

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»



Г. М. ПИЛИПЕНКО

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ  
ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Монографія

Дніпропетровськ  
НГУ  
2012

УДК 338.242:330.837  
ББК 65.01  
П 32

Рекомендовано до видання вченою радою ДВНЗ «Національний гірничий університет» (протокол № 1 від 31 січня 2012 року).

Рецензенти:

*Артюмова Т. І.* – д-р екон. наук, провідний науковий співробітник відділу економічної теорії державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;

*Тарасевич В. М.* – д-р екон. наук, завідувач кафедри політекономії Національної металургійної академії України;

*Яковенко Л. І.* – д-р екон. наук, завідувач кафедри політекономії Полтавського державного педагогічного університету ім. В. Г. Короленка.

**Пилипенко Г.М.**

П 32 Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності [Текст] / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.

ISBN 978-966-350-342-4

Монографію присвячено актуальній науковій проблемі, яка полягає у створенні теоретико-методологічних засад дослідження впливу інституціональних чинників на взаємодію ринкової і державної координації економічної діяльності, а також розробці науково-обґрунтованої концепції їх ефективного поєднання в Україні.

Книгу розраховано на викладачів, науковців та аспірантів, а також на всіх тих, хто цікавиться проблемами функціонування ринкової економіки та її взаємодії з державою.

УДК 338.242:330.837  
ББК 65.01

ISBN 978-966-350-342-4

© Г.М. Пилипенко, 2012  
© ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012

Наукове видання

**Ганна Миколаївна Пилипенко**

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ  
ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Монографія

Редактор О. Н. Ільченко

Підписано до друку 02.02.2012. Формат 60x84 1/16  
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 17,1  
Обл.-вид. арк. 22,0. Тираж 300 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано  
в ДВНЗ «Національний гірничий університет».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	8
1.1. Гносеологічні й онтологічні засади виокремлення ринкової та державної координації в самостійні об'єкти аналізу.....	8
1.2. Аналітичний потенціал економічної науки та можливості його застосування в дослідженні процесу координації економічної діяльності.....	29
1.3. Системний інтегралізм як концептуальне підґрунтя аналізу координації економічних взаємодій.....	49
Розділ 2. ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВНОЇ ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	76
2.1. Координація як процес упорядкованості економічної діяльності в суспільстві.....	76
2.2. Види координації та умови їх спільного функціонування.....	93
2.3. Кількісний вимір державної участі в процесі координації економічної діяльності.....	108
Розділ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ПОЄДНАННЯ РИНКОВОЇ ТА ДЕРЖАВНОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	128
3.1. Інститут координації як синтез внутрішньої та зовнішньої нормативності.....	128
3.2. Інституціональні складові гармонізації ціннісних орієнтирів особистості й суспільства.....	142
3.3. Ціннісні засади поєднання державної та ринкової координації.	154
Розділ 4. ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА СТАНОВЛЕННЯ ЦІННІСНИХ СКЛАДОВИХ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	168
4.1. Порівняльна характеристика західноєвропейських, російських та українських соціокультурних цінностей епохи середньовіччя.....	168
4. 2. Етосні цінності українців XVIII – XX ст. та їх трансформація в систему господарських цінностей ХХІ ст.....	180
4.3. Етнометричні підходи до порівняльного аналізу цінностей сучасного суспільства .....	189

Розділ 5. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗБУДОВИ МОДЕЛІ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	208
5.1. Методика й результати дослідження ментальної складової поєднання ринкової та державної координації економічної діяльності....	208
5.2. Загальний індекс інститутів координації як індикатор дієвості державних і ринкових координаційних процесів у національній економіці.....	223
5.3. Напрями формування ефективної моделі координації в Україні.....	245
ВИСНОВКИ.....	258
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	262
ДОДАТКИ.....	285

## ВСТУП

На сучасному етапі розвитку українського суспільства відбуваються складні перетворення, пов'язані із формуванням ефективної моделі координації національної економіки. Розбудовуючи засади ринкового господарства і, водночас, обираючи ефективні форми державного впливу на економічну діяльність, Україна апробує той позитивний досвід поєднання у національних економічних моделях інститутів координації, який продемонстрували світу розвинені країни.

Роки реформ, які в більшості випадків були неефективними, з усією очевидністю показали помилковість імплантації в економічний і політичний простір українського суспільства ліберальних інститутів західного зразка без огляду на історичні умови розвитку країни. Практика інституціонального будівництва переконливо довела неможливість ефективного функціонування будь-якої економічної моделі без врахування цілої низки передумов і факторів. Вивчення їхнього впливу з погляду формування сприятливих умов для успішного функціонування тієї чи іншої моделі економіки зумовило звернення науковців до проблем координації економічної діяльності, встановлення причин і факторів існування в кожній національній економіці різних співвідношень держави та ринку.

Наукова спадщина таких економістів класичного і неокласичного напрямів як А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Р. Кантильйон, К. Менгер, В. Парето, а також роботи представників марксизму й соціальної філософії виробили основні методологічні підходи до аналізу ринкової координації економічної діяльності. У ХХ ст. ці ідеї були більш глибоко розвинуті В. Базаровим, Л. Болтянським, Ф. Бйомом, Дж. Б'юкененом, Т. Вебленом, Дж. М. Кейнсом, Я. Корнаї, Дж. Коммонсом, М. Кондратьєвим, Ф. фон Мізесом, Ф. Найтом, Д. Нортон, М. Олсоном, В. Ойкеном, Р. Познером, Дж. Стігліцем, Д. Таллоком, Л. Тевено, О. Фавро, Ф. фон Хайєком, Й. Шумпетером, К. Ерроу та іншими вченими. Аналізуючи процеси ринкової координації, вони розглядали як її суб'єкта державу, досліджували погоджувальну роль цілого ряду інститутів та організацій, які функціонують у суспільстві поряд з ринком та державою.

Трансформаційні процеси, що охопили країни пострадянського простору і надзвичайна складність проблем, які відразу виникли перед урядами молодих держав у їхньому прагненні сформувати ефективні моделі поєднання ринкових і державних механізмів, значно активізували дослідження в даному напрямі. Такі вітчизняні й російські вчені як І. Агапова, А. Гальчинський, В. Геєць, Р. Грінберг, А. Гриценко, М. Зверяков, В. Дементьєв, І. Малий, Р. Нурєєв, А. Олійник, І. Розмаїнський, О. Рубінштейн, С. Серьогіна, Ф. Шамхалов плідно працюють у сфері дослідження взаємодії держави й ринку, окреслюючи напрями лібералізації економіки. Методологічним аспектам зазначених проблем надають особливої уваги Т. Артьомова, В. Базилевич, В. Вольчик, Т. Гайдай, Г. Задорожний, А. Задоя, Ю. Осипов, А. Ткач, С. Синяков, В. Тарасевич та інші.

Незважаючи на значні досягнення економічної науки у формуванні ефективної моделі координації національної економіки, ще не можна вести мову про остаточне вирішення всіх існуючих проблем. І найголовніша з них – хибне, але стійке уявлення про економіку як самодостатню й незалежну систему суспільства, що розвивається за своїми власними законами і завдяки власній логіці. Виходячи з такого бачення суспільної організації, досліджуються й інститути координації – найбільш ефективним вважається ринок, а держава, будучи складовою політичної системи, розглядається тільки як суб'єкт його регулювання. Спроби знайти спільне між державною і ринковою координацією, розглянути їх як рівноправні сторони механізму координації національної економіки взагалі відсутні в пострадянській економічній науці. А це призводить до невіправданої недооцінки тієї ролі, яку повинна відігравати держава в економіці, і, відповідно, до неможливості формування ефективної моделі координації економічних процесів.

У той же час належить відзначити недооцінку економістами всієї глибини процесів, які відбуваються у сфері культури, і механізмів їхнього впливу на економічну діяльність. І все ж сьогодні позитивним моментом розвитку вітчизняної науки є визнання впливу ментальності, духовних факторів, історичних умов розвитку країни на перебіг економічних процесів. Однак від практичного використання неекономічних знань, уведення соціокультурних чинників у моделі економічного розвитку країн наша наука все ще залишається надто далекою. Усе це значно звужує можливості дослідження механізмів координації, які сформувалися в Україні протягом тривалого історичного періоду її розвитку і домінують у сучасних умовах, а значить, не дозволяє обрати дієві варіанти реформ, спрямованих на розбудову ефективної моделі координації національної економіки. Складність проблем, які сьогодні висуває перед теоретиками і практиками реальність, а також брак дієвої методологічної основи для дослідження співвідношень між механізмами координації в національній економіці визначають особливу актуальність даної проблематики.

Дану монографію присвячено дослідженню впливовості інституціональних факторів на процес формування ринкової та державної координації економічної діяльності. Такий аспект висвітлення проблем взаємодії держави й ринку зумовлено тим, що в реальному житті існує безліч національних моделей економічних систем, побудованих на різних варіантах поєднання ринкових і державних регуляторів. При цьому в одних країнах переважає ринкова координація, в інших – державна. І що головне, жоден спосіб поєднання цих координаційних інститутів сам по собі не завжди забезпечує однозначно високої ефективності функціонування національної економіки. Існують країни, де в умовах розвинутого державного сектора й звуженої ринкової сфери мають місце високі темпи економічного й соціального зростання (наприклад, Японія), водночас є такі, де на фоні широкомасштабної лібералізації й зведення державного регулювання до мінімуму, теж спостерігаються аналогічні показники ефективного розвитку (США, Великобританія).

Такі обставини викликають необхідність відповіді на запитання, що ж, власне, визначає частку держави й ринку в національних економічних моделях? Причому в сучасних умовах, коли держави мають достатні можливості для імплантації ефективних закордонних інститутів у власний економічний і політичний простір, це питання не виглядає риторичним.

Історія свідчить, що досконалих систем взаємодії держави й ринку не існує. Однак, співвідношення між ними можуть мати більшу або меншу результативність, а в ряді випадків можуть виявитися взагалі не ефективними. Успіх різних моделей поєднання механізмів державної та ринкової координації багато в чому залежить від того, наскільки їх основні параметри адекватні історичним умовам і потребам сучасного розвитку певного суспільства.

Запропонована увазі читачів монографія має три особливості. По-перше, у ній зроблено спробу реалізувати можливості міждисциплінарного підходу до аналізу проблем, які на перший погляд видаються суто економічними. Це дозволило відійти від моделей змішаної економіки, у яких державне регулювання виправляє недоліки ринку, та сформулювати наукове уявлення про взаємодію координаційних механізмів як складний суспільний феномен, побудований на їх рівноправності, рухливості й синергетичних ефектах.

По-друге, у центрі дослідження перебуває реальна людина, а не абстрактний індивід, що має виключно гедоністичну орієнтацію. Людина, яка розглядається нами, у своїй економічній діяльності керується великим набором мотивацій і по-різному реагує на події навколишнього світу. Отже, дослідження механізмів координації її намірів і дій відкриває широкі можливості в розумінні того, що ринок, будучи саморегулюючою системою, так само, як і держава, що являє собою систему владного управління, функціонують виключно завдяки спонтанній і свідомій діяльності людей. А значить, поєднання координаційних механізмів у кожній національній економіці зазнає впливу ментальності, а тому набуває специфічних особливостей і форм.

По-третє, у роботі не тільки наголошується на необхідності врахування історичних умов розвитку країни й специфіки ментальності її народу, а досліджено ці умови, виокремлено основні характеристики ментальних моделей української нації, здійснено їх кількісну оцінку через спеціальні показники та уведено якісні значення останніх у вихідні гіпотези дослідження.

Результатом, який отримано з огляду на всі перелічені особливості дослідження, стало формування більш реалістичного уявлення про специфіку координації економічної діяльності в сучасній Україні, а також створення науково виваженого підходу до вибору варіантів реформ у сфері ефективного поєднання державної та ринкової координації. Безумовно, багато положень роботи дискусійні, іноді вони навіть провокаційні, оскільки багато в чому руйнують стереотипи економічного детермінізму. Автор сподівається, що ця книга зацікавить як економістів, так і більш широке коло читачів, що цікавляться проблемами розвитку вітчизняної економіки.



