перше, технічний прогрес звільнив багатьох від ручної праці характерної для індустріальної епохи;

по-друге, рушійною силою розвитку суспільства стало виробництво інформаційного продукту, а не продукту матеріального;

по-третє, зазнало змін співвідношення «вільного» і «робочого» часу;

по-четверте, збільшилася кількість ролей, в яких кожна людина в сучасному суспільстві може спробувати себе;

по-п'яте, як обов'язкова умова для здійснення професійної діяльності в рамках інформаційного суспільства та подальшого кар'єрного зростання середній рівень освіченості більшості людей підвищився.

Дана обставина викликала явище, яке А. Тоффлер озвучив як «ера зміщення влади», коли поступово розпадаються всі існуючі в світі владні структури і зароджуються нові. Високоосвічена людина не бажає покійно і беззаперечно підкорятися адміністрації, бути «слухняним гвинтиком» адміністративної машини. Вона все частіше вимагає у керівництва пояснень власних дій, ставить під сумнів своє місце і роль в ситуації соціальної ієрархії. У підсумку як керівник підприємства, так і провідний майстер, відзначають, що робітники вже не схильні беззаперечно виконувати накази. Вони вимагають їх пояснення та обґрунтування. Аналогічну поведінку спостерігають офіцери у

солдатів, начальники силових структур у своїх підлеглих і особливо – викладачі у студентів [179; с. 448].

Ю. А. Васильчук вважає, що в даний час підприємець-роботодавець, укладаючи трудову угоду, проявляє інтерес до особистості та кваліфікації працівника. Пропонуючи оплату праці, він не просто набуває робочу силу, він бере на себе зобов'язання життєзабезпечення співробітника, відповідальності за його здоров'я, за можливість його самореалізації і зростання, за нормальні трудові та психологічні умови життя в колективі. Натомість він розраховує на допомогу і підтримку, готовність бути в одній справі і прагнути до досягнення єдиних цілей [30; с. 26].

Отже, трудова угода являє собою не просто відчуження робочої сили та надання її роботодавцю, а зобов'язання, укладені між вільними особистостями, які повністю зберігають свою особистісну свободу в рамках трудових відносин. Ці відносини етичні та гуманістичні за своєю природою. Завдання корпоративної культури сучасного суспільства полягає в тому, щоб зберегти якість трудових відносин на рівні поваги до гідності вільних особистостей.

Підвищення ступеня інформатизації сучасного економічного виробництва, на думку М. М. Моїсеєва, веде до зміни концепції економії на розвитку праці на протилежну, що висуває на перший план творчі потенції людини, її професіоналізм та ерудицію, здатність бути «надмірною», визначним виконавцем тих ролей і функцій, в яких вона є замінною, і постає лише «черговим смертним носієм безсмертного соціального начала» [119; с. 6].

Демократизація економічного життя веде до того, що від працівника, що формально не належить до категорії економічного менеджера, все більше вимагають володіння здібностями, що раніше вважалися винятковою прерогативою управлінців або організаторів виробництва. Дж. Ходжсон стверджує, що розмивання межі між менеджерами та працівниками економічної практики веде до «спрощення» традиційної ієрархії, розподілу відповідальності, яка раніше зосереджувалася на верхньому поверсі ієрархії,

по всій організації. Тим самим послаблюється опір змінам: більш «плоскі» ієрархічні структури сприяють організаційному ускладненню [204; с. 32].

Отже, збільшення інтенсивності залучення працівників у справи підприємства веде до скорочення розриву між рівнем політичної та економічної демократії, сприяє зняттю протиріччя між двома протилежними ролями людини: як повноправного громадянина в демократичному суспільстві і підлеглого у виробництві.

Високоінтелектуальна робоча сила в етику повноцінного трудового життя вже включає, на думку Е. Вільховченко, ірраціональні елементи, пов'язані з емоціями, інтуїцією, підсвідомістю, специфікою сприйняття, самоаналізом, а також здатністю людини до «перетворення реальності», тобто саме в наш період суспільно-економічного розвитку формується нова екзистенційна економічно-професійна етика на противагу «утилітарно-процедурній». Створюється нова соціальна середа «розвитку суб'єкта економічної практики», нова «якість економічної діяльності». Останнє зумовлює «соціалізацію праці» і означає самостійне мислення і нестандартне творче ставлення до економічної діяльності як критерію професійної вимоги [39; с. 32].

У сучасному світі управління економічною корпорацією базується на соціокультурному підході. На думку В. В. Козлова, соціокультурний підхід заснований на свідомому і планомірному впливі на «культуру організації» з метою підвищення її активних властивостей за умов динамічної зміни сфери функціонування; сприйнятливості до нововведень, прискорення науково-технічного прогресу, зростання продуктивності та ефективності господарської діяльності, вирішення завдань соціального розвитку колективу [79].

Отже, соціокультурний підхід до розвитку корпорації, виступає похідною від управлінської культури керівників та обумовлює синергетичний ефект в організаційному розвитку, тобто передбачає опору на «внутрішні» резерви суспільно-економічного розвитку, гармонійну єдність інтересів персоналу і економічної корпорації.

У енциклопедичному словнику Ф. А. Брокгауза – І. А. Ефрона запропоновано визначення економічної корпорації як загальної назви багатьох

видів економічних спілок, що володіють внутрішньою організацією, об'єднуючих членів союзу в єдине ціле, що є суб'єктом прав і обов'язків, юридичною особою [221]. Сучасний енциклопедичний словник дає визначення корпорації, по-перше, як об'єднання осіб, по-друге, як сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення будь-якої мети. Смісловим ядром цього поняття є співвіднесення з латинським коренем *corpus* – єдине ціле, тіло. У всіх визначеннях корпорації підкреслено, що вона створена з певною метою і за законом правомочна виступати як одна особа [186].

Ідея спільної справи дозволила сформувати єдиний соціальний організм сучасної економічної корпорації. Сучасна корпорація виступила як суб'єкт соціальної діяльності, представивши собою особливу форму соціальної організації сучасного суспільства. Сучасні економічні корпорації А. Берлін характеризує як «великі складні суб'єкти ринку, необхідні інститути соціального ринкового господарства» [17; с. 70]. Дж. Несбітт бачить в сучасній корпорації «вільну асоціацію окремих людей», що дає можливість кожному своєму члену проявити свої здібності і отримати відповідну їм винагороду [125].

Сутнісною рисою сучасної економічної корпорації виступають партнерські відносини на рівні взаємодії інтересів двох сторін – керуючої і керованої: корпорація повинна збагачувати тих, хто з нею пов'язаний, а працюючі в ній робітники мають отримувати задоволення від своєї справи. У процесі становлення, розвитку і функціонування економічної корпорації формується специфічна ціннісно-нормативна система, відповідна корпоративним цілям, що враховує важливі для її співробітників організаційні та корпоративні цінності. У діяльності сучасної корпорації актуалізується її соціальний компонент – людський капітал. Використовуючи засоби власної, корпоративної культури, корпорація забезпечує досягнення бажаного майбутнього шляхом реалізації системи її внутрішніх, соціально значущих цінностей. Отже, формування і функціонування сучасних економічних корпорацій будується на базі їх відкритості та соціальної орієнтованості.

Кожен суб'єкт ринкових відносин вирішує самостійно питання не тільки внутрішньої організації, а й усієї сукупності зв'язків із зовнішньою групою осіб, що об'єднується спільністю професійних інтересів, як, наприклад, корпоративні інтереси. Від успішності вирішення цих проблем залежить ефективність роботи економічної корпорації.

Виходячи з таких посилок, в сфері соціально-економічного управління потрібна і нова управлінська парадигма, яка, як підкреслює В. Хруцький, по-перше, буде спрямована на людину, на те, щоб зробити людей здатними до ефективних спільних дій, по-друге, невіддільна від культури; по-третє, формує комунікації між людьми, по-четверте, передбачає, що оцінка роботи не може обмежуватися тільки виробничими показниками, вона повинна бути багатосторонньою [206; с. 83].

Нова соціально-економічна управлінська парадигма істотно підвищує значущість корпоративної культури та етики. Викликано це тим, що корпоративна культура відіграє важливу роль в самоорганізації діяльності корпорації, її направленому розвитку. Корпоративна культура пов'язана зі сприйняттям соціальної реальності і регулює соціальну поведінку. Її зовнішнім проявом є організаційна поведінка, через яку відбувається взаємодія з навколишнім світом, оцінка цінностей суспільства. Вона може гальмувати і стимулювати розвиток корпорації, впливати на розробку стратегії спрямованого розвитку і можливості її реалізації. Отже, унікальність феномена корпоративної культури полягає в тому, що вона забезпечує досягнення бажаного майбутнього корпорації шляхом реалізації системи її внутрішніх цінностей.

В даний час існує величезна кількість визначень корпоративної культури. Так, наприклад, на думку М. Армстронга, корпоративна культура є сукупністю переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодії людей і значною мірою впливають на хід виконання роботи [8]. Подібна точка зору близька Ю. А. Васильчуку, що розглядає корпоративну культуру як набір

найважливіших припущень, прийнятих членами організації, що одержує вираження в заявлених організацією цінностях, які задають людям орієнтири їх поведінки і дій, що передаються через символічні засоби духовного і матеріального внутрішньо-організаційного спілкування [30; с. 15]. Р. Л. Кричевський стверджує, що термін «корпоративна культура» охоплює більшу частину явищ духовного і матеріального життя соціально-економічного колективу: домінуючі в ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, манеру персоналу одягатися і встановлені стандарти якості [87].

В. А. Співак бачить в культурі корпорації дуже складне, багатопланове, динамічне явище, що включає і матеріальне, і духовне в поведінці організації по відношенню до суб'єктів зовнішнього середовища і до власних співробітників [172]. За припущенням С. Седун, корпоративна культура може цілеспрямовано створюватися без урахування організаційної культури, яка є неформальною системою, що призводить до «культурної короткозорості», коли менеджери не розуміють причину не розділення персоналом цінностей економічної корпорації [163; с. 53].

Під організаційною культурою В. Л. Міхельсон і Є. Н. Скляр розуміють неформальну систему, яка формується спонтанно при взаємодії співробітників в економічній організації, а під корпоративною культурою, яка є зведенням формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, персональних і групових інтересів, особливостей поведінки та цінностей – вони розуміють систему адаптованих організацією стратегій навичок і знань персоналу, а також всієї корпорації в цілому [118; с. 71].

А. І. Пригожий розглядає корпоративну культуру як природно-штучне утворення, що характеризує розвинену етичну властивість економічної організації – корпорації. Дослідник стверджує, що в сучасних умовах необхідно розвивати організаційну економічну культуру до рівня корпоративної культури, коли інтереси і дії працівників максимально орієнтовані на цілі організації в цілому, через вміле визначення функцій, мотивацію, розвиток відносин між працівниками, узгодження інтересів,

залучення працівників у вироблення спільних цілей, тобто за допомогою спеціальних методів [144; с. 74]. На думку Д. В. Реута, як внутрішнє середовище, культура економічної корпорації з одного боку, забезпечує орієнтацію співробітників на спільні дії, що сприяють становленню, функціонуванню, трансформації, розвитку корпорації та іншим процесам, що мають протікати в ній в даний момент, а, з іншого боку, забезпечує співробітникам великі можливості для самореалізації та соціального успіху, ніж межі даної корпорації [153; с. 55].

Авторська позиція полягає в наступному. У контексті сучасної економічної дійсності доцільно артикулювати соціально-економічний та соціокультурний зміст поняття «соціально-економічна корпоративна культура», що являє собою не тільки оригінальну суміш цінностей, відносин, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, характерних для конкретної економічної організації, а й середовище самоактуалізації її членів, властивий їй стиль відносин і поведінки в соціумі. У кожному з цих елементів простежується певна ступінь співвідношення між соціально-економічною корпоративною культурою і людиною, їх іманентна причетність одне до одного, яка необхідна як для існування людини, так і для культури всієї економічної організації. У цьому ключі доречним є вислів Ж.-П. Сартра про те, що культура нічого і нікого не рятує, та й не виправдовує. Культура створює людину, яка себе проектує в ній, впізнає в ній себе, і тільки в цьому критичному дзеркалі бачить вона свій вигляд [162].

Отже, соціально-економічна корпоративна культура сприяє створенню комфортного середовища життєдіяльності в колективі, як сума загальноприйнятих значень вона дозволяє членам групи жити і працювати у просторі, який вони однаково сприймають, вчиняти дії, характер яких зрозумілий всім іншим, регулювати соціальні та виробничі взаємодії в рамках прийнятої конвенції даної економічної організації. Людські ресурси, які у рамках корпоративної культури, об'єднані корпоративним духом, дозволяють істотно поліпшити базову характеристику сучасного виробництва – продуктивність праці. Соціально-економічна корпоративна культура виступає

як фактор, що інтегрує інтереси працівника і роботодавця за допомогою закріплення певних «правил гри», тобто очікуваних поведінкових установок для конкретної ситуації, поведінкових стереотипів, пов'язаних з виконанням конкретної роботи і дотриманням норм.