# **Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

## **1.1. Гносеологічні й онтологічні засади виокремлення ринкової та державної координації у самостійні об'єкти аналізу**

Для кожної національної економіки характерний певний спосіб упорядкування (координації) економічної діяльності суб'єктів, які виробляють, розподіляють, обмінюють і споживають матеріальні блага й послуги в системі суспільного розподілу праці.

У найбільш загальному розумінні координація (від лат. *co* – спільно й *ordinatio* – погодження) – це взаємна погодженість діяльності суб'єктів господарювання, яка забезпечується за рахунок отримання інформації про те, що потрібно робити кожному учаснику економічних відносин. З метою досягнення суспільного порядку суперечливі інтереси виробників і споживачів, роботодавців і найманих працівників, заощаджувачів, кредиторів та інвесторів вимагають взаємозв'язку, певної погодженості. Саме завдяки координації досягається динамізм економічної системи, створюється гармонія взаємозв'язків її елементів (упорядкованості), оскільки забезпечується єдність дій і їхня інтеграція задля найбільш ефективного досягнення поставленої мети кожного суб'єкта.

Координацію слід розрізнити з таким дещо схожим за змістом поняттям як регулювання економічної діяльності суб'єктів. На відміну від категорії «координація» як вираження стану погодженості інтересів і процесу впорядкування діяльності людей, термін «регулювання» відображає комплекс заходів і процес коригування вже досягнутої в ході координації збалансованості. Іншими словами, якщо координація – це погодженість, то регулювання полягає в її коригуванні, встановленні бажаних з погляду суспільних цілей способів поєднання економічних інтересів.

Говорячи про ринок, економісти передусім ведуть мову про механізм саморегулювання – здатність без будь-якого зовнішнього впливу ефективно вирішувати питання про те, що, як і для кого виробляти. Тоді ж, коли з тих чи інших причин система саморегулювання виявляється недостатньою або недосконалою, може виникнути необхідність у її коригуванні або доповненні таким чином, щоб вона краще відповідала суспільним інтересам [1, с. 360]. Оскільки завдання коригувати недоліки ринку покладається на державу, то даний процес відображає поняття державного регулювання економіки.

Координація як досягнення взаємної погодженості економічної діяльності суб'єктів може здійснюватися різними способами і проявлятися у різних формах. Традиційним для економічної науки є визнання двох основоположних інститутів координації – ринку та держави. Ринкова координація відбувається на основі взаємодії попиту, пропозиції та рівноважних цін, державна (адміністративна) – базується на централізованому плануванні й наказах-командах органів державної влади. В економічній теорії склалось переконання

про принципову неможливість поєднання держави й ринку як інститутів координації в одній моделі, оскільки вони вважаються поняттями різного порядку та принципово несумісними.

Ринок розглядається як складова економічної системи, а тому координація в ньому базується на системі стимулів і санкцій, які виступають похідними від товарно-грошових відносин та конкурентної боротьби. Держава – це складова політичної системи. У ній контроль над економічною діяльністю здійснюється не через економічні, а через владні відносини, бо вона як головний інститут політичної влади наділена правом і силою здійснювати неекономічний примус по відношенню до суб'єктів господарювання. З цього випливає, що директивна координація об'єктивно заперечує ринкову.

Досить чітко цю позицію висловив відомий теоретик гуманістичного напрямку в німецькому неолібералізмі В. Репке, стверджуючи, що «...завдання порядку в кожному конкретному випадку може бути вирішеним або через ціну, або через державний орган. У народному господарстві повинен домінувати той чи інший спосіб. Між ціною і відомством немає нічого, вірніше, між ними – хаос. Це означає, що коли господарський порядок не координується і не стимулюється через ціну, то координація та стимулювання повинні відбуватися через план і накази відомств. Тут немає третього шляху» [2, с. 146].

У ході вивчення першоджерел, серед яких роботи видатних економістів ХХ ст., нам вдалося з'ясувати, що історія економічної науки знає тільки дві спроби дослідження способів поєднання ринкової та державної координації – це дискусії 20-х років у СРСР про співвідношення плану й ринку як регуляторів радянської економіки, а також концепції про взаємозалежність господарських порядків ордолібералізму, розроблені, зокрема, В. Ойкенем.

Для радянських економістів 20-х років не виникало жодних питань з приводу того, що поряд з ринковою координацією існує нова форма зв'язку – планова. Практика побудови соціалізму якраз і спрямовувалась на те, щоб створити нову, більш ефективну форму координації. Питання полягало в тому, якою вона має бути. Досліджуючи взаємозв'язок плану й ринку, одні економісти протиставляли ці механізми, наполягаючи на поступовому витісненні стихійних ринкових процесів свідомими плановими (Е. Преображенський), інші наголошували на раціоналізації ринкових вартісних форм через процес народногосподарського планування, а не на їх руйнації й витісненні (О. Богданов, М. Бухарін). Розвиваючи ідеї поєднання стихійної та планової координації, А. Айхенвальд, А. Мендельсон, Л. Юровський стверджували, що ні план, ні ринок в умовах перехідної економіки не можуть створити і не створюють окремої, особливої рівноваги. Тільки на основі взаємного пристосування плану й ринку створюється зрівноваженість господарської системи. План враховує цінові орієнтири ринку, а функціонування ринкових форм регулюється планом.

В. Базаров, В. Громан і М. Кондратьєв у діалектиці плану й ринку вбачали необхідність домінування саме ринкової координації, вважаючи ціни основою зіставлення господарських явищ. Плану відводилась допоміжна роль – «...передбачати найбільш загальні напрями розвитку, регулювати товарно-

грошове господарство, не порушуючи при цьому необхідної для даного господарства рівноваги» [3, с. 198]. При цьому вчені розуміли виключну складність практичної побудови такої моделі координації, оскільки завжди виникає небезпека схилитися до тотального адміністрування. Зокрема, М. Кондратьєв зазначав: «Коли ми передбачаємо стихійну рівнодійну, то ми, тим самим, приймаємо на себе певні директиви в організації необхідних заходів і дій» [4, с. 94], «а значить, – продовжував В. Базаров, – завдання держави рухаються по зачарованому колу: потрібно оволодіти ринком, але оволодіти ним – означає його знищити» [5, с. 178].

Ці застереження набували особливого значення, оскільки відображали всю крихкість і нестійкість сконструйованого механізму поєднання ринкової стихії та плановості. Сьогодні ми можемо стверджувати, що радянські економісти не змогли виробити адекватну методологію, яка б дозволила побачити в механізмах державної та ринкової координації спільні, єдині, об'єднавчі засади. Базуючись на марксистському підході й рухаючись у напрямі усунення різниці між цими механізмами (тобто, між стихійним-свідомим), дослідники втрачали твердий ґрунт під ногами в наукових пошуках такої об'єднавчої основи для ринкової та планової координації. У цих обставинах усі варіанти вирішення проблеми поєднання різних форм координації так і залишилися гіпотетичними. На практиці перемогла сталінська модель, яка є «...специфічним вираженням адміністративної системи, звільненої від ганебних для неї зв'язків з економічним механізмом, системи, що віддає перевагу репресивно-карному апарату примусу» [6, с. 21].

З розвитком математичних методів аналізу проблема погодження економічних інтересів знову вийшла на перший план, але її дослідження відбувалося вже не на основі пошуку оптимального співвідношення ринкової та державної координації, а на доведенні виключних переваг якоїсь однієї з них. Так, визначний польський економіст марксистського напрямку О. Ланге, виходячи із гіпотез неокласичної теорії, довів теоретичну можливість розрахунку оптимальних цін адміністративним шляхом, моделюючи при цьому роботу ринку [7]. Його ідеї набули визнання у 60-х роках минулого століття в СРСР, надалі їх розвивали радянські економісти математичної школи. Зокрема, Л. Канторович, Є. Маймінас, В. Новожилов та інші доводили переваги планової координації порівняно з ринковою [8–10]. Ідею вищої від капіталізму ефективності планового соціалізму активно пропагував Й. Шумпетер [11].

У свою чергу, неоавстрійці Л. фон Мізес та Ф. фон Хайєк, а також неомарксист П. Суїзі й Ч. Беттельхельм, долучившись до дискусії про план і ринок у 60-ті роки, наполягали на принциповій несумісності плану з сутністю ринку. Саме з цих причин, – вважали дослідники, – будь-яка спроба поєднати ці види в одній моделі неминуче призведе до краху [12, с. 43].

Проблеми координації, які все більшою мірою стали проявлятися в процесі розвитку соціалістичних країн, змусили вчених-економістів остаточно переконатися, що для їхнього вирішення не можна поєднувати державу та ринок як інститути координації в одній економічній моделі і, відповідно, виключили саму необхідність подальших досліджень їхнього співвідношення.

У науці остаточно доведеним історичним фактом стала вважатися принципова несумісність ринкової та державної форм координації.

Ще раз проблему співвідношення інститутів координації було поставлено в дослідженнях німецьких неолібералів, оскільки науковцям і політикам у повоєнній Німеччині довелося вирішувати питання про відхід від нацистської державної економіки у бік більш ліберального економічного устрою суспільства, а значить, знову довелося поєднувати ринкові й державні механізми координації. Наприклад, В. Ойкен висунув ідею про існування взаємозалежності порядків (*Interdependenz der Ordnungen*), тобто взаємозумовленості й взаємовпливу політичного, економічного, соціального та правового порядків, здійснив спробу на цій основі поєднати їх у єдиній моделі координації.

Реалізація такого масштабного завдання вимагала застосування методології міждисциплінарних досліджень. Однак у період роботи Ойкена над «Національною економікою» існували тільки окремі елементи такого методологічного підходу. У цьому ми вбачаємо головну причину того, що німецьким неолібералам так і не вдалося створити комплексну теорію співвідношення держави й ринку. Як зазначає В. Гутник, «...у теорії В. Ойкена явно домінували економічні методи дослідження, хоча сам предмет – створення інституціональних рамкових умов – передбачає, меншою мірою, поєднання юридичних та економічних методів... параметри, що визначали умови господарювання, незважаючи на проголошену тезу про взаємозалежність, були виведені вченим із сфери економічного аналізу і втрачали свою історичність. Тому концепція господарського порядку не була завершена Ойкеном, багато її елементів залишились нерозробленими» [13, с. 24].

На нашу думку, вся проблема полягала в тому, що В. Ойкен не зміг у теоретичному плані піднятися до розуміння глибинних основ полісистемності, що дозволяють розглядати окремі елементи суспільства як взаємозалежні й, що головне, рівноправні. З цієї причини в концепціях ученого домінує економічна сфера – вирішальним механізмом нової моделі координації він вважає конкуренцію та її регулюючий інструмент – ціни. Головний недолік централізовано-керованого господарства В. Ойкен вбачає у відсутності вільного ціноутворення. Піддаючи критиці й директивне, й індикативне планування, а також кейнсіанські методи втручання в економіку, учений рішуче виступає проти змішаної економіки, у якій на принципах рівноправності могли б діяти одночасно елементи конкуренції та централізованого планування. Учений наголошує, що держава впливає на перебіг економічного життя через формування так званих рамкових умов. Вона не є безпосереднім координатором господарського процесу, а тільки надає людям можливість самостійно врахувати наявні умови, пристосуватися до них й автономно керує їхньою діяльністю. Іншими словами, мова йде про реалізацію можливості держави регулювати економічні процеси та впливати на них. Саме поєднання ринкової координації з державним регулюванням, на думку В. Ойкена, здатне забезпечити не тільки ефективний, але й політично та морально прийнятний порядок у суспільстві.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зауважити, що в усіх розглянутих нами спробах економістів співвіднести державну й ринкову координацію, поєднати їх в одній моделі, домінантною так і залишилася її ринкова форма. На цю обставину слід звернути особливу увагу, оскільки в усіх подальших дослідженнях теоретики вели мову вже виключно про втручання держави в економіку як регулювальної, але аж ніяк не координуючої сили. Якщо брати до уваги даний факт, то стає зрозумілим, що саме з огляду на таку відправну тезу основним механізмом координації економічної діяльності вважається ринок, а держава як складова політичної системи приєднується до нього тільки тоді, коли останній не може виконати свої функції у межах економічної сфери.

У неокласичній теорії, принципи якої вважаються основоположними при дослідженні функціонування ринкової економіки, держава постає як сила, що регулює та контролює діяльність усіх інших суб'єктів господарювання. Її поява на авансцені економічного розвитку пов'язується із необхідністю вирішення проблем, з якими не може справитися механізм ринкового саморегулювання. При цьому мають на увазі так звані «фіаско ринку» (провали, вади), які суттєво применшують регулювальну роль традиційних ринкових механізмів і свідчать про їх неспроможність забезпечити ефективність функціонування економіки. «Конкурентні ринки недосконалі із чотирьох основних причин: ринкова влада, неповна інформація, суспільні блага й зовнішні ефекти», – стверджують автори найбільш відомих робіт у сфері мікроекономічного аналізу [14, с. 450].

Саме таке бачення ролі держави у вирішенні економічних проблем надійно затвердилося у свідомості економістів та увійшло в освітню практику. До якого б підручника ми не звернулися – у всіх домінують подібні уявлення. К. Макконнелл і С. Брю з цього приводу наголошують, що «деякі економічні завдання уряду мають на меті підтримувати й полегшувати функціонування ринкової системи. Забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи, а також захист конкуренції – це два найбільш важливі види діяльності уряду. Виконуючи функції перерозподілу доходу й багатства, коригуючи розміщення ресурсів з метою зміни структури національного продукту і здійснюючи стабілізацію економіки, уряд модифікує функціонування ринкової системи» [15, с. 94].

Із логіки неокласичного підходу випливає, що ринкова економіка без держави й ринкова економіка з державним регулюванням відрізняється тільки різним ступенем ефективності в розміщенні ресурсів і, відповідно, різним ступенем добробуту суб'єктів. За такого підходу загальними принципами діяльності держави в економіці вважаються виключно ті, що пов'язуються з ринковою формою господарювання, тобто держава начебто не вносить нічого принципово нового в ринкову економіку, вона тільки може підвищити рівень ефективності функціонування останньої.

Цілком зрозуміло, що вихідні положення неокласики як результат аналізу функцій держави не дозволяють повною мірою дослідити співвідношення державної та ринкової координації, оскільки вони базуються на протиставленні економічної та політичної сфер. У реальному житті ці сфери досить тісно взаємодіють між собою, що логічно приводить до висування гіпотези про

існування спільних зон у ринковій і державній координації. Таким чином, виникає необхідність формування особливої методології, яка б надала можливість поєднати в теоретичному аналізі ці, на перший погляд, незалежні сфери і віднайти те, що їх пов'язує між собою. На наше переконання, тільки за таких умов з'являється можливість співвіднести між собою ринок і державу як інститути координації та з'ясувати характер їхньої взаємодії.

У зв'язку з цим для реалізації поставленого завдання необхідно дослідити процес гносеологічного й онтологічного виокремлення економіки та політики в самостійні й незалежні об'єкти економічного аналізу. Така робота є вкрай необхідною, оскільки дозволяє сформувати дієвий методологічний підхід до аналізу співвідношення державної та ринкової координації. Дійсно, протиставлення економічної і політичної сфер стало ознакою сучасності, оскільки в пам'ятках економічної думки Стародавнього світу не трапляється жодних згадок про функціонування окремо взятих сфер суспільства. Їх поява в теоретичному аналізі викликана особливими методологічними прийомами, які виникли й набули поширення в ході історичного процесу розвитку наукових знань. Вважаємо, що коли стане зрозумілим, чому відбулося теоретичне виділення економіки й політики як незалежних у своєму функціонуванні суспільних сфер, ми зможемо у своєму науковому пошуку піти від протилежного – поступово знову повернути і ринок, і державу як складові цих сфер у суспільні взаємозв'язки та дослідити їх взаємодію. Отже, перш за все, належить з'ясувати яким чином і шляхом застосування яких пізнавальних засобів людству вдалося розірвати єдиний ланцюг взаємопов'язаних елементів наукового знання про суспільство й отримати в теоретичному плані його окремі галузі.

Аналіз джерел філософсько-політичної думки [16–20] дозволяє чітко визначити той факт, що процес диференціації економічної та політичної сфер починає формуватися в межах релігійної та правової ідеології. Історичні пам'ятки античності й середньовіччя – яскравий приклад функціонування суспільних систем традиційного типу, у яких існує фактичне злиття всіх найважливіших сфер життєдіяльності людей – духовної, соціальної, економічної, політичної, культурної та релігійної. Їхня єдність досягалася за рахунок встановлення суспільного порядку, який з античних часів відображав стан, що відповідає суті людини й суті речей, демонстрував помірність і рівновагу. У середні віки стала популярною ідея «ордо». Вона означала сутнісний порядок або осмислене поєднання багатоманітності в єдине ціле, яке, до речі, у різні історичні періоди тлумачилося досить по-різному.

На зорі формування філософсько-етичних поглядів на суспільство домінувала ідея боговстановленості державної влади як засобу забезпечення порядку. Людина, яка жила у ті часи, в силу розвитку наукових знань не могла збагнути суть суспільного порядку в усій його повноті й складності. З'ясування причин упорядкованості соціуму призводило її до розуміння цього явища як наслідку свідомих дій, що були під силу тільки Творцеві. Таким чином, у традиційних системах саме релігія виступала переважним чинником формування уявлень про суспільство і про ту роль, яка належить у ньому

державі. Походження останньої, а також виникнення верховної влади і законів практично в усіх народів мало чітко виражене релігійно-міфологічне пояснення.

Так, у добре відомій міфології давніх єгиптян і греків боги, виступаючи джерелом влади правителя, продовжують залишатися головним верховним суб'єктом правління й законотворчості в земних справах. Божественний характер походження законів, царської влади закріплено і в самих історичних пам'ятках правової думки – «Законах Єшнуни» (XX ст. до н. е.), «Законах Хаммурапі» (XVIII ст. до н. е.) та інших. Базальтова стела, на якій викарбувано текст законів Хаммурапі, навіть містить зображення царя в молитовній позі перед богом Сонця й справедливості Шабашем, який вручає йому свиток із законами. Сам же текст законів недвозначно свідчить про божественне походження влади царя: «Боги поставили Хаммурапі правити»; «Людина є тінню Бога, раб є тінню людини, а цар рівний Богу» [21, с. 47–57]. У більш пізні часи ідея боговстановленості державної влади активно розвивається християнством. Так, за текстом Біблії Бог передав людям через пророка Мойсея закони, вибиті на скрижалях. «Усяка душа нехай буде покірною вищій владі, – говориться в посланні апостола Павла до римлян, – оскільки немає влади не від Бога, існуюча влада від Бога встановлена» (Послання до римлян 13:1).

Згідно з релігійними постулатами, суспільство розглядається як єдине ціле, побудоване на принципах підпорядкування: правитель, або батько, править від імені вищого повелителя, Творця. Саме тому економіка, як і інші сфери діяльності людини, вважалась органічним елементом суспільства, що побудоване на принципах субординації, підпорядкування. Таким чином, економічна сфера повністю перебуває під контролем держави, яка виконує функцію обмеження гедоністичних прагнень окремих суб'єктів на користь інтересів суспільства в цілому.

Як свідчать учення давньогрецьких філософів від Сократа, Аристотеля й Платона до епікурейців і стоїків, а також доктрини середньовіччя, елементами державного панування були пронизані всі сфери життєдіяльності суспільства. «В античному полісі як у релігійній общині соціальна єдність зумовлена однаковою мірою і політично, і релігійно. Культ і політика, релігія та держава нерозривно пов'язані між собою. У середні віки державність являє собою не що інше, як «державно» організовану церкву, а процеси нейтралізації держави розпочинаються тільки із зникнення політичної та релігійної інтеграції» [22, с. 14].

Даний процес хронологічно співвідноситься з Новим часом, коли на основі розвитку природних і філософських знань відбулося усвідомлення людьми можливості існування суспільних порядків не божественного походження. Визнання того, що можна свідомо формувати той чи інший тип суспільного устрою без участі Творця, розчистило дорогу системно-теоретичному осмисленню соціуму, розумінню його природи як поєднання сфер моралі, економіки й політики. Панівними в цей період стають ідеї невідчуженого права кожного члена суспільства на власність і своє тіло, що дає

можливість окремому суб'єкту протиставити свої інтереси інтересам суспільства й держави.

Ми не знаходимо інших причин для пояснення того, що таке протиставлення стало можливим завдяки застосуванню особливої методології, яка свого часу сформувалась у науці – експериментального наукознавства [23 – 25]. Визначний дослідник історії економічного аналізу Й. Шумпетер доходить висновку, що «філософи природного права жили в золоте століття математики й фізики. Захопливі відкриття у сфері нової експериментальної філософії не пройшли непоміченими і для теоретиків природного права. Перед ними постало питання, а чи не є схожими їх інструменти аналізу на ті, що використовуються славетними фізиками? І отримали позитивну відповідь» [26, с. 372]. Саме закони ньютонівської механіки, перенесені соціальними філософами на суспільство, дозволили зруйнувати теологічне розуміння світу та уявити рух як природну властивість самих об'єктів. «Абстрагуйтеся від усіх властивостей рухомих тіл, – проголошував Ньютон, – окрім їх положення, маси й прискорення, і дайте цим ознакам операційні визначення» [27, с. 47]. Керуючись даним постулатом, філософи починають вивчати суспільство. Воно постає як певний конгломерат складових, атомів, у ролі яких виступають раціонально діючі індивіди.

Першим вийшов на такий шлях досліджень Т. Гоббс, який залучив до аналізу суспільства механістичний погляд на природу, введений Галілеєм і Декартом. Використавши фізичну ідею про вплив механічного імпульсу на матеріальні тіла, Т. Гоббс передбачив, що те саме відбувається і в суспільстві, але з тією різницею, що в ролі імпульсів виступають емоції людини. Якщо у фізичних системах рівновага досягається за рахунок лінійного принципу суперпозиції, то в суспільному житті, на думку вченого, такий самий результат отримують унаслідок підсумовування індивідуальних дій за керівної ролі абсолютного суверена.

Т. Гоббс виходить із християнської доктрини первинної рівності людей перед Богом, однак стверджує, що між ними виникає недовіра. До того ж людям притаманні егоїзм, жадібність, страх і честолюбство. У зв'язку з цим, робить висновок учений, доки люди живуть без загальної влади, яка тільки й може тримати їх у мирі та спокої за рахунок страху, вони перебувають у стані «війни проти всіх». Отже, природні права породжують суперечності, що й спонукає людей до пошуку шляхів їх вирішення.

Віднайти такі шляхи людям допомагає здоровий глузд, природні закони. У силу цього право й закон розрізняються між собою так само, як свобода й обов'язок. Природне право Т. Гоббс визначає як свободу людини виконувати певні дії або ухилятися від них заради самозбереження. Навпаки, природний закон вимагає прагнення до миру, неможливість здійснення того, що неприйнятне для життя. На основі такого протиставлення права й закону вчений формує три основні законодавчі положення, які підпорядковуються одне одному.

По-перше, це пошук миру і прагнення до нього. По-друге, це задоволеність в інтересах миру й самозахисту таким ступенем свободи, який би



суб'єкт допускав по відношенню до себе в інших осіб. У протилежному випадку право необмеженої свободи призводить до війни. І, по-третє, це виконання своїх зобов'язань, оскільки вони слугують початком і джерелом справедливості.