Необхідно відзначити, що соціально-економічна корпоративна економічна культура сучасного суспільства є практичним способом реалізації певної теоретичної надбудови – корпоративної філософії «спільної долі», де прописані соціально-значимі принципи економічної практики, зобов'язання суб'єктів економічної діяльності перед різними верствами суспільства, в тому числі і перед власними співробітниками. Корпоративна філософія є світоглядним фундаментом комунікативної та виробничої економічної діяльності будь-якого сучасного господарського організму. Етичні, правові, соціальні зобов'язання роблять організацію більш привабливою для зовнішньої аудиторії, з іншого боку, вони стверджують принцип командного підходу, єдиного корпоративного творчого духу, створення гуманістичного ставлення до кожного працівника на його робочому місці.

В рамках сучасної філософії корпоративної культури вирішенням проблеми відчуження в дихотомії «керуючі-керовані» стає модифікація внутрішніх рис праці, що формує характер самореалізації особистості як працівника, так і управлінця, в «робочий» час. У результаті відбувається збіг цінностей корпорації і персоналу в межах трудового процесу, а продуктивна діяльність стає важливим джерелом розвитку особистості, пов'язаним з максимізацією якісного поліпшення діяльності економічної організації в цілому.

Корпоративна культура сучасного суспільства формується під впливом корпоративної філософії корпоративної філософії як світоглядного фундаменту виробничої економічної діяльності, що полягає у інтегруванні етичних, правових та соціальних зобов'язань сучасного господарства перед власними працівниками і соціокультурною спільнотою яка забезпечує та підтримує розвиток соціально-орієнтованого господарства.

Соціально-економічна корпоративна культура сучасного економічного виробництва ґрунтується на постійній роботі з персоналом, спрямованій не тільки на активізацію чисто професійних здібностей, підвищення кваліфікації та самовіддачі працівників, а й на гармонізацію відносин і психологічного клімату, що сприяють розвитку особистості. Зростає значення людських ресурсів, якість яких все частіше включається в «нематеріальний актив» корпорацій, і орієнтація на діалог і партнерство керівництва з персоналом. Економічне управління набуває «порадний» характер, а критика керівництва з боку підлеглих легалізується, набуває форми зворотного зв'язку.

Таким чином, на нашу думку, соціально-економічна корпоративна культура сучасного суспільства являє собою складне багатогранне соціокультурне явище, засноване на цінностях «спільної долі», професіоналізму, самовираження і саморозвитку, співтворчості, співучасті особистості в діяльності сучасної економічної організації і суспільства, визначальний сенс існування корпорації, її ставлення до співробітників і суспільства. Соціально-економічна корпоративна культура являє собою не тільки оригінальну суміш цінностей, відносин, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, характерних для конкретної організації, а й середовище самоактуалізації і саморозвитку економічної структури, властивий їй стиль відносин і поведінки в соціумі. Соціально-економічна корпоративна культура виступає фактором інноваційних перетворень, які виводять на перше місце «людський ресурс», що набуває домінуюче значення і статус вимірювача економічного успіху сучасної корпорації.

Соціально-економічна корпоративна культура є способом вирішення протиріччя між суб'єктивністю економічної корпорації і суб'єктивністю її учасників, що дозволяє їй, як самоорганізованій системі, долати точки біфуркації за допомогою вибору оптимальної стратегії управління економічною діяльністю. Вона виступає причиною і наслідком, функцією і сутністю соціальної суб'єктності корпорації, основним фактором безперервності її економічного і соціокультурного розвитку.

Соціально-економічна корпоративна культура сучасного суспільства є практичним способом реалізації корпоративної філософії «спільної долі», що визначає соціально-значимі принципи економічної практики, зобов'язання суб'єктів економічної діяльності перед різними верствами суспільства, в тому числі і перед власними співробітниками. Унікальність феномена економічної корпоративної культури полягає в тому, що вона забезпечує досягнення бажаного майбутнього економічної корпорації шляхом реалізації системи її внутрішніх цінностей.

3.3. Специфіка формування економічної корпоративної культури у сучасному українському соціумі

Процес формування сучасної соціально-економічної культури знаходиться у взаємозв'язку з проблемами розвитку глобального економічного соціокультурного середовища, творчих, інтелектуальних і моральних якостей особистості і всього людства. Сучасні економічна та соціально-економічна корпоративна культура являють собою складне багатогранне соціокультурне явище, засноване на цінностях «спільної долі», професіоналізму, самовираження і саморозвитку, творчості, «співучасті» особистості в діяльності сучасного економічного підприємства, корпорації і суспільства, визначальний сенс існування будь-якої економічної організації, її ставлення до співробітників і суспільства.

Згідно з наведеними в попередніх розділах концептуальними підходами, соціокультурним середовищем виникнення, розвитку і функціонування економічної та корпоративної культури виступає постіндустріальне суспільство, в рамках якого знання, інформація і «людський капітал» придбали домінуюче значення у виробничій та господарській діяльності. Соціально-економічна культура забезпечує ефективність розвитку інтелектуальної і духовної енергії в контексті економічної діяльності.

Концептуальні підходи до виділення структурних елементів і основних характеристик корпоративної економічної культури та процесу формування корпоративної культури в рамках становлення громадянського суспільства розглядаються в роботах В. І. Ільїна та В. Л. Іноземцева [66, 68]. С. П. Перегудов досліджує великі корпорації як специфічні групи інтересів і один з найважливіших елементів політичної системи світової спільноти. Особлива увага автором приділяється відносинам корпорації з інститутами державної влади та громадськими організаціями, ролі й місцю економічних корпорацій в процесі формування громадянського суспільства [139].

Проте роботи вітчизняних учених П. П. Гайденко, Г. В. Музиченко та В. Співака свідчать про те, що поширений в даний час підхід до культури економічної організації і її основних структурних елементів, що базується на

моделях країн з розвиненим ринком, не є адекватним для української реальності, де розглядаються процеси корпоративізації соціальних структур з позицій політичних та економічних відносин [40, 120, 121, 231, 173].

Аналіз існуючої наукової літератури показує, що в сучасній вітчизняній науці відсутня всебічно розроблена концепція соціально-економічної корпоративної культури як новоутворення у контексті економічної культури епохи постмодерну. У багатьох роботах соціально-економічна корпоративна культура не виступає самостійним об'єктом дослідження, а розглядається в контексті проблем корпоративного управління.

У першу чергу це обумовлено відсутністю понятійного апарату цієї проблеми. Значний обсяг наукової літератури, присвяченої загальним і спеціальним аспектам корпоративної культури та посиленню її ролі в соціально-економічному житті сучасного суспільства, не знімає необхідності соціокультурного аналізу проблем, пов'язаних з розвитком корпоративної культури в умовах сучасного українського суспільства. Історико-філософський аналіз господарської культури, національної культури праці та економічного управління дозволить виявити особливості історичних і соціально-економічних умов розвитку економічної та корпоративної культури в сучасній Україні.

Господарська культура України складна і суперечлива. Проте суперечності існують у всіх культурах, у всіх цивілізаціях. Особливість України полягає не в суперечливості самій по собі, а в темпоральній відсутності загальнонаціональних соціокультурних ціннісних детермінант і невизначеності векторів національного розвитку.

З цих позицій розглянемо господарську економічну культуру України в її історичній ретроспективі, фіксуючи особливості, суперечливості і спадкоємність. Особливу увагу будемо приділяти діалектиці індивідуального, корпоративного і загальнодержавного ідеалів.

Найважливішою базовою цінністю господарської економічної культури українців є праця. Праця як цінність економічної культури має істотний вплив на господарський розвиток, разом з тим цінність праці визначається національними економічними, політичними та соціокультурними умовами. Проте цінність

праці в українській культурі неоднозначна і суперечлива, як і багато інших її цінностей.

Для українського селянина, що відчуває нерозривну єдність своєї особистості з землею, способу життя з сільською працею, природою взагалі, праця була найважливішим змістом життя, її єдиним сенсом. А. В. Гордон відзначає, що: «виявляючи в концентрованому вигляді архаїчне сприйняття землеробства як священнодійства, жнива відтворювали архаїчну цілісність буття, злитість людських сил з силами природи, повноцінність особистості хлібороба. Повнота буття припускала повну самовіддачу, витрату всіх фізичних і духовних сил. Час ставав вічністю, конкретна праця – самоцінністю» [46; с. 9-10].

Основи мотивації та цінності праці були істотно підірвані кріпосним правом і підневільними формами праці (панщиною). Панщина розривала єдність праці і господарювання, придушувала ініціативу, підприємливість. Відпрацьовуючи панщину, український селянин не прагнув працювати з повною віддачею, намагаючись зберегти сили для роботи на своїй власній ниві. У результаті сформувався подвійний моральний стандарт щодо праці.

Незгладимий відбиток на український національний характер праці наклала специфіка природно-кліматичних умов. Насамперед, мова йде про здатність української людини до крайнього напруження сил. Стиснутий цикл сільськогосподарських робіт не сприяв зміцненню в українцеві звички регулярної, наполегливої праці. Природне середовище визначило особливості формування типу господарювання всієї системи життєдіяльності людей, трудових навичок і вмінь.

Характеристика української культури господарювання у тому, що Україна завдяки пів-тисячолітній традиції примусової праці, від встановлення кріпосного права в XVI ст. до добровільно-примусової роботи радянських колгоспників та робітників в XX ст., майже не знала вільної праці. Українське селянство, яке становило перед скасуванням кріпацтва 82% жителів країни, не мало історичного досвіду володіння та управління приватною власністю. Кріпацтво і спільне землеволодіння не дозволили вкоренитися навичкам

продуктивної праці. Примус виховував ставлення до роботи як до «прокляття». Фортечна система призвела до ототожнення у свідомості українця землеробської і продуктивної фізичної праці з низьким соціальним статусом.

У той же час, праця інтелектуальна, духовна українським селянством не сприймалася як праця взагалі. Подібне ставлення до різних видів професійної діяльності, праці мало місце і в радянський період історії України. Статус інтелектуальної праці під впливом офіційної ідеології класової боротьби і керівної ролі робітничого класу в суспільстві був принижений на користь «творчої» виробничої праці. У той же час на рівні суспільної свідомості віддавався пріоритет «інтелігентним» професіям, люди прагнули дати дітям вищу освіту і сприймали це не лише як придбання професії, а й як зростання престижу сім'ї.

Значний вплив на генезу української господарської культури зробив етно-конфесійний фактор. У фольклорній релігійній свідомості трудові моделі, майже не закріпилися, тому що не були ні «престижні», ні «перспективні» з точки зору православної концепції порятунку душі.

Як зазначає Т. Б. Коваль, православна доктрина малює особливий шлях до богообраності: якщо «людина старанно молитися і раптом – отримує результат, це означає, що вона є божим обранцем» [78]. За відсутності ідеї праці як процесу в образах святих вона, на думку дослідника, характеризується ідеєю одномоментного досягнення результату за допомогою дива.

Витоки православної байдужості до господарського життя Т. Б. Коваль знаходить у візантійській православній традиції. Аналізуючи цю традицію, дослідник робить важливе зауваження: «чернечий «град», зосереджений на молитовному подвигу і спогляданні, хоча і мав великий вплив на суспільство, сам відрізнявся байдужістю до духовних доль світу. У результаті, соціальне та господарсько-економічне життя в миру залишалася цілком і повністю у владі язичницьких стихій. Повсякденна праця, професійна діяльність, взаємини людей у процесі виробництва та споживання не узгоджувалися з їх вірою, вищим сенсом служіння Богу і ближньому» [78; с. 178].

Характерним елементом православної трудової етики була широка поширеність хресних ходів і прохальних молінь про гарну погоду, багаті врожаї і т. д. Можна стверджувати, що православний ритуал в чомусь заміщав для українського селянина елементи економічної раціональності. Дані аспекти православної трудової етики та господарської культури, на наш погляд, суперечать християнському підходу до соціально-економічних питань, згідно з якими, більш продуктивний працівник повинен заробляти більше, ніж недбайливий, і суспільство має сприяти перерозподілу ресурсів від неефективних працівників і підприємств до ефективних. Це впливає з євангельської притчі про трьох працівників, яка проголошує принцип соціального устрою: – тому, хто має – дасться і примножиться, а в того, хто не має, відніметься навіть те, що він має.

Західні системи управління та господарювання, на відміну від української православної культури, більшою чи меншою мірою відповідають цьому принципу. Система винагороди за працю є складовою частиною конкурентного устрою суспільства. Люди в організації конкурують за отримання роботи, а отримавши роботу, за її краще виконання та соціальне визнання.

Необхідними атрибутами будь-якої господарської діяльності є практицизм і раціональність. Практицизм суперечить цінностям більшості релігій (крім протестантизму і іудаїзму), оскільки вони орієнтують віруючого на глибоке духовне проникнення в основи Учиння, на відхід від мирських турбот або на мінімізацію інтересу до них. Отже, православ'я не могло створити продуктивне (в класичному сенсі) поле моральних імперативів господарської діяльності. Православ'я явно чи неявно формувало своєрідну гедоністичну мотивацію трудової діяльності.