Т. Гоббс вважає, що справедливість і власність починаються із заснування держави. Для уникнення можливості порушення природних законів необхідна сила, примусова влада, яка б за допомогою загрози покарання могла зобов'язати всіх громадян однаковою мірою виконувати угоди, закріпила б за ними ту власність, яку вони отримали шляхом взаємних угод, в обмін на відмову від загального права. Така примусова влада з'являється внаслідок заснування держави, а сила – з появою громадянських законів.

Отже, як показує аналіз, і влада, і сила в теорії Гоббса втрачають божественне походження – вони виступають результатом суспільного договору, внаслідок якого й формується абсолютна влада держави. Остання ототожнюється з Левіафаном, біблійським чудовиськом, «якого створено людським мистецтвом і якого названо Республікою або Державою... яка є лише штучною людиною, хоча й більшою за розмірами й сильнішою, ніж природна людина, для якої він був створений. У цьому Левіафані верховна влада, що надає життя і рух усьому тілу, – це штучна душа; посадові особи та інші представники судової та виконавчої влади – штучні суглоби, нагороди й покарання – нерви...» [28, с. 302]. Таким чином, у своїй теорії держави Т. Гоббс наголошує на існуванні розрізненості й ворожості людей, що виключає можливість їх добровільного співробітництва. Заради виконання закону й права приватної власності виникає необхідність контролю основних інстинктів людей, для чого вчений і пропонує використовувати так звану «руку Левіафана».

Дж. Локк, як і його попередник, також відшукує витoki права й держави у природних зачатках людей. Однак саме в його теорії ми знаходимо твердження про володіння людиною певними правами незалежно від діяльності уряду. Вчений підкреслює, що ці права називають природними тільки тому, що вони даються людині природою. У зв'язку з цим концептуально філософію Дж. Локка можемо вважати першою теорією, яка визначила інституціональний розрив між економікою й політикою. Саме в ній ми вбачаємо спробу розрізнити відносини, які виникають між людьми у процесі їхньої життєдіяльності, і тими, що складаються між людьми і правителем держави.

Взаємодії між людьми Дж. Локк виділяє в особливу сферу і визначає їх як відносини власності, бо на його погляд Бог віддав землю людському роду в повне володіння і, відповідним чином, людина стала творінням і власністю Бога. На основі власності виникає співтовариство людей, що об'єднались між собою як носії християнських моральних принципів, завдяки чому перед Богом вони являють собою єдиний людський рід. Причому між людьми не існує ієрархії відносин: усі вони створені рівними й наділені їхнім Творцем певними невід'ємними правами, які зводяться до свободи вирішувати свою долю, діяти на власний розсуд і розпоряджатися своїм майном.

«Кожна людина володіє певною власністю, що являє собою її особистість, на яку, окрім неї самої, ніхто не має жодних прав. Ми можемо сказати, що праця її тіла та робота її рук власне їй і належить. І тоді, щоб людина не вилучала із стану, в якому природа створила й зберегла певний предмет, вона докладає до нього свою працю та приєднує до нього щось таке, що належить їй особисто, і тим самим робить цей предмет своєю власністю», – стверджує вчений [29, с. 17].

Вважаємо, що теорія власності Дж. Локка також є похідною від ідеї механістичної картини світу І. Ньютона. Саме із поняття людини-атома в суспільному всесвіті виникло нове уявлення про приватну власність. Положення про неподільність індивіда, його перетворення у відокремлений, автономний світ створило глибинне почуття власності, застосоване, перш за все, до власного тіла. Таким чином, ніби відбулося відчуження тіла від особистості й перетворення його на власність.

Дж. Локк ставить перед собою питання, у чому полягає суть уряду й навіщо він потрібен? Далі він робить висновок, що люди створюють уряд для захисту своїх прав. Місія держави – захищати життя, свободу і майно людей. Вони могли б це здійснювати самотійно, але уряд – більш ефективна система захисту прав. Однак, коли уряд виходить за межі відведеної йому ролі, індивіди мають право на бунт. Представницький уряд – кращий спосіб утримати його на необхідному для суспільства шляху. «Уряд не вільний робити те, що йому заманеться... Закон природи виступає як вічний дороговказ для всіх людей, а для законодавців тією самою мірою, як і для інших» [там само, с. 98].

Таким чином, у концепції Дж. Локка ми вбачаємо дещо відмінне від решти твердження про роль держави, за яким суспільство виникає раніше від останньої. Держава в ньому повинна не обмежувати свободу й ініціативу громадян, а гарантувати їх. Причому, на думку вченого, сфера свободи держави значно обмежується. Індивід постає як громадянин, абсолютно рівний іншим громадянам в економічній і правовій сферах, а в політиці він підкоряється тільки добровільно обраним правителям. За таких умов держава є третейською стороною, що гарантує виконання умов первинного суспільного договору. Отже, влада держави міститься в самих людях – «жоден уряд не має права вимагати від народу покірності, якщо він не згоден на це з доброї волі» [там само, с. 99].

Разом з цим, теорії Т. Гоббса і Дж. Локка втілюють у собі ще одну важливу ознаку, яка наближає нас до розуміння причин застосування структурування соціуму за його сферами. Вона полягає в обґрунтуванні тези, згідно з якою держава та суспільство являють собою хоча і взаємозалежні, але все ж таки самотійні й автономні сфери діяльності людей, які, до речі, можуть суперечити одна одній. У цьому ми вбачаємо теоретичні витoki розриву між економічною та політичною складовими суспільства. Як показує здійснений нами аналіз теорій Т. Гоббса і Дж. Локка, у їхніх роботах економіка поступово починає «звільнятися» від політики й утверджуватись у вигляді окремої галузі, однак вона все ще тісно поєднана з мораллю. Остаточне ж її виокремлення в

самостійну наукову сферу відбувається тільки тоді, коли вона відходить від етики і набуває власного нормативного характеру.

Ми вважаємо, що саме Н. Макіавеллі робить перший крок на шляху теоретичного виокремлення політики в особливу сферу, непідвладну моралі. У ході «конструювання» моделі сильної держави мислитель виділяє найбільш жорстоку форму гноблення, а саме: прагнення уряду знесилити й підірвати всіляку діяльність суспільства для того, щоб самому піднятися над ним. Саме в цьому ми можемо побачити розподіл суспільства і держави без огляду на етичні моменти.

Ідеалом Н. Макіавеллі виступає самостійність, велич і міцність держави. Для формування такої моделі він вважає обов'язковим використання політиками всіх доступних засобів, не обмежених моральними нормами. Такий новий погляд на політику означав, що природу взагалі й природу держави зокрема належить пояснювати, виходячи із їхньої власної сутності, із своїх внутрішніх сил. Головне – це «сама суть людської природи», із якої слід виводити принципи організації суспільства й роль держави.

Оскільки головною причиною людської діяльності Н. Макіавеллі вважає інтерес, то держава має враховувати прагнення кожної людини, з яких формується їхня взаємодія. З огляду на це головною метою існування держави та підґрунтям її міцності є безпека особистості й недоторканність власності. «Найбільш небезпечним для правителя, – підкреслює мислитель, – є прагнення зазіхати на майно своїх підданих: це породжує ненависть. Безпека особистості й недоторканність власності виступають благами свободи» [30, с. 122]. Отже, навіть такий поборник сильної держави, як Н. Макіавеллі, вважав, що уряд повинен захищати майнові й особисті права громадян. Хоча, на думку дослідника, держава має правити за допомогою страху й насильства, однак, щоб не викликати ненависті своїх підданих, вона не повинна порушувати їх майнові й особисті права.

Ф. Кене, по суті, став першим мислителем, який висунув ідею економіки як єдиного когерентного цілого, тобто уявляв її у вигляді сукупності явищ, що складається із взаємопов'язаних частин. Саме у нього економічний аспект виробив не просто серію хаотичних даних, що пояснюють окремі сторони життєдіяльності людей, а вперше втілює ідею єдиного впорядкованого цілого, системи логічно пов'язаних відносин. Цю ідею було викладено в знаменитій «Економічній таблиці» (1758), найбільш відомому творі Ф. Кене, де він побудував схему щорічного розподілу чистого продукту нації та показав його рух між різними секторами суспільства. Дослідники пов'язують народження описаної теоретичної моделі з тим, що Ф. Кене аж надто захоплювався декартівськими принципами рівноваги й лінійності. Його економічну систему було подано у вигляді моделі годинникового механізму з входом і виходом (товарних і грошових потоків), що власне являє собою конструкцію картезіанської механіки [31, с. 15].

В «Економічній таблиці» як моделі економічного суспільства можна виділити два типи формування відносин розподілу. По-перше, це держава, яка стоїть на сторожі фізичних кордонів і моральних основ системи, при цьому обіг

річного продукту є схемою його руху в межах країни, що нагадує циркуляцію крові по тілу людини. По-друге, це закон природи як у фізичному, так і в моральному розумінні, тобто закон світового порядку, встановлений Богом. «Усе підпорядковане в цьому світі законам природи, встановленим Богом, люди наділені достатнім розумом, щоб збагнути й пізнавати їх з метою отримання якомога більшої користі», – пише Ф. Кене [32, с. 334].

Держава в теоретичних конструкціях мислителя поступово виводиться за межі економіки й наділяється функціями захисника від зовнішньої агресії, піклувальника про бідних та вихователя населення в дусі закону природи. Для вимірювання ефективності даного соціально-політичного інституту Ф. Кене вводить критерій справедливості, вважаючи, що «справедлива політика держави полягає, головним чином, у тому, щоб утриматись від втручання в економіку» [там само, с. 339].

Таким чином, можна стверджувати, що в теорії Ф. Кене вперше було сформовано положення про когерентність економіки, однак без її повного відриву від політики, моралі або релігії. Учений будує свою концепцію, відштовхуючись від глобальної цілісності світу, включаючи моральну складову, і виводить із цього правило умовної когерентності для окремо взятої сфери. Зауважимо, що у своїх роздумах Ф. Кене ще не відштовхується від окремо взятого індивіда. Мислитель будує свою теорію на основі теологічного порядку, який передбачає та гарантує свободу звичайній моральній людині. Атомарний суб'єкт економіки – індивід – з'являється дещо пізніше, а саме: як продукт розвитку товарного виробництва, з одного боку, і як результат відриву господарської практики від моралі – з іншого.

Вагому роль у процесі формування теоретичної моделі економічного індивіда відіграла маловідома сучасникам книга Б. Мандевіля «Байка про бджіл, або Приватні вади й суспільні вигоди» (1695). Саме цей твір започаткував зміну поглядів європейського суспільства на місце й роль людини в господарській системі, а тим самим і на співвідношення економіки та моралі. Висновки Б. Мандевіля «завдали найбільш нищівного удару по античному світосприйняттю, заснованому на формуванні особистості, яка вміє вбудовуватися в суспільство, яке діє на принципах виконання законів, поєднуючи індивідуальні вигоди з суспільними цінностями й інтересами... На відміну від Гоббса, Мандевіль не зупиняється на констатації того факту, що людина людині вовк, а стверджує, що саме людські вади стимулюють економічний розвиток» [33, с. 34].

Від Гоббса Мандевіль запозичує механістично-матеріалістичну психологію й антропологію, ньютонівське трактування руху, ідею соціальної інтеграції як об'єднання людей силами і засобами суверенної влади. У «Байці...» Б. Мандевіль показав, що «мораль – тобто визначення доброго й поганого – була винаходом моралістів-філософів або навчених досвідом політиків для того, щоб розвинути в людях соціальне почуття, підкоряючи всі інші їх пристрасті одній, найбільш сильній із усіх: гордині, яка пробуджує в людях жагу похвали й бажання уникнути сорому» [34, с. 36].