Ставлення до практицизму в Україні було неоднозначним. З одного боку, існувала сильна традиція засудження особистого збагачення і «міщанства» як побутового, повсякденного практицизму. Ця традиція була пов'язана з колективістським ідеалом, як у селян, так і у ліберальної інтелігенції, яка стверджувала моральний ідеал «служіння народу». Однією з причин нерозвиненості побутової економічної культури в Україні є заглибленість у

побутові проблеми, прагнення до підвищення добробуту здавалося чимось, що суперечить високим ідеалам. Підтримуваний православ'ям ідеал опрощення, тобто зведення до мінімуму споживання і повсякденного побутового комфорту, отримав поширення і серед деякої частини інтелігенції.

З іншого боку, практичне вміння домогтися достатку, чесно розбагатіти завжди поважалося в Україні, як і інших країнах. Цінувався пан, господар, енергійний хазяїн, купець, який розширює свою справу чесним шляхом, міцний селянин, що власноруч створює матеріальну основу життя. Суспільство визначало природну повагу до ініціативи, ділової хватки і справедливої розважливості, налагодження господарського механізму.

У радянську епоху престиж праці так само був незначний. Праця перебувала поза сферою природничих, першочергових потреб людини, радянською владою їй були віддані ідеологічні, сакральні функції. Людина працювала, в першу чергу, не для того щоб прогодувати себе, свою сім'ю, а для блага Батьківщини. Праця не виконувала свого прямого призначення, тобто не була засобом задоволення потреб людини. Життя людини розглядалося тільки з точки зору праці, якій підпорядковувалося все інше. В той же час, тема праці була базовою для радянського мистецтва.

Основні риси соціалістичної господарської культури були сформульовані М. М. Зарубіною. По-перше, для неї був характерний примат ідеологічних і політичних цінностей і цілей над економічними. По-друге, в соціалістичній господарській культурі найбільш яскраво проявився мобілізаційний, екстремальний характер української господарської культури. Безпосередніми стимулами трудових звершень служили висунуті політико-ідеологічні гасла. В результаті соціокультурними особливостями радянського працівника виступали висока самовідданість, безкорисливість, терпіння, готовність працювати за ідею, при мінімальній винагороді.

По-третє, централізована, планова економіка придушувала господарську ініціативу працівника. Господарські функції з необхідною свободою економічного цілепокладання та індивідуальною відповідальністю

відчужувалися від працівника, перетворювалися на прерогативу адміністрації та держави.

По-четверте, відбулося остаточне витіснення індивідуального господаря і працівника і заміна його трудовим колективом. На відміну від дореволюційних форм колективного господарювання, які давали можливість поєднувати колективні та особисті інтереси, нормою соціалістичного колективізму стала відмова від особистих інтересів на користь громадських, повне підпорядкування особистості колективу.

По-п'яте, соціалістичне господарство не залишало місця для особистої підприємницької ініціативи. По-шосте, особливе місце в соціалістичній господарській культурі займали цінності практицизму. Економічна політика держави закликала до «соціалістичної» господарності, економії і дбайливості, обліку і контролю.

На індивідуальному рівні зберігався маргінальний характер індивідуалізму і практицизму. Убогість, дефіцитний характер ринку споживчих товарів, великі витрати часу та праці на елементарне облаштування побуту змушували приділяти споживанню надзвичайно багато уваги. Всупереч офіційним ідеологічним установкам сформувався підвищений інтерес до споживацтва. З ним був пов'язаний і споживчий індивідуалізм, який замикав особистість на задоволенні егоїстичних потреб [59; с. 46-47].

Значну роль у формуванні української господарської культури зіграла авторитарна держава з централізованою системою управління. Ця роль принципово відрізнялася від тієї, яку відіграла держава в розвитку економіки Заходу. У Європі розвиток товарно-грошових відносин було пов'язано із зростанням міст, що володіли вже в середні століття системою прав і свобод. Надалі розвиток капіталістичного підприємництва йшов знизу, на основі формування «третього стану» і його боротьби за політичні права і свободи, за вплив і визнання у суспільстві. Західний підприємець працював, розвивав свою справу, багатів незалежно від держави, і часто при цьому протиставляв себе їй, відстоюючи власні права. Причому в країнах континентальної Європи традиційно держава більш активно регулювала господарське життя, ніж в

Англії, а в США економічний індивідуалізм і ідеологія невтручання держави у бізнес отримали найбільш сильний розвиток.

В Україні становлення товарно-грошових відносин, мануфактурного виробництва, розвиток оптової торгівлі співпав зі зміцненням впливу централізованої авторитарної держави в XVII столітті. Активне втручання держави в економічну сферу було обумовлено такими труднощами у розвитку вітчизняного підприємництва як низька платоспроможність населення, панування натурального господарства, відсутність індивідуальних капіталів для організації великих підприємств. Держава надавала підприємцям підтримку, надаючи вигідні казенні замовлення, привілеї на виробництво і збут тієї чи іншої продукції, відкупу, проводячи протекціоністську митну політику.

У XIX і на початку XX століття держава продовжувала активно впливати на розвиток економіки на території України. Розвиток акціонерного підприємництва, банківської і біржової справи, створення підприємницьких спілок, контролювалися державою за допомогою регулювання курсу цінних паперів, заходів по боротьбі з біржовою спекуляцією, видачі позичок з Державного банку перспективним підприємствам і банкам.

Тоталітарна модель економічного управління цілеспрямовано пригнічувала конкуренцію в суспільстві. Ідея взаємозв'язку між результатами праці та її винагородою суперечила як історичним умовам формування тоталітарної системи управління, так і самій сутності цієї системи. Зрівняльний підхід як складова частина менталітету необхідний для функціонування централізованої системи управління. У зв'язку з цим споживання та його рівень, мало стати суворо статусним феноменом. Прагнення до досягнення своїми силами високого рівня споживання, багатства, яке відповідає соціальному статусу «не по чину», вважалося гріховним і зустрічало суспільний осуд.

Отже, українська економічна трудова та господарська культура по причині історичних, геокліматичних, етноконфесійних особливостей, форм державного устрою та управління мала суперечливий, а часом навіть екстремальний характер. Український працівник був здатний до зверхінтенсивної, самовідданої праці у кризові моменти історії, під тиском зовнішньої необхідності і по

натхненню ідеологічних гасел. Проте екстремальний підйом трудового ентузіазму був недовгим і не постійним, він змінювався застоєм, як тільки зовнішні стимули до інтенсивної праці зникали. Відповідно, нерегулярний характер трудової культури, що поєднувався зі звичкою працювати в одних випадках добре, «на себе», а в інших погано, «на пана», породив поєднання найвищої майстерності і професіоналізму в одних сферах господарства з негативним ставленням до праці в інших.

Крах радянського державного соціалізму призвів до кардинальних зрушень у всіх сферах суспільно-політичного життя України і далеко не в останню чергу – в структурі та організації народного господарства. На місце галузей і галузевих міністерств і відомств, які представляли ключові ланки планової економіки, висунулися принципово інші господарюючі суб'єкти. Центральне місце серед них у другій половині 90-х рр. зайняли великі осередки корпоративного типу. Будучи за своєю формою акціонерними комерційними товариствами, вони перетворилися не тільки в ядро нових економічних відносин, а й стали мати зростаючий вплив на розвиток соціальних і політичних процесів в українському суспільстві.

У 90-ті роки, з моменту проголошення Незалежності, в країні змінився соціально-економічний лад, але державний підхід до соціально-трудова питань, нажаль, змінився лише частково. І. С. Семененко зазначає, що навіть нині державна модель управління процесами на ринку праці у країні в значній мірі ґрунтується на розширенні сфери економічного і соціального патронування. А посилення патерналістських тенденцій у державній політиці призводить, перш за все, до зростання утриманських настроїв [164; с. 11].

Для аналізу зв'язку процесів люмпенізації населення та умов розвитку сучасної економічної корпоративної культури в Україні, достатньо навести характеристики люмпенізованого працівника:

- відсутність будь-якої активності за своєю ініціативою і негативне ставлення до ініціативності інших;
- низький рівень відповідальності і прагнення ухилитися від справи, що вимагає особистої відповідальності;

- постійне прагнення мінімізувати свої трудові зусилля;
- володіння середньою кваліфікацією і не бажання її підвищувати;
- конформізм, заснований на підтримці системи зрівняльного розподілу;
- залежність від керівника;
- пошук можливостей для доведення своєї лояльності.

Люмпенізованість працівника, органічно вписуючись в принципи командно-адміністративної системи, не сумісні з діловою, корпоративною поведінкою в умовах ринкових відносин, оскільки виступає проявом феномена соціально-економічної залежності, що загострилася в масовій свідомості пострадянського українського суспільства.

Установки на соціально-економічну залежність не сумісні з ринковими відносинами, так як до них відносяться: пасивність у життєзабезпеченні, очікування гарантованих матеріальних благ, готовність обмежувати індивідуальну свободу взамін на ці гарантії. Зазначений феномен у свідомості людей, супроводжується дифузиею відповідальності, нееквівалентним обміном діяльності. Отже, незавершеність ринкових перетворень в Україні що йдуть від радянських часів і особливості індустріальних відносин багато в чому зумовлюють збереження у соціально-економічній сфері спадщини традиційних відносин соціально-економічного патронажу.

У самому загальному плані відносини патронажу на виробництві зводяться до того, що виступаюча в якості роботодавця особа або група осіб поводить як свого роду покровитель, патрон, від якого залежить, причому найчастіше поза прямим зв'язком з трудовим внеском працівника, не тільки одержувана ним заробітна плата, а й власне благополуччя, і благополуччя його родини, просування по посадових сходах і т.д. Неодмінним компонентом радянського патронажу була розгалужена система соціальних послуг, що надавалися нерідко поза прямим зв'язком з трудовим внеском, стажем роботи, кваліфікацією працівника і т.д. Як і заробітна плата, весь основний набір соціальних послуг був гарантований кожному працівникові, і це означало, що патронаж обмежувався рамками промислового об'єднання, але носив державний, тобто обов'язковий характер.

Соціально-економічний патронаж мав місце не тільки у радянському суспільстві, а і в деяких провідних країнах світу, наприклад в Японії. Проте слід виокремити певні відмінності цих підходів до організації економічної практики. Одне з корінних відмінностей «радянської» патронажної системи від японської, в рамках якої патронами були тільки господарі фірми, і тому формула «фірма – це одна сім'я» означала і означає, що «батько» у цієї сім'ї всього один, і над ним немає ніякої іншої влади, крім влади закону і заснованих на ньому повноважень місцевої і центральної влади. У цьому ж криється причина досить високої ефективності японського патронажу, позбавленого бюрократичних «надбудов» і націленого, насамперед на успіх фірми. В результаті патронаж досить органічно вписується в систему ринкових відносин.

Ієрархічність радянської системи управління економікою і виробництвом визначила не тільки бюрократизацію відносин, але і розпорошення відповідальності. Неодмінною особливістю радянської патронажної системи була заснована на наказових засадах система управління економікою. При цьому управлінський авторитаризм зовсім не означав жорсткої дисципліни праці, скоріше навпаки, відсуваючи на задній план економічні стимули до праці, він породжував такі вади системи, як корупція, пияцтво тощо.

Одним з найважливіших елементів радянського економічного патронажу, що забезпечував безперебійне та чітке його функціонування, були профспілки. Наділені повноваженнями представників персоналу, вони виступали як найважливіша ланка державного патронажу, що забезпечувала, з одного боку, підлегле становище працівника і всієї сфери найманої праці по відношенню до держави – роботодавця, а з іншого як передавальні ланки, через які здійснювався перерозподіл коштів, що виділяються державою на зміст соціальних послуг. Сама по собі система знаходилася в розпорядженні держави і була покликана тісніше прив'язати працівника до підприємства, об'єднання, галузі та суттєво посилити його залежність і від головного патрона, і від патрона, якому делеговані відповідні повноваження.

Залежне, повністю підлегле державній владі та адміністрації підприємств положення полегшувалося «єдністю» радянських профспілок, що охоплювали

своїм членством не тільки поголовно всіх найманих працівників, а й адміністрацію підприємств, представники якої, як правило, входили до керівних органів профспілок знизу доверху. Настільки ж обов'язковим було і членство керівників профспілок в комуністичній партії, що забезпечувало їх підпорядкування партійній дисципліні і загальне положення профспілки як «приводного ремня» партійно-державної влади. Породженням системи стала вкорінена у свідомості працівників утриманська психологія, соціальна та громадська пасивність.

Отже, ця система консервувала корпоративно-бюрократичний характер економічних відносин, робила профспілки, а через них і найманого працівника співучасником даних відносин. Побудована на патронажних підставах структура соціально-трудова відносин усередині підприємств виявилася усталеною і важко реформованою.

Так само, необхідно враховувати, що в суспільстві, де збереглися фізичні носії ринкових відносин (Східна та Центральна Європа), суспільні перетворення в плані їх трансформації у бік ринкових, здійснювалися порівняно швидко і успішно. А. Гордон відзначає, що на рубежі 80-90-х років у країнах Східної та Центральної Європи таких було не менше 10-20 % [46]. Автор причину феномена соціально-економічної залежності української людини, бачить в еволюції українських економічних відносин «в економіку фізичних осіб». Її характерними рисами є:

- збільшення розриву інтересів керівників і трудових колективів;
- зрушення інтересів економічних агентів на користь короткострокових контрактів;
- корупція на всіх рівнях управління і влади;
- різке обмеження вільноринкової конкуренції, створення галузевих, регіональних бар'єрів для входження в ринок.