Б. МанDEVІЛЬ зауважує, що цілісність суспільного життя є наслідком зусиль політичної влади, спрямованих на примирення суперечностей, які впливають із багатоманітності людських пристрастей. Без страху перед примусом політичної влади, вважає мислитель, і сто людей не змогли б без суперечок прожити й двох годин. Альтернативою такого примусу може бути тільки гра пристрастей, яка спрямовується рукою вмілого політика. «Оскільки будь-який індивід – це «світ у собі», що прагне до самоутвердження й щастя, і в цьому прагненні має вступати в конфлікт з іншими світами – індивідами, оскільки будь-яка людина завжди мислить себе центром усіх речей і любить або ненавидить, тільки виходячи із власних потреб» [34, с. 187], то головною рушійною силою розвитку є людські пристрасті.

Найбільш сильною із таких пристрастей Б. МанDEVІЛЬ вважає «моральне зло». Якщо його звести до однієї з егоїстичних пристрастей – влади, то це «дає стійку базу, життя й підтримку всілякій торгівлі й професіям без винятку» [там само, с. 34]. Так, гордіня й марнотратство забезпечують роботою більшість бідняків, надаючи їм життя та їжу, а такі чесноти, як скромність й ощадливість ведуть до втрати доходів виробниками та продавцями, а значить до бідності й занепаду.

Отже, приватні вади, до яких Б. МанDEVІЛЬ відносить усі егоїстичні мотиви, які спонукають людину до діяльності, одночасно створюють і суспільні вигоди. Проте, не завжди такий процес відбувається автоматично, тому за допомогою вмілого управління з боку політиків моральне зло може бути перетворене на благо для суспільства. «Деякі пороки повинні бути покарані з боку уряду, і віднині це вже не справа моралі, а права», – стверджує мислитель [там само, с. 41].

Хвалебні висловлювання Б. МанDEVІЛЯ на користь вад приватних осіб досягли своєї мети, оскільки він творив у той час, коли вже більшість людей усвідомлювали існування суспільства, ідентифікованого сучасниками як комерційне. У ньому «...кожна людина живе обміном або стає певною мірою торгівцем, а саме суспільство перетворюється на, так би мовити, торгівельну спілку» [35, с. 82].

Новий тип взаємовідносин між людьми викликав бурхливі дискусії, «інтелектуальний контекст яких був спочатку морально-релігійним і правовим, потім він поступово змінювався, а переважним дискурсом став натуралістичний та економічний. Шотландський філософ-мораліст А. Сміт стояв по обидва боки цієї зміни, він завершував один період і розпочинав інший. Раніше МанDEVІЛЬ висміював моралізаторський підхід до оцінки своєї епохи і відділяв моральний аспект проблеми від соціального й економічного... Пізніше Сміт уже не кепкував з моралі, але сформував ту мову, в термінах якої наступні покоління стали розглядати проблеми економіки у повному відриві останніх від проблем моралі» [36, с. 198–199].

Спочатку в «Теорії моральних почуттів» (1759) А. Сміт виділяє два види індивідуальної поведінки: альтруїзм та егоїзм, визначаючи, що «соціальні відносини можуть існувати без любові й прихильності, базуючись виключно на користності й справедливості» [37, с. 87]. Відхиляючи визначальну роль

моральних імпульсів в економічній діяльності, хоча й не заперечуючи їхнього впливу на соціалізацію людських дій взагалі, вже у «Дослідженні про причини багатства народів» (1776) учений зосереджується на дії виключно егоїстичних стимулів.

Завдяки цьому в теоретичній системі А. Сміта з'являється людина-індивід, яка створює багатство і водночас виступає рушієм розвитку суспільства. Підкреслюємо: людина, а не природа, як у Ф. Кене. Ця людина є творцем вартості, причому вона зберігає свою індивідуальність у своєму живому активному зв'язку з природою. Такий її зв'язок з природними благами по-особливому відображається в егоїстичному обміні товарами між іншими людьми. Останній, виступаючи сурогатом праці, приписує індивіду свій закон і дозволяє йти певним шляхом розвитку – тобто максимізувати особисту вигоду. А. Сміт наголошує, що добропорядні громадяни ні в якому разі не повинні перейматись почуттям провини за прагнення реалізувати свої егоїстичні наміри. «Я ніколи не чув, щоб людина, яка займається торгівлею в ім'я суспільного блага, зробила щось насправді корисне», – стверджує учений [35, с. 298 ].

Оскільки індивіди живуть у суспільстві й мають моральні орієнтири, необхідність їх взаємодії між собою забезпечує загальний природний баланс інтересів: «задовольняючи власні потреби індивід часто більш дієво слугує інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається цього досягати» [там само, с. 331]. У цьому йому допомагає «невидима рука» – механізм, який спрямовує індивідуальні рішення на результати, вигідні суспільству в цілому. Завдяки взаємозв'язку, який встановив А. Сміт між індивідуальною та суспільною вигодою, мораль втратила свій визначальний вплив на пояснення механізму прийняття індивідуальних рішень.

Учений описав ринок як суму комерційних обмінів, як гру та взаємодію приватних інтересів, унаслідок чого в суспільстві встановлюється не спланований заздалегідь спонтанний порядок. Він, на відміну від порядку, який індивіди нав'язують один одному, виникає сам по собі. Державі за таких умов відводиться роль гаранта безпеки й правопорядку, включаючи захист приватної власності. «Для того, щоб піднести країну від найнижчого ступеня варварства до найвищого ступеня добробуту, потрібні лише мир, легкі податки й толерантність в управлінні – усе інше забезпечить природний рух речей», – проголошує автор «Багатства народів» [там само, с. 332].

Таким чином, модель Сміта побудована з огляду на егоїстичну поведінку незалежно діючих економічних суб'єктів в умовах повної економічної свободи, завдяки якій у суспільстві формується механізм «невидимої руки», що виконує функцію погодження економічних інтересів. Зауважимо, що до такого розуміння суспільної впорядкованості А. Сміт також прийшов завдяки ідеям експериментального наукознавства. Ньютонівське бачення Всесвіту як системи матеріальних тіл, що перебувають у стані динамічної рівноваги, зумовленої дією універсального закону всесвітнього тяжіння, тією невидимою силою, що виникає між матеріальними тілами, А. Сміт переніс на економічну сферу у вигляді «невидимої руки» ринку. До речі, й сам вираз «невидима рука» – це

термін ньютонівської механіки, який активно вживали у XVIII ст. для пояснення руху тіл під впливом гравітації.

«Велика фізика» Нового часу відіграла значну роль у тому, що на багато століть уперед усі суспільні явища стали розглядатися під кутом зору механістичного світосприйняття. Економічна система, подібно до інших систем суспільства, вивчалася виключно як закрите утворення, що не відчуває суттєвого впливу оточення і має внутрішні системні механізми свого відтворення й саморегулювання.

Здійснений нами аналіз основних робіт представників філософії природного права дозволяє дійти висновку, що першим систематизованим теоретичним обґрунтуванням механізму саморегулювання економіки можна вважати саме концепцію класичної школи. Попередники А. Сміта завдяки механістичним поглядам на суспільство, а також антропологічним і психологічним підходам виокремили й довели до суспільної свідомості «крамольну» думку про те, що конфліктність і міжособове протистояння – це цілком нормальне явище і є раціональним шляхом задоволення власних потреб. Уперше такий стан речей було визнано базовим і природним для людини, а основою моралі було визначено прагнення до самозбереження й задоволення потреб.

Класична школа втілила в собі всі теоретичні досягнення Нового часу, оформила розрізнені уявлення про економіку в цілісну теоретичну систему індивідуалістичного й раціоналістичного лібералізму. Відшукавши рушійну силу розвитку економіки в самій економіці, А. Сміт тим самим зробив рішучий крок до її розуміння як самостійної та самодостатньої сфери суспільства, підпорядкованої власним законам і сформованої з елементів, що самоорганізуються. За таких умов у системі ринкової конкуренції відпадає необхідність апелювати до етики, політики й права. Мораль як механізм встановлення суспільного порядку поступово витісняється із сфери досліджень, а в науці утверджується переважно економічний погляд на суспільство та на його координаційні механізми. Мова починає йти не про суспільний, а про господарський, економічний порядок. У його досягненні визначальну роль відіграють саморегулювальні механізми «невидимої руки», а економіка, поряд із широким комплексом інститутів, відносин, цінностей громадянського суспільства, починає розглядатися як сфера, у яку держава не має права втручатися. Тепер держава – це елемент окремої політичної системи, а значить, її організм морфологічно інший порівняно з ринком як організмом економіки.

Традиції економічних досліджень класичної школи було розвинуто в роботах К. Маркса. Сутнісною характеристикою його концепції є категорія суспільно-економічної формації. У Маркса це певний історичний тип соціуму, якісна визначеність якого зумовлена певним способом виробництва, специфікою панівної системи виробничих відносин. Пізніше базова категорія концепції К. Маркса послугувала розробці його методологічного підходу до аналізу економічних систем, який було названо формаційним.

Згідно з таким підходом визначальна роль у процесі розвитку суспільства відводиться продуктивним силам і виробничим відносинам, що формують його

економічний базис. Сукупність політичних, правових, релігійних, морально-етичних відносин, а також установ і організацій, через які вони реалізуються, становить надбудову, що піднімається над базисом. Надбудова може стимулювати або гальмувати розвиток, однак головною рушійною силою останнього є економічний базис, спосіб виробництва. Причому, в самому способі виробництва основними чинниками руху виступають класи, класова боротьба, яка перетворює внутрішні суперечності в реальне джерело суспільних змін.

«Що таке суспільство, якої б форми воно не набувало? Продукт взаємодії людей. Чи вільні люди обирати ту чи іншу суспільну форму? Зовсім ні, – писав К. Маркс. – Візьміть певний ступінь розвитку продуктивних сил і ви отримаєте певну форму обміну й споживання. Візьміть певний ступінь розвитку виробництва, обміну й споживання, і ви отримаєте певний суспільний лад, певну організацію сім'ї, станів і класів – словом, певне громадянське суспільство. Візьміть певне громадянське суспільство і ви отримаєте певний політичний лад, який є тільки офіційним вираженням громадянського суспільства» [38, с. 402].

Отже, головним у вченні К. Маркса є первинність економіки й похідний характер права, ідеології та релігії. Моральні норми виступають історичним продуктом, а основа їх розвитку – економіка. Базуючись на домінуванні економічних інтересів, учений підкреслює, що тільки та ідеологія стає панівною, яка відповідає інтересам правлячого класу. З позицій марксизму держава виникає в умовах, коли класові суперечності не можуть бути вирішені. Вона є механізмом підпорядкування економічно панівному класу всіх інших верств суспільства. Таким чином, у марксистській теорії ми вбачаємо вузько економічний підхід до трактування держави, базований на абсолютизації єдиного фактора розвитку – економічного.

За влучним висловом італійського економіста Г. Корацціарі, «... ніби помахом чарівної палички Маркс стирає автономність релігії та ідеології й опускає їх на рівень звичайної боротьби за інтереси. За логікою Маркса, ідеологія та релігія можуть бути інтерпретовані по-різному: як маски, як наслідки, як інструменти влади, – але ніколи не можуть розглядатися як причини, рушійні сили, творче начало» [39, с. 18].

Криза класичної та марксистської методологій проявилась в обмеженості дослідницьких можливостей даних теорій у плані аналізу реальної дійсності, в якій безпосередньо проходила економічна діяльність людей, а також у їх дистанціюванні від необхідності дослідження впливу на таку діяльність неекономічних чинників. Нові факти суспільного розвитку, які виникли наприкінці XIX ст., зумовили певне переосмислення методологічних засад дослідження економіки та суспільства. Наприклад, Ф. Енгельс робить спробу дещо пом'якшити жорстку концепцію К. Маркса про визначальний вплив суспільного буття. Особливо слід відзначити ідею першого, висловлену в роботі «Людвіг Фейєрбах і кінець класичної німецької філософії» (1886), про такий фактор взаємозв'язку економіки з неекономічними явищами, як ступінь



віддаленості, а значить, і міри близькості, впливу інших соціально-ідеологічних підсистем на громадянське суспільство й «царство економічних відносин».