Перераховані особливості цього типу економічних відносин приводять до висновку про те, що система економічних управлінських відносин, яка складалася в українському суспільстві, є «заручницею» неефективних і несумісних з цивілізованою моделлю ринкових економічних стандартів. При

такій системі економічних відносин у соціально-трудовій сфері посилюється залежне становище зайнятих в організаціях, вона накладає негативний відбиток на зміст головного управлінського ланцюжка «керівник – підлеглий», гальмує організаційний розвиток, застосування групових форм прийняття рішень, роботу командою та інші складові сучасної концепції корпоративної культури.

Особливу тривогу в числі негативних кризових явищ у соціально-трудовій сфері викликає тенденція деградації економічної трудової етики в цілому, серед молоді зокрема, оскільки трудова економічна діяльність виступає базовою людською діяльністю і безпосередньо визначає суспільне відтворення. Дана тенденція виражається в падінні соціальної цінності праці, так як основним мотивом трудової діяльності сьогодні виступає не професійні чи творчі потреби, а інструментальні цінності, тобто праця, в першу чергу, як джерело засобів до існування.

В основі трудових мотиваційних установок багатьох українців лежить, перш за все, матеріальна зацікавленість. Цю тенденцію можна було б назвати позитивною, якби в ній виявлялося прагнення до раціоналізації праці і домінували такі цінності як: майстерність, сумлінність, чесність, ощадливість. Проте з можливих типів мотивації людини: професійної, люмпенської, інструментальної, на першому місці в українському суспільстві сьогодні – інструментальна, що характеризує трудову активність лише як джерело здобутку засобів для існування.

Зазначені негативні характеристики, пов'язані зі станом економічної трудової етики українців, є наслідком соціально-трудових відносин командно-адміністративної системи, а також найглибшої кризи української економіки в пострадянський період. Необхідно відзначити, що з початку 90-х років Україна пережила важкі, масштабні потрясіння. Зміна одного суспільного ладу іншим, причому тим, що ідеологічно вважався полярним, супроводжувалася болючим руйнуванням звичних підвалин, масовим зубожінням, посиленням незахищеності соціально вразливих груп населення, небаченим розмахом корупції, несправедливою приватизацією, скороченням виробництва,

безробіттям. Перед мільйонами українців з усією гостротою постало завдання економічного виживання.

Концепція активного реформування соціокультурних детермінант життєздатності людини є співзвучною концепції формування особистості як активного суб'єкта життя. Вона отримала розвиток у зв'язку з тими глобальними змінами в ціннісно-смыслових орієнтаціях української людини, які відбуваються в умовах трансформації українського суспільства. Отже, негативні тенденції в динаміці економічних відносин в українському суспільстві, їх вплив на стан людського потенціалу актуалізують проблему життєздатності української людини, так як повноцінним суб'єктом реформування може виступати лише життєздатна особистість.

Життєздатність в сучасному суспільстві, передбачає здатність людини, вижити не деградуєючи, в жорстких і погіршених умовах соціального і природного середовища. Завданням такої особистості є формування смисложиттєвих орієнтацій, спрямованих на реалізацію задатків і творчих здібностей, перетворення в своїх інтересах середовища проживання без його руйнування і знищення.

Одним з дослідників соціальних джерел сучасного підприємництва Л. Р. Кричевським в якості тих, хто увійшов до нового прошарку українського підприємництва, називаються такі соціальні потоки:

- підприємці нової хвилі – представниками цього потоку є люди, що пройшли систему наукових і дослідницьких інститутів, вони інтелектуальні, ерудовані і готові до ризику;
- підприємці з партійно-державної номенклатури;
- «тіньовики» [87; с. 245].

Всі перераховані потоки, відрізняються один від одного. Зв'язок інформації про них з проблемою становлення сучасної концепції економічного управління людськими ресурсами в українському суспільстві полягає в тому, що породження цих потоків соціалістичною економікою об'єктивно стримує кардинальне реформування української економічної системи управління персоналом, обумовлюючи тривалість її перехідного характеру, що не є гіршим з

наслідків «строкатості» перерахованих соціальних джерел українського підприємництва. Важливо, щоб відбулося зміщення «проміжних» ціннісно-сміслових орієнтації бізнес-еліти на користь цивілізовано-ринкових, а не на користь тоталітарних або мафіозних.

В економіці України на початковому етапі ринкових реформ 90-х рр. ХХ століття існувала необхідність перекинути колосальні трудові ресурси з держпідприємств з надмірною зайнятістю в створюваний ринковий сектор. У результаті повинна була загостритися конкуренція на ринку праці, підвищитися інтенсивність і якість роботи, покращитися трудова мораль і кваліфікація задіяної у виробництві робочої сили. Замість цього керівництво підприємств і установ у повній відповідності з національними стереотипами, постаралося рівномірно розподілити тяготи реформ на весь персонал і зберегти всіх співробітників, незалежно від їх кваліфікації. Ця ситуація змусила українські підприємства перейти до практики використання режимів неповної зайнятості і вимушених неоплачуваних відпусток.

В результаті, по-перше, склався тіньовий ринок праці як невід'ємна частина тіньової економіки. По-друге, найбільш кваліфікована і дієздатна частина співробітників, не забезпечена повноцінною роботою і зарплатою, покинула підприємства і взагалі, Україну. Персонал підприємств часто нездатний ні на інтенсивну працю, ні на інновації, придбав стійку звичку до отримання «нелегальних» доходів.

Отже, низький рівень заробітної плати, або її невивплата протягом тривалого періоду часу на українських підприємствах знизили ефективність спільної роботи економічної організації, тому співробітники втратили лояльність до організації і роботодавця, не підтримували етику і психологію організації, втратили творчий дух.

На формування соціально-економічної корпоративної культури вплив майнової нерівності в сучасній Україні досяг небаченого раніше рівня. Негативний вплив на складання основ корпоративної культури в наш час беззаперечно здійснює корупція. Причини подібних негативних явищ, на наш погляд, пов'язані з низьким рівнем розвитку економічної корпоративної та

ділової культури у свідомості більшості керівників українських підприємств і організацій.

Значний вплив на генезу соціально-економічної корпоративної культури сучасної України роблять особливості кадрової політики економічних установ. Характерною рисою кадрової політики більшості українських приватизованих підприємств є принцип призначення на керівні посади неодмінно «своїх» працівників і родичів, причому часто на шкоду кваліфікації призначуваного на посаду працівника. Це традиційно пояснюється конфіденційністю інформації, ступенем персональної відповідальності працівника і довірою. У кадровій політиці українських підприємств прийнято вирішувати проблеми заповнення нових вакансій, що вимагають досвіду і кваліфікації, не шляхом внутрішнього навчання співробітників, а за рахунок переманювання вже підготовленого персоналу з інших фірм або з інших підрозділів свого підприємства. В. Тітов пояснює подібну кадрову політику тим, що «нинішні роботодавці купують не стільки досвід і кваліфікацію, скільки зв'язки, якими повинен володіти новий співробітник» [177; с. 23].

Як наслідок подібної кадрової політики структура управління підприємства виявляється прив'язаною до конкретних керівників, їх здібностей, кваліфікації та відношення до роботи. Це закономірно веде до безперервного «перекроювання» оргструктури, плутанини в функціях і сферах відповідальності відділів і служб, керівників і головних спеціалістів, що неодмінно позначається і на економічній корпоративній культурі.

У результаті формується атмосфера тотальної недовіри, в якій власники і менеджери неминуче починають відтворювати на підприємствах сімейну модель управління, в рамках якої можна відносно безбоязно довіряти один одному. Відзначимо також наявність у вітчизняному бізнесі великого числа фірм з «сімейним» менталітетом. Виражається він у тому, що на ключові посади приймають тільки «своїх», обов'язки і функції «членів сім'ї» чітко не позначені, а ключові, стратегічні рішення приймаються у стислому сімейному колі.

За роки Української Незалежності представники корумпованих кланово-адміністративних політико-економічних структур демонстративно наживали

величезні багатства, отримавши завдяки своїм зв'язкам доступ до природних запасів або проводячи вражаючі економічні махінації. З'явилися мільйонери, а пізніше мільярдери, які на відміну, наприклад, від Г. Форда не вчинили революцію в автомобілебудуванні, не сприяли підйому економіки, але володіли чималою владою і могутністю. У чиновницькому середовищі хабарництво стало нормою. В результаті, аморальні принципи як би негласно зводилися в певну норму. Використовуючи їх, нерідко добивалися успіху і політики, і функціонери у владних структурах. Революційні події 2004р. та 2013-2014 рр. засвідчили приреченість подібних форм і зразків економічного господарювання. Громадянське суспільство сучасної України активно демонструє потребу і вимагає негайної реформи економічної сфери держави. І не в останню чергу реформи мають стосуватися змін соціокультурних детермінант економічної теорії і практики в нашій багатостраждальній країні.

Проте слід зазначити, що українська економіка за часів Незалежності формально постійно зазнавала певного (часто – безпорадного) реформування. Ці реформи мали неабиякий вплив на формування соціально-економічного простору сучасності. З одного боку, ринкові реформи «розкріпачили» економічні підприємства, а з іншого боку, завдали по системі управління на більшості підприємств серйозний удар.

- По-перше, знизилася якість, комплексність і цілеспрямованість економічного управління, а також гальмування відтворювальних процесів на підприємствах з причини домінування короткострокових цілей на шкоду розвитку.

- По-друге, авторитарний стиль управління привів до деконсолідації колективів; зростання соціальної напруженості між керуючими, працівниками та власниками.

- По-третє, знизилася кваліфікація співробітників, їх конкурентоспроможність на ринку праці.

У дореформений період у свідомості працівника домінувала «філософія заводського патріотизму», тобто відданості, готовності йти на компроміс під час вибору між особистими інтересами та інтересами підприємства. За останні роки

в результаті затримок заробітної плати, її несправедливого рівня, звільнень, примусового переведення на неповний робочий тиждень, махінацій при розподілі власності і т.п. це відношення працівників до підприємства піддалося значній ерозії. Між інтересами дирекції та інтересами працівників виникла прірва, в якій разом із заводським патерналізмом зник і заводський патріотизм працівників. Робота на підприємстві сприймається ними вже не як «доля», а, швидше, як тимчасове явище.

Слід зазначити ще одну особливість. В українській культурі правові цінності значно поступаються економічним, вважається, що нехтування до умов праці працівника можна купити. Якщо в державних установах, установах з низькою зарплатою вимог трудового кодексу в цілому дотримуються, то на комерційних підприємствах, вважається нормальною практикою виплачувати неофіційну зарплату, натомість, вимагати понаднормову роботу, не оплачувати лікарняні листи, вільно розпоряджатися робочим графіком.

Особливістю корпоративної економічної культури сучасних українських компаній є те, що вона, в більшості випадків, формується як неусвідомлене явище. Таким чином, специфіка формування корпоративної культури українських підприємств обумовлена:

- по-перше, особливостями національної культури господарювання, праці та управління, історичними, природно-кліматичними та конфесійними чинниками, які сформували непродуктивне поле моральних імперативів господарської діяльності у свідомості українця;

- по-друге, поєднанням негативних елементів соціалістичної господарської культури з мобілізаційним, екстремальним та антисоціальним характером реформування соціально-економічної системи сучасної України;

- по-третє, позасистемним пересаджуванням на вітчизняний ґрунт елементів західної корпоративної культури без урахування особливостей національної ментальності.

На початку XIX століття, а особливо в 2014 році в Україні відбулося багато змін, що призвели до активізації громадянського суспільства, суспільної уваги до боротьби з корупцією, до люстрації влади, до чіткого

визначення векторів національного розвитку (підписання політичної та економічної складової Асоціації з ЄС). І, не дивлячись на всі негаразди минулих часів, ми сподіваємось, що в результаті цих революційних трансформацій українська економіка вийде на якісно новий соціокультурний рівень. Суспільство і суспільна влада має зрозуміти, що проблема формування соціокультурних підстав економічної теорії і практики в нашій країні обумовлена реальними суспільними процесами, які розгортаються в сьогоденні і, очевидно, будуть мати місце в майбутньому.

В новій Україні має задовольнятися особиста економічна свобода людини, особливо молоді, у виборі професії та можливість професійного самовдосконалення, що в більшості випадків раніше була жорстко заблокована економічною залежністю особистості, необхідністю задовольняти повсякденні потреби за рахунок роботи, що не сприяло її творчій самореалізації в контексті економічної діяльності. Низький рівень зростання продуктивності праці та обсягів виробництва в першу чергу викликані незадоволеністю працею більшості українців.

На державному рівні потрібно сприяти формуванню таких властивостей працівника, як професіоналізм, компетентність, інтерес до професії, сумлінність виконання професійного обов'язку, професійна майстерність, творчість та інших якостей особистості, які користуються найбільшим попитом у цивілізованому суспільстві.

У зв'язку з реальними суспільними процесами, що мають місце в Україні ми вважаємо, що дослідження означених в дослідженні проблем ще довгий час вимагатиме серйозної філософської рефлексії і консолідації зусиль вчених різних шкіл у пошуках оптимального шляху суспільно-економічних перетворень української дійсності. Актуальними ще тривалий час будуть і питання щодо формування соціально-економічної корпоративної культури як соціокультурного явища сучасної епохи з виявленням її ціннісних підстав, структурних елементів та регіональної специфіки.

Висновки до третього розділу

В розділі розглянуто ціннісні соціокультурні детермінанти економічної теорії і практики. Зазначено, що сучасний соціально-економічний простір є контекстом, мірилом і перетином різноманітних, а часом, і суперечливих, соціально-аксіологічних орієнтирів. У сучасному світі система цінностей як певний набір непорушних ідеальних утворень, соціальні нормативи і трудові традиції справляють істотний вплив на економічну діяльність людини. Цінності визначають специфіку економічної структури суспільства, принципи його організації, грають роль стабілізуючого фактора, визначають можливість його успішного існування. Форма і зміст системи цінностей сучасної економічної діяльності формуються під впливом багатьох факторів, найбільш значимими з яких, є специфіка конкретного бізнесу, політичні та соціальні традиції країни, особисті погляди і устремління керівної ланки. Різноманітність чинників створює протиріччя на шляху до вироблення єдиних, універсальних для будь-якої економічної компанії принципів.

Культура «постмодерну» характеризується розпадом єдності, плюралізмом суспільних цілей, культурних форм і стилів, і здійснює фундаментальний вплив на формування системи цінностей економічної корпоративної культури сучасного суспільства. У теоріях постіндустріального суспільства звертається увага на зростаючу гетерогенність і мозаїчність соціуму, деідеологізацію в сенсі втрати центральних, базових цінностей та смислів, а найголовніше – на зміну суті суспільного багатства: це вже не виробничий капітал епохи модерну, а знання, інформація, інноваційні технології та саморозвиток. Для постіндустріального суспільства характерний пошук способів самовираження поза традиційними стереотипами економічної поведінки, що висуває на перший план розвиток духовних потреб, прагнення до економічного саморозвитку, повагу до особистої гідності й самостійності. Що стосується матеріальних потреб, то вони зберігаються і розвиваються, але вже в новій якості, не як умова існування людини, а як необхідна умова її духовного розвитку.

Феномен економічної відповідальності проявляється і в таких сферах суспільного виробництва як високі інформаційні технології, науково-дослідна діяльність, освіта, культура і мистецтво. У цих областях переважають суб'єкт-суб'єктні взаємодії, в яких і виробник, і споживач благ в порівнянній мірі визначають процес їх використання. Фахівці наведених галузей формують економічну корпорацію, соціальну групу, яка володіє підвищеною сприйнятливістю до нових мотиваційних факторів. Служіння цілям нації, держави або суспільства, прагнення максимально використовувати можливості, надані займаним становищем для досягнення намічених цілей, – такі єдино прийнятні для цих людей мотиваційні чинники.

Сучасний економічний індивідуалізм як модель економічної поведінки відрізняється від традиційного західного індивідуалізму акцентом на відповідальність особистості. Це етична філософія, що підносить особистість до світового рівня; адже ми всі у відповіді за збереження навколишнього середовища, запобігання світовій війні, знищення злиднів. При цьому економічний індивідуалізм визнає, що важливе значення має енергія кожної конкретної людини. Коли люди задовольняють справжню потребу в звершенні, в мистецтві, діловій сфері або науці, то виграє все суспільство.

Отже, сучасна економічна теорія і практика, обумовлена саме такими спонуканнями, має результатом розвиток та вдосконалення особистості. Таким чином, основними цінностями культури сучасної економічної діяльності є: – довіра, як цінність, що являє собою базову підставу підтримки соціального порядку в економічній організації і визначає позитивні очікування індивіда стосовно середовища проживання і сфер професійної діяльності; – цінність кваліфікації і здатності кожного індивіда, можливості для його професійного саморозвитку в організації; – цінність творчості, автономності, пріоритету самовираження перед соціальним статусом; – цінність якості життя та співучасті в діяльності колективу.

Соціокультурна і економічна реальність сучасного суспільства відзначається формуванням нових аксіологічних орієнтирів, що спонукають до переходу від «філософії контракту», що служила фундаментом економічної кооперації індустріального виробництва, до філософії «спільної долі», яка передбачає соціально-відповідальне виробництво і спільну роботу суб'єктів економічної практики в ім'я досягнення соціально-значущої загальної мети. Філософія «спільної долі» є новою світоглядною та ідеологічною концепцією найпотужніших економічних гравців світу, транснаціональних корпорацій та концернів світового значення. На цивілізаційний прогрес впливає не тільки зростання обсягів інформації і знання, а й характер сприйняття людиною навколишнього світу, її ставлення до себе, інших людей. Спостережувана епохальна зміна – головний підсумок трансформацій сучасного суспільства. У його рамках з'являється «*homo autocreator*» – людина - творець своєї долі. Але творець, діючий не довільно, а в певних умовах і відповідно до них, але, вільний у своєму виборі в рамках усталених альтернатив.

Соціально-економічна корпоративна культура є провідною характеристикою сучасної світової бізнес-спільноти, що являє собою не тільки оригінальну суміш цінностей, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, характерних для конкретної економічної організації, а й середовище самоактуалізації економічної організації, властивий їй стиль відносин і поведінки в соціумі. Таким чином, на думку дисертантки, соціально-економічна корпоративна культура сучасного суспільства являє собою складне багатогранне соціокультурне явище, засноване на цінностях філософії «спільної долі», професіоналізму, самовираження і саморозвитку, співтворчості, співучасті особистості в діяльності сучасної економічної організації і суспільства, визначальний сенс існування економічної організації, її ставлення до співробітників і суспільства.

Значення корпоративної філософії як світоглядного фундаменту виробничої економічної діяльності полягає у інтегруванні етичних, правових та соціальних зобов'язань сучасного господарства перед власними

працівниками і соціокультурною спільнотою яка забезпечує та підтримує розвиток соціально-орієнтованого господарства.

Українська економічна трудова та господарська культура по причині історичних, геокліматичних, етноконфесійних особливостей, форм державного устрою та управління мала суперечливий характер. Український працівник був здатний до зверхінтенсивної, самовідданої праці у кризові моменти історії, під тиском зовнішньої необхідності, проте екстремальний підйом трудового ентузіазму був недовгим і не постійним, він змінювався застоєм, як тільки зовнішні стимули до інтенсивної праці зникали. Відповідно, нерегулярний характер трудової культури, що поєднувався зі звичкою працювати в одних випадках добре, «на себе», а в інших погано, «на пана», породив поєднання найвищої майстерності і професіоналізму в одних сферах господарства з негативним ставленням до праці в інших. В основі трудових мотиваційних установок багатьох українців лежить, перш за все, матеріальна зацікавленість. Цю тенденцію можна було б назвати позитивною, якби в ній виявлялося прагнення до раціоналізації праці і домінували такі цінності як: майстерність, сумлінність, чесність, ощадливість. Проте з можливих типів мотивації людини: професійної, люмпенської, інструментальної, на першому місці в українському суспільстві сьогодні інструментальна, що характеризує трудову активність лише як джерело здобутку засобів існування.

Особливістю соціально-економічної корпоративної культури сучасних українських компаній є те, що вона, в більшості випадків, формується як неусвідомлене явище. Таким чином, специфіка формування корпоративної культури українських підприємств обумовлена: по-перше, особливостями національної культури господарювання, праці та управління, історичними, природно-кліматичними та конфесійними чинниками, які сформували непродуктивне поле моральних імперативів господарської діяльності у свідомості українця; по-друге, поєднанням негативних елементів соціалістичної господарської культури з мобілізаційним, екстремальним та антисоціальним характером реформування соціально-економічної системи сучасної України; по-третє, позасистемним пересаджуванням на вітчизняний ґрунт елементів західної

корпоративної культури без урахування особливостей національної ментальності.

На початку XIX століття, а особливо в 2014 році в Україні відбулося багато змін, що призвели до активізації громадянського суспільства, суспільної уваги до боротьби з корупцією, до люстрації влади, до чіткого визначення векторів національного розвитку (підписання політичної та економічної складової Асоціації з ЄС). І, не дивлячись на всі негаразди минулих часів, ми сподіваємось, що в результаті цих революційних трансформацій українська економіка вийде на якісно новий соціокультурний рівень. Суспільство і суспільна влада має зрозуміти, що проблема формування соціокультурних підстав економічної теорії і практики в нашій країні обумовлена реальними суспільними процесами, які розгортаються в сьогоденні і, очевидно, будуть мати місце в майбутньому.

Основні положення розділу розкриті в наступних публікаціях автора.

Остапенко І. Г. Корпоративная национальная культура как предмет социально-философского анализа / І. Г. Остапенко // Идеи, 2013. - Брой 5(15). Година V. Р. 50-56.

Борінштейн Є. Р., Остапенко І. Г. Формування економічної культури в українському соціумі / Є. Р. Борінштейн, І. Г. Остапенко // Перспективи, 2015. - №1(63). – С. 25-34.

Остапенко І. Г., Кринець Л. В. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобалізаційних трансформацій / І. Г. Остапенко, Л. В. Кринець // Збірник наукових праць «Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей», Львів: ІНБУ, 2013. – С. 447-452

Остапенко І. Г. Соціальні аспекти управління у контексті економічного розвитку держави / І. Г. Остапенко // Матеріали Міжнародної науково – практичної конференції «Сучасні проблеми військової і соціальної психології і соціальної роботи», 4 – 5 жовтня 2013р. (Військова академія м. Одеса). – С. 124-125.

Остапенко І. Г. Экономический аспект социального управления / І. Г. Остапенко // Матеріали V Міжнародної науково – практичної конференції «Роль та місце ОВС у розбудові демократичної правової держави», 26.04.2013. (м. Одеса, Одеський Державний Університет внутрішніх справ). – С. 171-172.

Остапенко І. Г. Соціокультурний вимір економічної теорії і практики / І. Г. Остапенко // Scientific Journal «ScienceRise». –2015. – №10 (15).– С. 60-63.

ВИСНОВКИ

У висновках наведені підсумки проведеного дослідження, які в узагальненому вигляді відображають новизну, проблематику та загальну структуру роботи, а також вирішене наукове завдання, що полягає у виокремленні соціокультурних детермінант економічної теорії та практики у контексті сучасної соціальної дійсності:

1. Сучасна економічна теорія і практика здатні ефективно розвиватись лише в інтегративній єдності. Професійна економічна діяльність виступає інтегративним виміром синтезу економічної теорії і практики. Зазначено, що економічну діяльність принципово відрізняє раціонально організована поведінка. Раціонально-практична логіка дії, орієнтована на ефективність і витяг максимальної корисності з активної взаємодії з навколишнім світом і зведення до можливого мінімуму витрат, є головним атрибутом економічної раціональності. Суб'єктні структури раціональності, – ті правила, норми і процедури, які використовуються людиною в процесі прийняття економічних рішень та вибору переваг, корелюються з внутрішніми об'єктивними закономірностями ринкового механізму. Тобто базові конструкти економічної раціональності структурно збігаються з внутрішнім раціональним устроєм самих ринкових механізмів.

2. Концепція практичної раціональності об'єднує економічний підхід до проблеми людини з соціальною філософією, культурологією та етикою, оскільки раціонально-ефективна поведінка, будучи однією з істотних ознак людини, проявляється і в області моральних норм та приписів. Відповідно до іманентних вимог цієї галузі життєдіяльності, людина змушена вираховувати вигоди і невигоди кожної конкретної дії, перш ніж її актуалізувати. У даній теоретичній моделі всі людські дії розглядаються в припущенні, що вони мають бути повністю, від початку і до кінця раціональними. З цією обставиною пов'язаний гіпотетичний статус більшості закономірностей і моделей економічної теорії і практики. Зв'язок ідеальних моделей: прогнозів, конструкцій, гіпотез, і реальних процесів в даному випадку носить складний і неоднозначний характер.

3. Ретроспективний аналіз соціокультурних аспектів економічної теорії і практики, привело нас до розкриття концептуально-важливої опозиції, що склалася в царині досліджень «філософії господарства» та «економічної теорії». Принципові відмінності цих двох напрямків мають насамперед аксіологічну природу в підході до аналізу економічної дійсності. Філософія господарства містить свої засади у відриві від власне економічного предмета – в ідеологічну площину; економічна теорія, будучи нейтральною в аксіологічному плані, є науковою дисципліною, що оперує економічними реаліями: об'єктивними ринковими процесами та їх взаємозв'язками. Досвід методологічного зіставлення економічної теорії і філософії господарства, на наш погляд, дає підстави для прогнозування певного методологічного взаємоузгодження цих двох напрямів дослідження у контексті соціальної філософії.