Ті самі проблеми Ф. Енгельс розглянув у своїх «Листах про історичний матеріалізм» (1890–1894), де, до речі, не тільки відзначив свою й Марксову недостатню увагу до політичних та інших неекономічних факторів, але й спробував розкрити шляхи й значення зворотного впливу таких факторів на їх основу – економіку. Отже, вчений формує тезу, згідно з якою суспільна свідомість може існувати відносно самостійно й активно впливати на економічний базис суспільства. Іншими словами, уведено постулат про наявність між ними зворотного зв'язку.

«Згідно з матеріалістичним розумінням історії, – пише Ф. Енгельс, – в історичному процесі визначальним моментом зрештою є виробництво й відтворення суспільного життя. Ні я, ні Маркс більшого ніколи не стверджували. Якщо хто-небудь спотворює це положення в тому сенсі, що економічний момент є начебто єдиним визначальним моментом, то він перетворює це твердження в абстрактну, беззмстовну фразу, яка ні про що не говорить. Економічне становище – це базис, але на хід історичної боротьби також здійснюють вплив та в багатьох випадках визначають її форму різні моменти надбудови: політичні форми класової боротьби та її результати – державний устрій, правові форми й навіть відображення всіх цих дійсних баталій у головах їх учасників, політичні, юридичні, філософські теорії, релігійні погляди та їх подальший розвиток у систему догм. Існує взаємодія всіх цих моментів...» [40, с. 394].

При цьому Ф. Енгельс не відмовляється повністю від економічного детермінізму й закінчує свій лист словами: «Ми творимо свою історію самостійно, але, по-перше, ми творимо її в досить визначених передумовах і обставинах. Серед них економічні є головними і, зрештою, вирішальними» [там само, с. 395], «весь великий хід історії відбувається у формі взаємодії, хоча взаємодіючі сили досить нерівні: економічний рух серед них найсильніший, первинний, вирішальний» [41, с. 421]. Як справедливо зазначає О. Ананьїн, «при всій значущості принципу історизму для теоретичної системи Маркса його включення в цю систему не вивело її, однак, за межі класичної науки, і тому метод Маркса так і залишився варіацією класичного...» [42, с. 52].

Більш серйозну спробу розробити нову методологію економічних досліджень було здійснено представниками історичної школи, які виступили проти того способу пізнання дійсності, за яким логіка наукових абстракцій сприймалась як логіка самого економічного життя. Німецькі теоретики висунули аргументи, які спростовували наявність загальних закономірностей в економіці й заперечували діалектичний характер суспільного розвитку. До того ж вони визнавали тільки його еволюційну форму, приділяючи особливу увагу ролі неекономічних факторів у формуванні кожного національного господарства.

Практика показувала, що економічні інститути, які сформувалися в різних країнах, суттєво відрізнялись між собою. У Німеччині, де централізовану державу було створено значно пізніше від інших країн, масштаби її участі в

економічній діяльності були досить широкими. Це викликало необхідність більш глибокого дослідження правил державного управління, ніж механізмів ринку. Саме тому німецькі економісти відстоювали необхідність державного втручання в економіку, будуючи методологічні засади своїх досліджень на філософських концепціях Г. Гегеля з широким застосуванням історичного методу. Останній передбачав вивчення й зіставлення реальних господарських фактів, завдяки чому дослідникам відкривалась можливість зосередити увагу на історичних витоках, що формують економічний розвиток кожної окремої країни.

«Розум слугує способом зв'язку із світовим духом. Останній розвивається як діалектичний процес. Розвиток людського суспільства – це не що інше, як форма прояву духу народу. Але в цьому процесі розвитку держава, з етнічного погляду, завжди посідає панівне становище порівняно з індивідом. На основі вивчення минулого стає можливим усвідомлення всього процесу розвитку культури, а якщо простежити розвиток духовних сил, то це дасть можливість відтворити шляхи її подальшої еволюції. Історична наука має визначити закони розвитку культури. Лише в такий спосіб можна пізнати внутрішні природні закони, що керують розвитком суспільства», – стверджують німецькі дослідники, проголошуючи основне кредо своєї методології [43, с. 432]. При цьому було запропоновано перейти до використання індуктивно-історичного методу й емпіричних методологічних прийомів.

На відміну від класичної теорії, у представників історичної школи сформувався погляд на економічну людину як таку, що оточена соціокультурними стереотипами, нав'язаними їй зовнішнім середовищем. Ці стереотипи, на думку вчених, здійснюють вагомий вплив на господарську діяльність, визначаючи специфічні відмінності в історичних формах і в характері її перебігу. По суті, німецька економічна думка започаткувала такий підхід до аналізу закономірностей розвитку суспільства, де вирішальними факторами його переходу в нову якість вважався особливий тип національних політико-правових і соціокультурних інститутів.

Завдяки такому підходу німецькі дослідники повернули економічну теорію обличчям до неекономічних факторів розвитку суспільства, використавши при цьому правові, релігійні, моральні й психологічні чинники. Водночас, вони зосередили свою увагу виключно на історичних особливостях їхнього впливу, звели сферу досліджень до конкретно-історичних умов розвитку окремої країни, залишаючи, проте, поза увагою виявлення загальних закономірностей взаємодії неекономічних факторів.

Такий стан економічної науки в Німеччині, а також зростаюча популярність ідей історичної школи в тих країнах, які не мали у своїх економічних системах ліберальних інститутів західного зразка, спричинили виникнення бурхливих дискусій, названих пізніше «Суперечкою про методи» (Mhethodenstreit). Ініціатором дискусії виступив К. Менгер, який висунув звинувачення німецьким економістам стосовно редукації економічної теорії до економічної історії, а також їхньої спроби розглядати економічну теорію як інструмент політики й етики. К. Менгер, власне, не сумнівався в цінності

історичного знання для політичної діяльності, оскільки «однаковий державний устрій і законодавство не прийнятні для всіх народів, а навпаки, кожен народ і кожна епоха вимагають, з огляду на свої особливості, різних законів і державних установ» [44, с. 422]. Однак, учений рішуче виступив проти змішування в дослідженнях економічного й політичного елементів, а також проти уявлення про історію як джерела будь-якого пізнання.

Для К. Менгера остання – це переплетіння, причому часто випадкове, способів, за допомогою яких окремі люди намагаються досягти своїх власних об'єктивних цілей. Отже, на відміну від історичної школи, яка була схильною сприймати соціальні інститути як даність і недооцінювала роль окремих людей у їх формуванні, К. Менгер розглядав ці інститути як результат – іноді несвідомий – індивідуальних актів вибору. «Як же можуть інститути, – задається питанням учений, – що слугують суспільному добробуту і є надзвичайно важливими для його розвитку, виникати без загальної волі, спрямованої на їх встановлення?» [44, с. 403–404]. Відповідь дослідник знаходить у сфері точних законів, які формує економічна теорія без усіяких етичних і політичних домішок.

К. Менгер вважає, що теоретичне знання про суспільство не може базуватися на узагальненні емпіричних даних: воно має розпочинатися з поділу відносно складних фактів на елементарні компоненти. Отже, завдання економічної теорії полягає в тому, щоб «дати нам розуміння конкретних явищ реального світу як окремих прикладів відомої закономірності в їхній послідовності явищ, тобто виявити їх генетично» [там само, с. 336].

Цією заявою К. Менгер остаточно пориває як з органічним натуралізмом історичної школи, так і з індивідуалістичною традицією раціоналістичного лібералізму А. Сміта. Учений схиляється до розуміння того, що історія – це еволюційний процес, в основі якого лежить щось, властиве людині від природи або від її сутності. «Таким чином, у фокусі інтересів Менгера була сукупність природних законів, які керують задоволенням людських потреб, а також їх розвиток в процесі розширення сфери людських справ. Із цього випливає, що відправна точка його концепції – це не раціоналістична проекція і не гедоністичний підхід, як у Джевонса, а природність потреб... Менгеру зрозуміло, що коли результати суб'єктивних актів вибору, здійснених тими, хто прагне задовольнити свої природні потреби, вступають в конфлікт з результатами нескінченної множини подібних актів, то наслідком стає не хаос, а розподіл благ у певному порядку, що виявляється природним для людей» [45, с. 34].

Як зазначає Й. Шумпетер, «важливе не відкриття Менгером того факту, що люди купують, продають, або виробляють товари, оцінюючи їх з погляду задоволення потреб і відповідно такій оцінці. Важливе інше відкриття, а саме, того простого факту ..., що закони людських потреб – це все, що потрібно для пояснення основних проявів усіх складних феноменів сучасної мінової економіки... Як тільки Менгер знаходить основу вирішення проблеми ціноутворення – з огляду на попит і пропозицію – в аналізі людських потреб і в тому, що Візер називає принципом граничної корисності, увесь складний

механізм економічного життя несподівано виявляється на диво простим. Залишається тільки відмежувати деталі, що стають більш складними на шляху просування вперед» [46, с.129–130].

З часом маржиналістська революція, наповнена пафосом методологічного очищення економічної теорії від побічних домішок у вигляді політичних і моральних принципів, почала сприяти тому, що фокус досліджень зміщується у сферу споживацького вибору, а людина постає як максимізатор корисності. В основі її поведінки відзначають вже не стільки егоїзм, скільки зростаючу раціональність – стійкість вибору й оснований на калькуляції розрахунок. Модель економічної людини в повному сенсі даного поняття з'являється саме тут [47].

Неокласика у своїй дослідницькій програмі спирається на методологічний фундамент, основними складовими якого визнано такі:

1. Рівноважний підхід, коли складна соціально-економічна система описується як така, що прагне до рівноваги – стану погодженості економічних інтересів суб'єктів господарювання.

2. Принцип повної раціональності, згідно яким економічні агенти здійснюють раціональний вибір, зорієнтований виключно на максимізацію особистої вигоди.

3. Визначеність економічної поведінки передбачає виявлення звичних ситуацій вибору, які щоразу повторюються і щодо яких уподобання індивіда добре відпрацьовані. Унаслідок цього не витрачається час на збір та обробку інформації.

4. Доступність і повнота необхідної індивіду інформації, зосередженої, на думку неокласиків, в цінах, коли ринок слугує механізмом її передачі.

Неокласичній теорії вдалося найбільш повною мірою здійснити «атомізацію» суспільства й вивести із цілісного філософського бачення світу «чисту» економічну науку. Саме в межах неокласичного аналізу остаточно окреслюється образ індивіда, який раціонально й автономно від інших прагне до задоволення власної вигоди, а також є незалежним від соціального примусу та соціальних норм. Такий «економічний індивід», задовольняючи власні потреби, здійснює раціональний вибір в умовах обмежених ресурсів. Оскільки такий вибір завжди відбувається в ситуації існування суперечності між зростаючими потребами й відносно обмеженими засобами їх задоволення, то історичний і соціальний характер такого роду дій виходить за межі предмета дослідження й повністю втрачає доцільність.

Неокласична теорія, по суті, стала ідейним завершенням гносеологічного й онтологічного процесу виділення економіки в окрему, самодостатню й відносно незалежну від інших сфер суспільства систему. На рис. 1.1 продемонстровано, яке місце посідає економіка в остаточно сформованих уявленнях економістів переважного в ХХ ст. неокласичного наукового напрямку.