4. Існує очевидний зв'язок економічної діяльності з політичними формами соціального життя, з одного боку, і з етичними закономірностями людської поведінки – з іншого. У роботі зазначено, що онтологія сучасної соціальної диференціації у постіндустріальному суспільстві різниться тим, що взаємини бідності і багатства навіть в рамках певної країни перестають бути відносинами взаємозалежності і тому набувають безособовий характер. У результаті у країнах, які є центрами глобальної економіки, виникає свого роду «капіталізм без праці», що призводить до згорання інститутів соціального партнерства між роботодавцями та їх працівниками.

У порядку узагальнення дистрибутивної теорії в роботі виділено п'ять базових принципів економічної диференціації та справедливого розподілу соціально-майнових благ у суспільстві. Перші два відносяться до загальновизнаних вимог ринкової економіки: принцип рівної свободи і принцип рівної доступності. Крім них існують принцип відмінності індивідів; принцип «чесності», як обмеження принципу відмінності, і принцип раціональної ефективності, як підстави економічної справедливості.

5. В результаті аналізу моделі *homo economicus* зазначено, що економічна людина не існує як чистий агент економічної дії, – вона завжди занурена у простір власної культури і відповідних субкультур: сім'я, соціальне оточення,

освіта, ідеологічна та професійна сфера. Цей життєвий контекст з відповідним полем символів, значень, уподобань в кінцевому рахунку зводиться до своєрідного «соціального тіла» будь-якої людини, що не дозволяє редукувати її до абстрактної моделі *homo economicus*. Сучасний період суспільного розвитку характеризується новими економічними та етико-моральними детермінантами, в результаті актуалізації яких, з'являється «*homo autocreator*» – людина – творець своєї долі, що розвивається в певному соціально-значущому контексті і відповідно до нього, але, вільна у своєму виборі в рамках усталених альтернатив.

6. Сучасний соціально-економічний простір є контекстом, мірилом і перетином різноманітних, а часом, і суперечливих, соціально-аксіологічних орієнтирів. Система цінностей сучасної економічної діяльності формується під впливом процесів інтелектуалізації економіки, які підірвали основи техногенної цивілізації та нових пріоритетів особистості та соціуму культури постмодерну, що означає перехід від максимізації матеріального споживання до «якості життя»: гуманістичних, екологічних і «немонетарних», постеконімічних критеріїв буття.

Основними цінностями культури сучасної економічної діяльності є: довіра, як цінність, що представляє собою базову підставу підтримки соціального порядку в економічній організації і визначає позитивні очікування індивіда стосовно середовища проживання і сфер професійної діяльності; цінність кваліфікації індивіда, можливості для його професійного саморозвитку в організації; цінність творчості, автономності, пріоритету самовираження перед соціальним статусом; цінність якості життя та співучасті в діяльності колективу.

7. Для постіндустріального суспільства характерний пошук способів самовираження поза традиційними стереотипами економічної поведінки, що висуває на перший план розвиток духовних потреб, прагнення до економічного саморозвитку, повагу до особистої гідності й самостійності. Сучасний економічний індивідуалізм як модель економічної поведінки відрізняється від традиційного індивідуалізму акцентом на відповідальності особистості. Це етична філософія, що підносить

особистість до світового рівня; адже кожна особистість є відповідальною за збереження навколишнього середовища, запобігання світовій війні, знищення злиднів. При цьому економічний індивідуалізм визнає, що важливе значення має енергія кожної конкретної людини. Коли люди задовольняють справжню потребу в звершенні, в мистецтві, діловій сфері або науці, то виграє все суспільство.

8. Корпоративна культура відіграє важливу роль в управлінні діяльністю економічної організації. Соціально-економічна корпоративна культура являє собою не тільки суміш цінностей, норм, звичок, традицій, форм поведінки і ритуалів, характерних для конкретної організації, а й середовище самоздійснення економічної структури, властивий їй стиль відносин і поведінки в соціумі.

Соціально-економічна корпоративна культура сучасного суспільства є практичним способом реалізації корпоративної філософії «спільної долі», яка визначає соціально-значимі принципи економічної практики, зобов'язання суб'єктів економічної діяльності перед різними верствами суспільства, в тому числі і перед власними співробітниками. Унікальність феномена економічної корпоративної культури полягає в тому, що вона забезпечує досягнення бажаного майбутнього економічної корпорації шляхом реалізації системи її внутрішніх цінностей.

9. Історично, українська економічна трудова та господарська культура формувалась як суперечливе явище. Український працівник був здатний до інтенсивної, самовідданої праці у кризові моменти історії, під тиском зовнішньої необхідності, проте підйом трудового ентузіазму був недовгим і не постійним, він змінювався байдужістю, як тільки зовнішні стимули до інтенсивної праці зникали. Відповідно, нерегулярний характер економічної культури, що поєднувався зі звичкою працювати в одних випадках добре, «на себе», а в інших погано, «на пана», породив поєднання найвищої майстерності і професіоналізму в одних сферах господарства з негативним ставленням до праці в інших. Особливістю формування сучасного соціокультурного контексту економічного простору сучасної України є те, що він актуалізується хаотично,

як неусвідомлене явище. В основі трудових мотиваційних установок багатьох українців лежить, перш за все, матеріальна зацікавленість, що характеризує трудову активність лише як джерело здобутку засобів існування.

10. У зв'язку з реальними суспільними процесами, що мають місце в Україні ми вважаємо, що дослідження означених в дисертації проблем ще довгий час вимагатиме серйозної філософської рефлексії і консолідації зусиль вчених різних шкіл у пошуках оптимального шляху суспільно-економічних перетворень української дійсності. Визначення соціокультурних детермінант економічної теорії і практики та підвищення престижу українського бізнесу в умовах затяжної національної економічної кризи є стратегічним завданням. Вирішення цього завдання може сприяти не тільки оптимізації економічного простору, а і гармонізації суспільних відносин та досягненню соціальної злагоди, що так потрібна нашій багатостраждальній країні у контексті тих геополітичних, військових і соціально-економічних випробувань, що мають місце у сучасності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 229 с.
2. Автономов В. С. Современный капитализм, общечеловеческие ценности и экономическая наука // Капитализм и рынок: экономисты размышляют / Под ред. В. И. Кузнецова, И. М. Осадчей. – М.: Наука, 1993. – С. 12-24.
3. Автономов В. С. Теории предпринимательской функции и прибыли // История экономических учений: Учеб. пособие для студентов экономических вузов / В. С. Автономов, О. И. Ананьин, С. А. Афонцев и др.; Под ред. В. С. Автономова и др. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 299-311.
4. Алле М. Экономика как наука : пер. с франц. / М. Алле. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1995. –168 с.
5. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле. – М.: Наука для общества, 1998. – 299 с.
6. Аристотель. Никомахова этика // Аристотель. Сочинения : в 4 т. Т. 4. – М.: Мысль, 1984. – С. 53-293.
7. Аристотель. Политика // Аристотель. Сочинения : в 4 т. Т. 4. — М. : Мысль, 1984. – С. 375-644.
8. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. / М. Армстронг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 302 с.
9. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман. – М. : Логос, 2002. – 324 с.
10. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек. – М. : Прогресс – Традиция, 2000. – 384 с.
11. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 670 с.
12. Белл Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П.С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 330-342.
13. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательство / И. Бентам // Антология мировой философии / под ред. В. В. Соколова : В 4 т. Т. 3. –

- М. : Мысль, 1971. – С. 586-593.
14. Бергер П. Капиталистическая революция. 50 тезисов о процветании, равенстве и свободе / П. Бергер. – М. : Прогресс – Универс, 1994. – 320 с.
 15. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум, 1995. – 323 с.
 16. Бердяев Н. А. Философская истина и интеллигентская правда / Н. А. Бердяев // Вехи. Из глубины. Сборник статей о русской интеллигенции. – М.: Правда, 1991. – С. 11-30.
 17. Берлин А. Управление организацией : децентралистические концепции / А. Берлин, К. Романовская // Экономический журнал. – 1999. – № 3. – С. 70-79.
 18. Берлин И. Философия свободы. Европа / И. Берлин. – М. : Новое литературное обозрение, 2001. – 448 с.
 19. Библер В. С. Итоги и замыслы. Конспект философской логики культуры / В. С. Библер // Вопросы философии. – 1992. – № 5. – С. 42-59.
 20. Блауг М. Афтальон, Альбер / М. Блауг // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикс, 2008. – С. 15-16.
 21. Блауг М. Джевонс, Уильям Стэнли / М. Блауг // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикс, 2008. – С. 94-97.
 22. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют / М. Блауг. – М. : Вопросы экономики, 2004. – 415 с.
 23. Блауг М. Теория процента Фишера / М. Блауг // Экономическая мысль в ретроспективе. – М. : [Дело](#), 1994. – С. 488-499.
 24. Борінштейн Є. Р. Философские основания менеджмента социокультурной деятельности / Є. Р. Борінштейн // Перспективи. – 2014. – № 4 (62) . – С. 6-12.
 25. Бродель Ф. Динамика капитализма / Ф. Бродель. – Смоленск : Полиграмма, 1993. – 124 с.
 26. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV- XVIII вв.: в 3 тт. Т. 2. Игры обмена / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1988. – 632 с.
 27. Булгаков С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков // Соч. : в 2 т. Т. 1. – М. :

- Наука, 1993. – С. 47-297.
28. Булгаков С. Н. Народное хозяйство и религиозная личность / С. Н. Булгаков // Соч. : в 2 т. Т. 2. – М. : Наука, 1993. – С. 343-367.
 29. Бусыгин А. В. Предпринимательство / А. В. Бусыгин. – М. : Дело, 1999. – 640 с.
 30. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке // Общественные науки и современность. – 2001. – № 1. – С. 5-26.
 31. Васильчук Ю. А. Вальрас Леон Мари Эспри / Ю. А. Васильчук // Большая советская энциклопедия : в 30 т. Т. 4 : Брасос – Веш. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1971. – С. 83.
 32. Вебер М. «Объективность» социально-научного и социально-политического познания / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 345-415.
 33. Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 169-183.
 34. Вебер М. Предварительные замечания / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 44-60.
 35. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 61-272.
 36. Вебер М. Протестантские секты и дух капитализма / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 273-306.
 37. Вебер М. Социология религии. (Типы религиозных сообществ) / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 78-308.
 38. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
 39. Вильховченко Э. Прогресс труда на современном этапе НТР (соотношение детерминизма технологического, организационного и социокультурного) (статья вторая) / Э. Вильховченко // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 10. – С. 32-43.
 40. Гайденко П. П. История и рациональность. Социология М. Вебера и веберовский ренессанс / П. П. Гайденко, Ю. Н. Давыдов. – М. : Изд-во полит. Лит-ры, 1991. – 367 с.
 41. Гедікова Н. П. Особливості сучасного процесу системної трансформації

- українського суспільства / Н. П. Гедікова // Перспективи. – 2014. – № 1 (59). – С. 44-48.
42. Гершенкорн А. Экономическая отсталость в исторической перспективе / А. Гершенкорн // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры. Альманах. – 2004. – № 5. – С. 420-447.
43. Гидденс Э. Социология / Э. Гидденс. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 632 с.
44. Гимпельсон В. Новое предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия / В. Гимпельсон // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 6. – С. 30-39.
45. Гольц Г. А. Культура и экономика: поиски взаимосвязей / Г. А. Гольц // Общественные науки и современность. – 2000. – № 1. – С. 23-35.
46. Гордон А. А. Современные общественно-политические преобразования в масштабе социального времени / А. А. Гордон, Э. В. Клопов // Социологические исследования. – 1998. – № 1. – С. 9-10.
47. Грейсон Д. (мл.). Американский менеджмент на пороге XXI века : пер. с англ. / Д. Грейсон (мл.), К. О' Делл. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.
48. Гэлбрайт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрайт. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.
49. Дарендорф Р. Homo Sociologicus: Опыт об истории, значении и критике категории социальной роли / Р. Дарендорф // Тропы из утопии : пер. с нем. Б. М. Скуратова, В. Л. Близнекова. – М. : Праксис, 2002. – С. 175-267.
50. Дильтей В. наброски к критике исторического разума / В. Дильтей // Вопросы философии. – 1988. – № 4. – С. 139-145.
51. Джемс У. Прагматизм. Новое название для некоторых старых методов мышления. популярные лекции по философии : пер. с англ. – М. : ЛКИ, 2011. – 240 с.
52. Добролюбська Ю. А. Принцип холізму в постнеокласичній філософії історії / Ю. А. Добролюбська // Грані. Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах. – 2014. – № 3. – С. 6-11.
53. Дробницкий О. Г. Ценность / О.Г. Дробницкий // Философская энциклопедия : в 5 т. Т. 5. — М. : Советская энциклопедия, 1970. – С. 462-463.

54. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2000. – 270 с.
55. Дюркгейм Э. Ценностные и «реальные» суждения / Э. Дюркгейм // Социологические исследования. – 1991. – № 2. – С. 17-20.
56. Ершова-Бабенко И. В. Рабочая гипотеза построения управленческой модели в условиях рыночной экономики. Психосинергетическая концепция. (На материале деятельности мед. ВУЗа) / И. В. Ершова-Бабенко, А. Ю. Колтунов // Соціальні технології : актуальні проблеми теорії та практики : міжвуз. зб. наук. праць. Вип. 19: Психосинергетика – на межі філософії, природознавства, медицини та гуманітарних наук. – Одеса, 2002. – С. 81-83.
57. Жид Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. – М.: Экономика, 1995. – 542 с.
58. Закссе Х. Антропология техники / Х. Закссе // Философия техники в ФРГ / Сост. : Ц. Г. Арзаканян, В. Г. Горохов. – М. : Прогресс, 1989. – С. 424-439.
59. Зарубина Н. Н. Модернизация и хозяйственная культура (концепция М. Вебера и современные теории развития) / Н. Н. Зарубина // Социологические исследования. – 1997. – № 4. – С. 46-54.
60. Заславская Т. И. Бизнес–слой российского общества: сущность, структура, статус / Т. И. Заславская // Социологические исследования. – 1995. – № 3. – С. 3-12.
61. Зиммель Г. Социология / Г. Зиммель // История буржуазной социологии XIX – начала XX века / Под ред. И. С. Кона. – М. : Наука, 1979. – С. 180-203.
62. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994. – 443 с.
63. Зомбарт В. Евреи и хозяйственная жизнь // В. Зомбарт // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – Т. 4. – С. 27-53.
64. Зубова Л. Г. Представления о бедности и богатстве : Критерии и масштабы бедности / Л. Г. Зубова // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. – 1996. – № 4. – С. 38-42.
65. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов / А.

- Илларионов // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 83-101.
66. Ильин В. И. Социальное неравенство / В. И. Ильин. – М.: Институт социологии РАН, 2000. – 280 с.
67. Инглхарт Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт // Политические исследования. – 1997. – № 4. – С. 18-28.
68. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество / В. Л. Иноземцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 140 -151.
69. Кант И. Основы метафизики нравственности / Кант И. // Сочинения : в 6 т. Т.4. – М. : Мысль, 1965. – Ч.1. – С. 219-310.
70. Капитонов Э.А. Корпоративная культура : теория и практика / Э. А. Капитонов, Г. П. Зинченко, А. Э. Капитонов. – М. : Альфа–Пресс, 2005. – 352 с.
71. Капустин Б. Г. Мораль и политика в западноевропейской политической философии / Б. Г. Капустин // От абсолюта свободы к романтике равенства (Из истории политической философии). – М.: Институт философии Российской академии наук, 1994. – С. 9-55.
72. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общества, культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
73. Кафанья А. К. Формальный анализ определений понятия «культура» / А. К. Кафанья // Антология исследований культуры: в 3 т. Т 1. Интерпретации культуры / под ред. С.Я. Левита. – СПб.: Университетская книга, 1997. – С. 91-114.
74. Кили Р. Глобализация, постфордизм и современный контекст развития / Р. Кили // Глобализация: Контуры XXI века: Реф. сб. в 3 ч. Ч. 2. – М. : ИНИОН РАН, 2002. – С. 132-142.
75. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / И. М. Кирцнер. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 239 с.
76. Клакхон К. [Зеркало для человека. Введение в антропологию](#) / К. Клакхон. – СПб.: Евразия, 1998. – 350 с.
77. Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний / Г. Б. Клейнер, В. Л. Макаров. – М.:

- Экономика, 2007. – 204 с.
78. Коваль Т. Б. «Тяжкое благо». Христианская этика труда. Православие. Католицизм. Протестантизм. Опыт сравнительного анализа / Т. Б. Коваль. – М. : ИЭА РАН, 1994. – 278 с.
 79. Козлов В. Д. Управление организационной культурой / В. Д. Козлов. – М. : АОН, 1990. – 112 с.
 80. Козлова Н. Н. Социальная философия / Н. Н. Козлова // Философия. Учебник / под ред. В. Д. Губина. – М. : Остожье, 2001. – 704 с.
 81. Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 344 с.
 82. Козловски П. Прощание с марксизмом-ленинизмом. Очерки персоналистической философии / П. Козловски. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 216 с.
 83. Козловски П. Этика капитализма. Эволюция и общество / П. Козловски. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 158 с.
 84. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 197 с.
 85. Конох М. С. Философское предназначение права в процессе идентификации человека / М. С. Конох // Перспективи : соціально-політичний журнал. – Тематичний випуск «Методологія та технологія сучасного філософського пізнання: матеріали Міжнародної наукової конференції 2–3 жовтня 2012 р.» – 2012. – № 2 (52) (дод.) – С. 73-76.
 86. Красильщиков В. А. Превращения доктора Фауста (Развитие человека и экономический прогресс Запада) / В. А. Красильщиков. – М. : Таурус, 1994. – 239 с.
 87. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р. Л. Кричевский. – М. : Дело, 1993. – 352 с.
 88. Крупп Х. Чего люди ожидают от техники? / Х. Крупп // Философия техники в ФРГ / Сост. : Ц. Г. Арзаканян, В. Г. Горохов. – М. : Прогресс, 1989. – С. 440-475.
 89. Ксенофонт. Домострой / Ксенофонт // Воспоминания о Сократе. – М. : Наука, 1993. – С. 197-265.

90. Кузнец С. Денежная заработная плата рабочих и служащих фабрично-заводской промышленности г. Харькова в 1920 году / С. Кузнец // Бизнес Информ. – 2002. – № 9-10. – С. 83-99.
91. Лебон Г. Психология толп / Г. Лебон. – М. : Институт психологии РАН, 1999. – 412 с.
92. Ленин В. И. По поводу так называемого вопроса о рынках / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. : в 55 т. Т. 1. – М. : Политиздат, 1967. – С. 67-122.
93. Локк Дж. Опыт о человеческом разумении. Кн. IV. / Дж. Локк // Сочинения : в 3 т. Т. 2. – М. : Мысль, 1985. – С. 3-201.
94. Локк Дж. Опыт о веротерпимости / Дж. Локк // Сочинения : в 3 т. Т. 3. – М.: Мысль, 1988. – С. 66-90.
95. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе: От столкновения к взаимопониманию / Р. Д. Льюис. – М. : Дело, 1999. – 439 с.
96. Магура М. И. Патриотизм персонала по отношению к своей организации – решающее конкурентное преимущество / М. И. Магура // Управление персоналом. – 2010. – № 11. – С. 20-28.
97. Мамардашвили М. К. Анализ сознания в работах Маркса / М. К. Мамардашвили // Вопросы философии. – 1968. – № 6. – С. 14-25.
98. Мамардашвили М. К. Сознание как философская проблема / М. К. Мамардашвили. // Необходимость себя. Лекции. Статьи. Философские заметки. – М.: Лабиринт, 1996. – С. 263-285.
99. МанDEVиль Б. Басня о пчелах / Б. МанDEVиль. – М. : Мысль, 1974. – 374 с.
100. Марков Б. В. Человек и общество в процессе цивилизации / Б. В. Марков. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. – 102 с.
101. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 г. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50 т. Т. 42. – М. : Политиздат, 1960. – С. 41–174.
102. Маркс К. Капитал. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50 т. Т. 23. – М. : Политиздат, 1960. – 907 с.
103. Маркс К. Капитал. Т. 3. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50 т. Т. 25. Ч II. – М. : Политиздат, 1960. – 545 с.
104. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала») / К. Маркс, Ф.

- Энгельс // Сочинения : в 50 т. Т. 26. Ч. 2. – М. : Политиздат, 1960. – 703 с.
105. Маркузе Г. Одномерный человек. Исследование идеологии развитого индустриального общества / Г. Маркузе. – М. : Refl–book, 1994. – 341 с.
106. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. I. / А. Маршалл – М. : Прогресс, 1993. – 415 с.
107. Матыцын А. К. Вертикальная интеграция: теория и практика / А. К. Матыцын. – М. : Новый век, 2002. – 368 с.
108. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб. : Евразия, 1999. – 479 с.
109. Мау В. Либерализм всерьез и надолго / В. Мау // Эксперт. – 2000. – №11. – С. 12-14.
110. Мёккель К. Диагностика кризиса: Гуссерль против Шпенглера / К. Мёккель // Логос. – 2007. – № 6 (63). – С. 147-175.
111. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М. : Территория будущего, 2005. – С. 59-288.
112. Мердок Дж. Фундаментальные характеристики культуры / Дж. Мердок // Антология исследований культуры: в 3 т. Т 1. Интерпретации культуры / под ред. С. Я. Левита. – СПб. : Университетская книга, 1997. – С. 49-56.
113. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Л. Мизес. – М. : Дело, 1993. – 233 с.
114. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ / Л. Мизес. – М.: Catallaxy, 1994. – 416 с.
115. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М. : Экономика, 2000. – 875 с.
116. Милль Д. С. Огюст Конт и позитивизм : перевод с английского И. И. Спиридонова / Д. С. Милль. – М.: ЛКИ, 2011. – 176 с.
117. Миляева Л. К вопросу о комплексной оценке уровня конкурентоспособности работников промышленного предприятия / Л. Миляева, Г. Койнаш // Человек и труд. – 2000. – № 4. – С. 80-84.
118. Михельсон –Ткач В. Л. Процесс согласования ценностей: проблемы и оценка / В. Л. Михельсон –Ткач, Е. Н. Скляр // Менеджмент в России и за рубежом. –

2002. – № 1. – С. 71-73.
119. Моисеев Н. Н. Информационное общество: возможности и реальность / Н. Н. Моисеев // Политологические исследования. – 1993. – № 3. – С. 6-14.
120. Музиченко Г. В. Трансформаційні процеси в Україні: роль громадянського суспільства / Г. В. Музиченко // Методологія та технологія сучасного філософського пізнання : Матеріали II Міжнародної наукової конференції, м. Одеса, 29-30 травня 2014 р. – Одеса: ПНПУ імені К. Д. Ушинського, 2014. – С. 27-28.
121. Музыченко А. В. Современное звучание концепции устойчивого развития: саммит РИО+20 и Украина / А. В. Музыченко // Экономика устойчивого развития в странах СНГ : Материалы круглого стола, Одесса, 12-16 сентября 2013 г. – Одесса : ОНЕУ, 2012. – С. 93-104.
122. Назаревский В. А. Управление научно-техническим прогрессом в промышленности США / В. А. Назаревский. – М. : Наука, 1988. – 142 с.
123. Ницше Ф. Человеческое, слишком человеческое. Книга для свободных умов / Ф. Ницше // Сочинения : в 2 т. Т. 1. – М. : Мысль, 1990. – С. 231-489.
124. Ньюстром Дж. В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис. – СПб.: Издательство Питер – Юг, 2000. – 448 с.
125. Нэсбитт Дж. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции: Год 2000 / Дж. Нэсбитт, П. Эбурдин. – М. : Республика, 1992. – 414 с.
126. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996. — 349 с.
127. Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии / Х. Окумура. – М.: Мысль, 1986. – 252 с.
128. Орлов О. О. Проблеми планування в умовах переходу до ринкової економіки / О. О. Орлов // Вісник Технологічного університету «Поділля». Економічні науки. – 2000. – № 4. – Ч. 1. – С. 7-9.
129. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс / Х. Ортега-и-Гассет // Вопросы философии. – 1989. – № 3. – С. 119-154.
130. Осипов Ю. М. Философия хозяйства / Ю. М. Осипов // Философия хозяйства. – 1999. – № 6. – С. 16.

131. Осипов Ю. М. Философия хозяйства / Ю. М. Осипов. – М. : Юрист, 2001. – 624 с.
132. Остапенко І. Г. Корпоративная национальная культура как предмет социально-философского анализа / І. Г. Остапенко // Идеи, 2013. - Брой 5(15). Година V. Р. 50-56. Остапенко І. Г. Економічна діяльність людини: методологічні закономірності та основні принципи / І. Г. Остапенко // Перспективи, 2013. - №1(55). – С. 76-81
133. Остапенко І. Г. Соціально-філософські аспекти та методологічні підстави економічної науки / І. Г. Остапенко // Наукове пізнання: методологія та технологія, 2013. -№ 1(30). – С.119 -126.
134. Остапенко І. Г. Соціальні аспекти управління у контексті економічного розвитку держави / І. Г. Остапенко // Матеріали Міжнародної науково – практичної конференції «Сучасні проблеми військової і соціальної психології і соціальної роботи», 4 – 5 жовтня 2013р. (Військова академія м. Одеса). – С. 124-125.
135. Остапенко І. Г. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобалізаційних трансформацій / І. Г. Остапенко, Л. В. Кримець // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : збірник наукових праць. – К. : УБС НБУ, 2013. – С. 447-452.
136. Остапенко І. Г., Кримець Л. В. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах глобалізаційних трансформацій / І. Г. Остапенко, Л. В. Кримець // Збірник наукових праць «Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей», Львів: ІНБУ, 2013. – С. 447-452.
137. Остапенко І. Г. Экономический аспект социального управления / І. Г. Остапенко // Матеріали V Міжнародної науково – практичної конференції «Роль та місце ОВС у розбудові демократичної правової держави», 26.04.2013. (м. Одеса, Одеський Державний Університет внутрішніх справ). – С. 171-172.
138. Очерки экономической антропологии / В. С. Автономов, А. Г. Гаджиев, Е. Н. Калмычкова, Д. Н. Платонов. – М. : Наука, 1999. — 125 с.