Рис. 1.1. Схема відносно самостійних частин соціуму в уявленнях неокласиків

Спочатку в ході розвитку загальнофілософської складової суспільних досліджень теоретикам вдалося «звільнити» економіку від пут моралі й політики, відділивши при цьому одну від одної, та сформувані уявлення про економічну систему як механічну спільність ізольованих індивідів (атомів). Досліджуючи цю самостійну й незалежну систему, вчені пов'язали її впорядкованість з ринковим саморегулюванням, до якого долучається держава як виразник політичної влади з метою сприяння саморегулювальним процесам [48]. Саме тому на рис. 1.1 взаємопов'язаними показано тільки політику й економіку, бо через ці складові суспільства забезпечується координація економічної діяльності. Одночасно, право, мораль і менталітет, будучи породженими культурою, розглядаються як не пов'язані з економікою та політикою сфери. Такий підхід, власне, і пояснює сучасний стан розробки проблем координації економічної діяльності, оскільки механістична картина світу не дозволяє вийти за межі атомарних уявлень про суспільство.

Щоб розробити дієвий методологічний інструментарій, який би дав можливість розглядати суспільну організацію у вигляді єдиного цілого взаємопов'язаних частин, а значить, і дослідити ринок та державу як взаємозалежні інститути координації, необхідно в теоретичному плані знову повернути економіку до системи взаємодії з іншими суспільними сферами. Як справедливо зазначав К. Поланьї, необхідно «позбутися стереотипу, що економіка є тим полем діяльності, де буття визначає свідомість. Якщо скористатися метафорою, то елементи економіки були із самого початку занурені в певні сфери, які самі по собі не носили економічного характеру, причому ні цілі, ні засоби їх функціонування не були первинно матеріальними. Кристалізація економіки стала справою часу та історії Але ні час, ні історія не забезпечили нас концептуальними інструментами, необхідними для того, щоб проникнути в лабіринт соціальних взаємозв'язків, у які вмонтовано економіку» [49, с. 95]. Отже, необхідно дослідити методологічні прийоми, якими володіють сьогодні науки, що вивчають суспільство, а також здійснити їх діагностику на

предмет прийнятності для аналізу взаємовідносин економіки з іншими суспільними сферами. На нашу думку, тільки встановивши взаємозв'язки між складовими суспільства, ми зможемо в дослідницькому процесі з'ясувати умови спільного існування та функціонування особливих механізмів координації економічної діяльності, що можуть бути іманентними для різних систем суспільної організації.

## **1. 2. Аналітичний потенціал економічної науки та можливості його застосування в дослідженні процесу координації економічної діяльності**

Упродовж тривалого періоду свого становлення й розвитку економічна наука намагалася вирішити найбільш проблемне питання – як погодити діяльність мільйонів людей, роз'єднаних у силу суспільного розподілу праці, але взаємозв'язаних у часових і просторових межах національної економіки.

У теоріях класичної школи, квінтесенцією яких стала модель «невидимої руки» А. Сміта, координація пов'язувалася з ринковими силами й мінімально необхідними політичними заходами держави, які реалізовувались через парламентську й судову системи. Пізніше було сформовано неокласичні уявлення про децентралізовану й оптимізаційну координацію, яка здійснюється на основі взаємодії попиту, пропозиції та рівноважних цін. Рання неокласика вирішувала проблеми узгодженості інтересів суб'єктів у площині економічних відносин, виключивши із поля досліджень наслідки впливу на процес координації будь-яких інших суспільних сфер. Спочатку це були ідеї часткової рівноваги, висунуті А. Маршаллом, потім їх розвивали представники лозаннської школи, що набуло втілення в концепції загальної ринкової рівноваги [50].

Дана концепція відзначалась прагненням її авторів розглянути проблему впорядкування системи взаємопов'язаних ринків через процес «зіткнення» попиту й пропозиції, який і повинен був забезпечувати рівноважні стани економіки обміну. Останні інтерпретувалися як узгодженість планів суб'єктів господарювання, що прагнуть до реалізації своїх інтересів – виробники до максимізації прибутку, а споживачі до максимізації корисності. Оскільки формою прояву таких інтересів є попит і пропозиція, то їхня збалансованість одночасно означала й координованість економічної діяльності.

Основне правило, встановлене в моделі Л. Вальраса, диктувало, що обмін не повинен здійснюватися до визначення рівноважних цін. На ринку і продавці, і покупці отримують однакову інформацію, оскільки можуть бачити тільки одні й ті самі ціни, а також сприймати їх як задані. Саме цінові інформативні сигнали відіграють головну роль у процесі координації – вони вказують виробникам на факти відносної обмеженості ресурсів, на зони, куди необхідно спрямувати зусилля, щоб виграти. Одночасно, вони дають можливість споживачам приймати оптимальне рішення відносно придбання певних благ.

Таким чином, неокласичний homo economicus взаємодіє з собі подібними істотами виключно через ринки й ціни. Його діяльність реалізується в обміні товарами і координується за допомогою цінових сигналів. Саме з огляду на ці

сигнали відбувається погодження дій партнерів, оскільки кожний учасник обмінних операцій відшкодовує витрати, оплачуючи ціну товару. Завдяки тому, що кожний суб'єкт компенсує витрати праці іншого, виникають взаємні стимули до постійного здійснення подібних інтеракцій.

Теорія загальної рівноваги як перша фундаментальна модель ринкової координації неодноразово підлягала критиці і, перш за все, за відсутність можливості здійснення обмінних операцій до тих пір, поки не стануть відомими рівноважні ціни. Зокрема, П. Сраффа і Н. Калдор вбачали в цій передумові рух по замкненому колу: рівновага характеризується актами обміну на основі рівноважних цін; останні мають бути відомими до настання акту обміну, виступаючи при цьому його результатом [12, с. 51].

Ця обмеженість моделі Вальраса була частково знята С. Смейлом і Д. Фолі, що визначали обмін як такий, що може відбуватися за нерівноважними цінами. Згідно з новим уявленням, суб'єкти виходять на ринок, знаючи тільки те, що угоди, які будуть здійснені за існуючими цінами, зможуть покращити їхнє становище в умовах заданого набору запасів благ, уподобань, технологій та очікувань. Певний рівень цін вказує суб'єктам, скільки одного товару вони можуть обміняти на певну кількість іншого і, відповідно, на можливі величини зиску й втрат. Тому, приймаючи рішення стосовно пропозиції або придбання товару, суб'єкти включаються в конкурентну боротьбу за кращі умови реалізації своїх економічних інтересів. У ході цієї боротьби вони вступають в контакт один з одним і стихійно здійснюють взаємовигідні трансакції [51, с. 202–209].

Оскільки всі учасники обмінних операцій у вартісному відношенні взаємно погоджують свої дії, то виникає тенденція рівнозначного оцінювання однакової поведінки. Таким чином, альтернативні варіанти останньої набувають для всіх суб'єктів ідентичної ринкової цінності. Отже, стаціонарність вектора цін досягається в умовах постійного обміну. У свою чергу, однакова оцінка всіх альтернативних дій створює гарантію порядку: оскільки кожна людина інформована про припустимі альтернативні дії, які вже були належно оцінені й можуть бути реалізовані в суспільстві, то вона має нагоду свідомо обирати між ними. При цьому успіх певної економічної діяльності або втрата вигоди від неї також вважається своєрідним сигналом, що надходить до суб'єкта у формі реакції людей, що його оточують. Знаючи, як реагують на його дії інші особи, він буде робити висновки й будувати певним чином свою майбутню поведінку. Звичайно, суб'єкт, якого спіткали невдачі, може, незважаючи на реакцію інших осіб, дотримуватися й далі поведінки, яка зумовила втрату зиску. У даному випадку санкціями для нього буде продовження низки невдач, перервати які він зможе тільки шляхом розумного коригування своїх дій.

Як впливає із вищевикладеного, неокласична модель координації економічної діяльності, по-перше, пов'язана виключно із спрямованістю суб'єктів на отримання економічної вигоди, а по-друге, передбачає наявність особливого режиму їхньої взаємодії з цінами. Цей режим полягає в тому, що й продавці, і покупці виступають як сторона, що тільки приймає та засвоює без

обробки цінову інформацію, а також однаково реагує на неї. Остання обставина викликала серйозні сумніви у представників неавстрійської школи, зокрема, у Л. фон Мізеса і Ф. фон Хайєка.

Виступаючи проти принципу децентралізації прийняття господарських рішень, уведеного маржиналістами (маємо на увазі тезу про здійснення вибору з боку неподільних економічних одиниць, до яких належать домогосподарства й фірми), Л. фон Мізес і Ф. фон Хайєк наголошують на тому, що в економічній системі остаточні рішення приймають виключно люди, яких спонукають до діяльності не тільки економічні мотиви.

Так, Л. фон Мізес, формуючи основні принципи праксеології – нової дослідницької програми, яка базується на теорії індивідуальної поведінки, відзначає, що його попередників у пізнанні економічного розвитку «підвів помилковий метод. Вони (дослідники) займались людством в цілому або оперували іншими холістичними поняттями... Загальна теорія вибору і переваг виходить далеко за рамки, які обмежують економічні проблеми... Це дещо більше, ніж просто теорія людських зусиль у боротьбі за предмети споживання й матеріальний добробут. Це наука про будь-який вид діяльності людини. Усяке рішення людини є вибором. Вибір стосується всіх людських цінностей» [52, с. 6–7]. Цією заявою Л. фон Мізес розширює поле неокласичного аналізу, долучаючи до теоретичних моделей певні неекономічні аспекти поведінки суб'єктів і наголошує на тому, що економічна теорія має досліджувати не просто раціональну поведінку індивідів, а людську діяльність, яка є усвідомленою поведінкою особи.

Ф. фон Хайєк розвиває та модифікує положення теорії економічної діяльності Мізеса. Він відходить від принципу «чистого» апріоризму й ставить питання про поєднання апріорного та фактичного знання, розуміє необхідність зіставлення тверджень теорії з фактами реального життя. Відповідно до цього методологічного принципу вчений будує власну концепцію раціональності, яка базується на твердженні про обмежені інтелектуальні можливості індивіда. На основі цієї концепції Ф. фон Хайєк розробляє теорії розширеного порядку, розсіяного знання, конкуренції, а також здійснює дослідження соціальних інститутів і соціокультурної еволюції (див. докладніше [53–55]).

У всіх своїх теоретичних пошуках найбільш значущою для економічної теорії Ф. фон Хайєк вважав проблему координації. Ученого цікавило, яким чином відособлені економічні суб'єкти можуть послідовно розширювати й оновлювати запас знань і як вони можуть їх узагальнювати. І виробництво, й обмін вимагають поєднання різноманітних видів знань, деякі з яких можуть бути подані явно, наприклад, при заміні технологій, а деякі – ні. Процес набуття знань дослідник порівнює з процесом розподілу праці, а значить, виникає проблема координації. Усвідомлення необхідності останньої змусило Ф. фон Хайєка визнати важливу роль правил. Таким чином, у концепції неавстрійської школи ми вбачаємо певне поєднання неокласичного та інституціонального підходів, оскільки Ф. фон Хайєк розглядає координацію як процес, що ґрунтується і на цінах, і на впливі інститутів.



Конкуренція, на думку вченого, виступає одним із засобів координації знань, розпорошених між членами суспільства, і водночас, як спосіб виявлення інформації про цінність і обмеженість економічних благ. За такого підходу дослідження впорядкованості людських взаємодій відбувається не на основі раціональності індивідів, а пов'язується з їхньою необізнаністю. Згідно з концепцією Ф. фон Хайєка, знання про суспільство не існує в якому-небудь завершеному та явно вираженому вигляді – сукупна інформація про наявні способи виробництва товарів і послуг, відносні ціни розосереджена між суб'єктами. Тільки завдяки тому, що люди є носіями певної частини знань, які відображають індивідуальне сприйняття світу і набутий досвід попередніх поколінь, сукупне знання, власне, і може існувати. Воно втілене не тільки у фактах, але й у звичках і традиціях, у навичках та інтуїції, а тому передається від покоління до покоління в процесі взаємодії людей.