139. Перегудов С. П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений / С. П. Перегудов. – М. : Наука, 2003. – 352 с.
140. Полани М. Личностное знание / М. Полани. – М. : Прогресс, 1985. – 344 с.
141. Поланьи К. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб. : Алетейя, 2002. – 311 с.
142. Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. 2. Время лжепророков : Гегель, Маркс и другие оракулы / К. Поппер. – М. : Феникс, 1992. – 528 с.
143. Предпринимательство в конце XX в. / отв. ред. А. А. Дынкин, А. Р. Стерлин. – М.: Наука, 1992. – 312 с.
144. Пригожин А. И. Деловая культура: сравнительный анализ / А. И. Пригожин // Социологические исследования. – 1995. – № 9. – С. 74-80.
145. Пригожин А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
146. Пригожин И. Р. Природа, наука и новая реальность // В поисках нового мировидения / И. Пригожин, Е. Рерих, Н. Рерих. – М. : Знание, 1991. – С. 20-47.
147. Прудон П. Ж. Бедность как экономический принцип / П. Ж. Прудон // Что такое собственность. – М. : Республика, 1998. – С. 209-230.
148. Радаев В. В. На изломе социальных структур / В. В. Радаев // Рубеж. Альманах социальных исследований. – 1995. – № 6/7. – С. 165-198.
149. Радаев В. В. О парадигме экономической теории / В. В. Радаев // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева. – СПб.: Петрополис, 1996. – С. 24-165.
150. Радаев В. В. Экономическая социология / В. В. Радаев. – М. : Аспект–пресс, 1998. – 366 с.
151. Радаев В. В. Социальная стратификация / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. – М.: Аспект–пресс, 1996. – 317 с.
152. Резник Ю. М. Сущность корпоративной культуры в современной организации / Ю. М. Резник, К. А. Кравченко // Управление персоналом. – 1998. – № 8. – С. 63-69.
153. Реут Д. В. Корпоративный университет как ключевой момент консультирования

- корпоративности / Д. В. Реут // Корпоративная культура. Материалы встречи ОДН 30 октября 2001 года. – М.: Московская сеть консультантов по организационному развитию, 2001. – С. 3-21.
154. Риккерт Г. Границы естественнонаучного образования понятий / Г. Риккерт. – СПб.: Наука, 1997. – 532 с.
155. Римское частное право / Под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского. – М.: Зерцало–М, 2012. – 560 с.
156. Ро О. С. Передовые технологии коммуникации и организация / О. С. Ро // Социологические исследования. – 2001. – № 3. – С. 64-73.
157. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета, 1995. – 535 с.
158. Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика / М. Ротбард. – Челябинск: Социум, 2003. — 415 с.
159. Рюттингер Р. Культура предпринимательства / Р. Рюттингер. – М. : Экономика, 1992. – 240 с.
160. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16-38.
161. Интервью с Полом Самуэльсоном // О чём думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта. – М.: Юнайтед Пресс, 2009. – С. 190-213.
162. Сартр Ж. – П. Избранные произведения / Ж. – П. Сартр. – М. : Наука, 1992. – 503 с.
163. Седун С. Миссия профессионала (Работник в роли философа. Рассуждения консультанта по созданию индивидуальной профессиональной миссии) / С. Седун // Управление персоналом. – 1999. – № 12 (42). – С. 53-56.
164. Семенов И. С. Глобализация и социокультурная динамика : личность, общество, культура / И. С. Семенов // Политические исследования. – 2003. – № 1. – С. 5-19.
165. Сен-Симон, Анри Клод // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : В 86 томах. Т. 58. – СПб. : Семеновская Типо-Литография И. А. Ефрона, 1900. – С. 564-571.
166. Смирнов С. Из света в тень / С. Смирнов // Эксперт. – 2000. – № 30. – С. 8.

167. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа // Антология экономической классики : в 2 т. Т. 2 / А. Смит. – М. : Эконов, 1991. – С. 79-396.
168. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 351с.
169. Соловьев Э. Ю. Прошлое толкует нас. Очерки по истории философии и культуры / Э. Ю. Соловьев. – М. : Политиздат, 1991. – 431 с.
170. Сорокин П. А. Социальная стратификация и мобильность / П. А. Сорокин // Человек. Цивилизация. Общество. – М. : Политиздат, 1992. – С. 295-424.
171. Сорочайкин А. Н. Философия экономики : В поисках новых подходов / А. Н. Сорочайкин. – М. : Изд-во Московского университета, 2005. – 191 с.
172. Социальное расслоение и социальная мобильность / Отв. ред. З. Т. Голенкова. – М. : Наука, 1999. – 191 с.
173. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
174. Стерлин А. Р. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США (Опыт развития и новые явления) / А. Р. Стерлин, И. В. Тулин. – М.: Наука, 1990. – 198 с.
175. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М.: Мысль, 2003. – 303 с.
176. Тарасенко В. В. Фрактальная семиотика: слепые пятна, перипетии и узнавания / В. В. Тарасенко. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 232 с.
177. Титов В. Ситуация на рынке труда в регионах / В. Титов // Эксперт. – 2000. – № 30. – С. 23.
178. Томилов В. В. Культура предпринимательства: Учебное пособие для вузов / В. В. Томилов. – СПб.: Питер, 2000. – 368 с.
179. Тоффлер А. Адаптивная корпорация / А. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 448-465.
180. Туроу Л. Есть ли будущее у капитализма? / Л. Туроу // Глобализация: Контуры XXI века: Реф. сб. : в 3 ч. Ч. 2. / Отв. ред. Малиновский П. В. – М.:

- ИНИОН РАН, 2002. – С. 152-158.
181. Тутов Л. А. Философия хозяйства. Опыт духовного преобразования / Л. А. Тутов. – М. : Тезис, 2003. – 224 с.
182. Уотсон Дж. Организационный человек / Дж. Уотсон // Личность. Культура. Общество. – 2003. – Вып. 1–2 (15–16). – С. 230-254.
183. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М. : Республика, 1992. – 351 с.
184. Фаерман Е. Ю. Дифференциация доходов, сбережений, непроизводственного потребления в переходном периоде / Е. Ю. Фаерман, А. М. Терентьев, И. А. Васильев, В. В. Козырев. – М. : ЦЭМИ, 1997. – 86 с.
185. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества: пер. с англ. / А. Фергюсон. – М. : РОССПЭН, 2000. – 391 с.
186. Философский энциклопедический словарь / Под ред. С. С. Аверинцева, Э. А. Араб-Оглы, Л. Ф. Ильичева и др. – М. : Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.
187. Франк С. Теория ценности Маркса и ее значение. Критический этюд / С. Франк. – СПб. : Изд-во М. И. Водовозовой, 1900. – 370 с.
188. Франк С. Л. Духовные основы общества / С. Л. Франк. – М. : Республика, 1992. – 511с.
189. Фрейер П. Г. Альберт Швейцер: Картина жизни / П. Г. Фрейер. – М.: Наука, 1982. – 232 с.
190. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман. – New York: Chalidze publications, 1982. – 286 с.
191. Фридман М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридман // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 20-52.
192. Фромм Э. Концепция человека у К. Маркса / Э. Фромм // Душа человека. – М.: Республика, 1992. – С. 375-414.
193. Фукуяма Ф. Конец истории / Ф. Фукуяма // Вопросы философии. – 1990. – № 3. – С. 134-148.
194. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.
195. Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия / Ф. А. Хайек // Мировая

- экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6-14.
196. Хайек Ф. А. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом / Ф. А. Хайек. – М.: ОГИ, 2003. – 286 с.
197. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 302 с.
198. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода / Ф. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999. – 288 с.
199. Хайлбронер Р. Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Л. Хайлбронер // THESIS. – 1993. – Т. I. – Вып. I. – С. 41-55.
200. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение : в 2 т. / Д. Н. Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 384 с.
201. Халапсис А. В. Образование и «менеджеры будущего» / А. В. Халапсис // Політологічний вісник. Зб. наук. праць. – К. : ІНТАС, 2011. – Вип. 56. – С. 134-140.
202. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Новости, 1991. – 701с.
203. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М. : Прогресс, 1988. – 487 с.
204. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 32-46.
205. Хокинг С. Краткая история времени. От большого взрыва до черных дыр / С. Хокинг. – СПб.: Амфора, 2000. – 268 с.
206. Хруцкий В. Реферат статьи Питера Друкера «Труд и управление в современном мире» / В. Хруцкий // Экономический журнал. – 1993. – № 5. – С. 72-83.
207. Человеческий капитал в транзитивной экономике / Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
208. Чемяков В. Корпоративная культура компании и те, кто ее формирует / В. Чемяков // Кадровый вестник. – 2000. – № 12. – С. 17-22.
209. Шарков Ф.И. Корпоративная культура в системе общественных связей и отношений: Учебное пособие / Ф. И. Шарков, Я. М. Прохоров, А.А. Родионов. – М. : АТиСО, 2002. – 196 с.

210. Шафф А. Куда ведет дорога? / А. Шафф // *Философия истории. Антология* / Сост., ред. и вступ. ст. Ю. А. Кимелева – М. : «Аспект-Пресс», 1995. – С. 311-321.
211. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
212. Шелер М. Избранные произведения / М. Шелер. – М. : Гнозис, 1994. – 413 с.
213. Шкаратан О. И. Информационная экономика и пути развития / О. И. Шкаратан // *Мир экономики*. – 2002. – Т. 11. – № 3. – С. 44-61.
214. Шпотов Б. М. Внутрифирменные отношения в централизованной компании «Форд мотор» и ее упадок в 20–30–е годы / Б. М. Шпотов // *Проблемы экономической истории: человек и общество в мировой экономике* / Под ред. М. В. Бибикова. – М. : ИВИ РАН, 2002. – С. 167-175.
215. Шульц Т. // *Лауреаты Нобелевской премии: энциклопедия* : в 2-х т. Т. 2 / отв. ред. Е. Ф. Губский. – М. : Прогресс, 1992. – С. 779-782.
216. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
217. Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия / Й. Шумпетер. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
218. Шюц А. Формирование понятия и теории в общественных науках // *Американская социологическая мысль: тексты* / Р.Мертон, Дж. Мид, Т. Парсонс, А. Шюц / Под общей ред. В. И. Добренькова. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – С. 526-541.
219. Эволюционная экономика и «мейнстрим» / Под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М.: Наука, 2000. – 221 с.
220. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева. – СПб. : Петрополис, 1996. – 415 с.
221. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 82 тт. и 4 доп. тт. – М.: Терра, 2001. – 40 726 стр.
222. Юм Д. Исследование о принципах морали / Д. Юм // *Сочинения* : в 2 т. Т. 2. – М. : Мысль, 1996. – С. 209-368.

223. Юм Д. Трактат о человеческой природе, или попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам / Д. Юм // Сочинения: в 2 т. Т. 1. – М. : Мысль, 1966. – С.77-788.
224. Bezold C. The Future of Work and Health / C. Bezold, R. Carlson, J. Peck. – Dover, Massachusetts ; London : Auburn House, 1986. – 190 p.
225. Esping–Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping–Andersen. – Princeton : Princeton University Press, 1990. – 36 p.
226. Friedman M. Income from Independent Professional Practice / M. Friedman, S. Kuznets. – New York : National Bureau of Economic Research, 1945. – 644 p.
227. Jaques E. The Changing Culture of Factory / E. Jaques. – New York : Dryden Press, 1952. – 345 p.
228. Krackhardt D. Informal Networks: The Company Behind the Chart / D. Krackhardt, J. R. Hanson // Harvard Business Review. – 1993. – July-August. – P. 100-115.
229. Kuzminov J. Transition to a market economy and the problems of changing the economic culture // European Economy. – 1993. – V. 49. – P. 219-230.
230. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality / S. Kuznets // American Economic Review. – 1955. – Vol. 45. – №1. – P. 1-28.
231. Muzychenko G. Ukraine in the context of the development of political marketing theory and practice / G. Muzychenko // Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University. – Science: Economics, Political science, History. – 2014. – № 4 (212). – P. 183-193.
232. Muzychenko G. Public policy of sustainable development: real issues and prospects of Ukraine in the context of global development paradigm / G. Muzychenko // Konferenzband «Compliance und Nachhaltigkeit in der GUS». – Mittweida: Hochschule Mittweida – University of Applied Sciences, 2012. – P. 47-54.
233. Ostapenko I. Social and philosophical aspects of economic theory and education / I. Ostapenko // Trendy ve vzdelavani. Obecne aspekty a specifika vzdelavani v informacni spolecnosti. – Olomouc : Střední průmyslová škola. – 2013. – P. 562-565.
234. Shanin T. Russia as a «developing society» / T. Shanin. – London : Macmillan, 1985.

– 379 p.

235. Tinbergen J. *Income Distribution* / J. Tinbergen. – Amsterdam : North-Holland, 1975.

– 170 p.

236. Wolf E. R. Alfred L. Kroeber / E. R. Wolf // *Totems and Teachers : Key Figures in the History of Anthropology* / S. Silverman (ed.) – Walnut Creek, CA: [AltaMira Press](#), 2004. – P. 27-50.