Саме тому пізнати економічну дійсність у повному обсязі неможливо, оскільки неможливо поглянути на світ очима інших людей і врахувати всі відтінки розуміння ними цього світу. З цих причин у реальному житті виникає проблема координації вчинків різних людей, оскільки успіх кожного індивіда багато в чому залежить від отримання інформації про діяльність інших суб'єктів. Функцію доведення інформації до людей, на думку Ф. фон Хайєка, виконує ринок. Він дозволяє використовувати недоступні окремим суб'єктам знання через специфічні надіндивідуальні структури – патерни, прикладом яких є система цін.

Через цінові сигнали ринку, зміну попиту й пропозиції виробники отримують інформацію про нові потреби, раніше ніким не помічені, про технологічні можливості виробництва та про найбільш прибуткові сфери вкладання капіталу. Для споживачів такі сигнали несуть інформацію про нові способи задоволення потреб, які були раніше невідомі. До отримання подібної інформації економічних агентів спонукає конкурентна боротьба. Саме вона створює стимули як до виявлення вже набутих кожним індивідом знань, так і до пошуку нових, які, виходячи із цінових співвідношень, відзначаються високою економічною цінністю.

Отже, з огляду на такий підхід конкуренція виступає як «процедура відкриття» конкретних фактів, що мають значення для задоволення специфічних тимчасових цілей. Вона важлива як дослідницький процес, у ході якого першопроходці ведуть пошук невикористаних можливостей, які в разі успішного їхнього застосування стануть доступними всім іншим людям. Завдяки конкуренції економічні агенти отримують більш повне уявлення про власні можливості й переваги. У конкурентному процесі вони дізнаються про те, чи не вступають у протиріччя цілі кожного й засоби їх досягнення з діями інших людей. Унаслідок володіння певними знаннями індивіди отримують також можливість коригувати свої рішення.

Ринковий процес та конкуренція слугують каталізатором і координатором пошукової активності людей. Система цін – це невидима, непідвладна індивідуальному сприйняттю структура, яка змушує людей діяти під впливом практично невідомих їм обставин і приводить до незапланованих заздальгідь

результатів. У ході ринкового процесу кожний індивід, володіючи абстрагованою ціною інформацією, яка характеризує стан системи в цілому, а також використовуючи особисті знання конкретних обставин, має можливість інтегруватися в загальний порядок, виконати дії, що забезпечать йому найбільший вигравш у продуктивності. Тим самим він також буде сприяти більш повному досягненню невідомих цілей незнайомих людей, у яких виникає попит на продукти праці цього індивіда.

Згідно з даною концепцією правила поведінки виступають однією із форм знання людей, специфічність якої полягає у виконанні функції зниження ступеня невизначеності. Ці правила відкривають для себе люди в ході конкурентної боротьби і починають їх дотримуватись у силу того, що вони забезпечили кращі шанси на успіх попередникам. Як наслідок, у ході часто повторюваних однотипних дій, що детермінуються ринковим механізмом, відбувається оформлення інститутів і суспільних традицій. Після цього суб'єктам уже немає необхідності погоджувати свої дії, оскільки вони функціонують у межах інститутів, що вже сформувалися, й отримують від них необхідні сигнали про те, як потрібно чинити.

«Необхідні зміни у звичках і звичаях будуть мати місце тільки в тому разі, – пише Ф. фон Хайек, – коли меншість, у якої є бажання й можливості експериментувати з новими методами, зуміє вказати шлях для більшості та викличе в неї бажання йти за собою. Навпаки, необхідний процес відкриття буде уповільнений або призупинений, якщо більшість зуміє примусити меншість дотримуватись традицій і звичаїв... Конкуренція не тільки показує, як можна найбільш ефективно виготовляти речі, але також ставить тих, чий дохід залежить від ринку, перед вибором: або брати приклад з більш успішних суб'єктів, або частково чи повністю втратити свій дохід. Тим самим конкуренція створює щось на зразок безособового примусу, який спонукає багатьох індивідуумів перебудовувати свій спосіб життя таким чином, що подібне не могли б зробити які завгодно інструкції або команди» [56, с. 14].

Саме в цьому виявляє свою дію відкритий Ф. фон Хайеком механізм інституціональної мета конкуренції, сформований таким чином: подібно до того, як на товарному ринку в ході конкурентної боротьби виживають найбільш прибуткові й ефективні фірми, на інституціональному ринку відбувається еволюційний відбір найбільш життєздатних традицій. «Фільтр інституціональної метаконкуренції витримують ті системи правил, які дають групам, що їх дотримуються, кращі шанси на виживання, тобто забезпечують більш високий життєвий рівень більшій кількості людей. Соціальні інститути, які не пройшли через еволюційний фільтр (від релігій до способів організації виробництва), відсіюються» [57, с. 20].

Описана вченим концепція спонтанного порядку містить спільну для всіх моделей ринкової рівноваги ключову ідею про цінове регулювання економічних процесів, яке генерується конкуренцією. Однак, для неї характерний і цілий ряд принципових відмінностей. По-перше, в моделі неоавстрійської школи було визнано обмеженість інтелектуальних можливостей суб'єктів і підкреслено особистісний характер знання, яке часто

не може бути переданим у логіко-вербальній формі, а значить, характеризується неповнотою інформації. По-друге, Ф. фон Хайєк визначає рівновагу не як максимізацію вигоди, а як результат найбільш повного використання фрагментарного знання, розпорошеного в суспільстві. Ефективний розподіл ресурсів за такого підходу стає результатом ефективної координації знань. По-третє, дана концепція враховує необхідність примусу індивідів до виконання правил через особливі механізми-патерни, які виступають свого роду посередниками між індивідами й інститутами. І, по-четверте, розглянута модель містить досить важливу передумову координації – добровільне дотримання правил, що забезпечили успіх попередникам.

Однак, вважаючи виконання правил добросесної поведінки необхідним елементом ринкової координації, Хайєк не враховує того очевидного факту, що ці правила, втілені в моральних принципах і в неформальних законах, найчастіше не підтримуються автоматично. Вони вимагають наявності певних механізмів примусу до їх виконання. І якщо вважати таким механізмом конкуренцію, то вона з цілого ряду причин не може повною мірою самостійно виконувати дану функцію. Це, до речі, визнає і сам учений, бо він вважає необхідною передумовою ринку й конкурентної боротьби як головної умови його функціонування першочергову ітеріоризацію для суб'єкта двох основоположних правил: відмови від присвоєння чужої власності та чесного виконання добровільно взятих на себе зобов'язань.

Ось що пише вчений з цього приводу: «Під тиском універсальних правил добросесної поведінки, які захищають приватну власність індивідів, спонтанний порядок людської діяльності сформується сам, причому він буде більш складним, ніж у разі запланованих дій. Унаслідок цього примусова функція уряду має бути обмежена контролем за виконанням цих правил» [58, с. 162]. Підкреслюючи, що правила функціонування організації створюються свідомо, пов'язані з її цілями і, на відміну від ринкових, не виникають спонтанно, Ф. фон Хайєк визначає державу як організований порядок із своїми внутрішніми правилами. На думку вченого, тільки ринкова самоорганізація є тим механізмом, «який здатен використовувати розсіяне знання» [там само, с. 164]. Таким чином, у моделі неавстрійської школи координація як процес акумуляції та обробки розпорошених між членами суспільства знань здійснюється виключно силами ринку – за допомогою конкуренції та цін. При цьому держава не бере участі у даному процесі, а виконує тільки функцію контролю за виконанням правил, тобто створює одну із необхідних умов для ефективної роботи механізму ринкової координації.

Отже, неавстрійська методологія дозволила розширити розуміння процесу координації економічної діяльності до врахування внутрішніх детермінант діяльності людей (когнітивні процеси) і зробити перший крок до залучення в економічний аналіз моральної складової в мотивації поведінки суб'єктів як необхідної умови спонтанного порядку. Однак, у своїх поглядах на регульовальні сили економічного розвитку суспільства та його координаційні механізми неавстрійська теорія, як і вся неокласика, демонструє надто спрощений підхід до аналізу реальних умов, у яких безпосередньо відбувається

економічна діяльність людей. Перш за все, формуючи логічну й чітко виважену теорію про механізми прийняття індивідуальних рішень, представники неавстрійської школи зосереджують свою увагу переважно на раціональних мотивах діяльності економічних суб'єктів. Проте реальність висуває факти обмеженості такого уявлення та показує існування більш широкого спектра мотивації людської активності.

Разом з тим, для цієї теорії характерна замкненість у системі виключно ринкових контактів між суб'єктами, коли всі комунікації та взаємодії, не пов'язані із системою цін, ігноруються. Як зазначає П. Вейзе, «...у цій моделі люди чинять примус одне стосовно одного, завдають збитків або здійснюють владу одне над одним тільки через ціни, а не самими своїми діями» [59, с. 118]. Звідси, власне, і випливає абстрагування від координуючої ролі держави. Оскільки остання не володіє ціновими механізмами, то, відповідно, і координатором економічної діяльності людей виступати не може. Більше того, вважається, що державне втручання в економіку спотворює цінові сигнали і, тим самим, порушує спонтанний порядок. У зв'язку з цим держава виводиться за межі економічних взаємодій і розглядається як фактор політичної системи, що забезпечує дотримання правил добросовісної поведінки, оскільки без цього ринкова система не зможе виконувати своїх координуючих функцій.

Нереалістичність положень неокласичного аналізу, а також постійні порушення рівноваги ринкової економіки, які з найбільшою гостротою проявилися у Велику депресію і вказували на існування проблем цінової координації, привели до зміни уявлень про її механізми. Цьому сприяла кейнсіанська доктрина, у якій поряд з ціновим механізмом ринку засобом координації економічної діяльності вважається влада суб'єктів господарювання. Заслуга Дж. М. Кейнса, на нашу думку, головним чином полягала в тому, що він довів можливість існування рівноваги між сукупним попитом та пропозицією при одночасній невідповідності останньої обсягу виробництва в умовах повної зайнятості. Кризові стани розвитку економіки у першій третині ХХ ст. свідчили про те, що рівновага як баланс вартісно-натуральних пропорцій не створює координаційного ефекту в економіці. Більше того, було доведено, що в окремі періоди циклічної динаміки координація дій економічних суб'єктів взагалі відбувається без участі цінового регулювання (під час депресії 1929 – 1933 рр. рівень цін в економіці залишався незмінним). А це свідчило про наявність інших, нецінових механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів.

Застосовуючи макроекономічний підхід до аналізу економічної дійсності, Дж. М. Кейнс встановив, що на противагу майже сторічній історії економічних циклів, під час депресії в 30-ті роки ХХ ст. вже не відбувалося масового оновлення основного капіталу в підприємницькому секторі, середні витрати виробництва не зростали, що не створювало умови для підвищення цін. Причину цього явища вчений побачив у монополізації економіки, під час якої виробник отримує владу над ринковою ціною і перестає бути зацікавленим у технічному переозброєнні виробництва. Монополісти, як і вільні конкуренти, у періоди криз враховують ринкову кон'юнктуру й випускають менше продукції.

Однак вони не знижують ціни, фіксуючи останні на рівні, достатньому для отримання максимального прибутку. Завдяки цим ідеям до складових механізму ринкової координації була долучена ринкова влада як ще один можливий засіб узгодження економічних інтересів суб'єктів.

Дж. М. Кейнс, по суті, став першим економістом, що вийшов за межі неокласичного розуміння координації економічної діяльності як виключно ринкового процесу і визнав необхідність участі в цьому процесі держави. Слід зауважити, що вчений наголошував на необхідності державного втручання в ринковий механізм, виходячи з його нездатності забезпечити в умовах монополізму координації економічних інтересів суб'єктів. «Найсуттєвішими вадами економічного устрою, у якому ми живемо, – пише Кейнс, – є його неспроможність забезпечити повну зайнятість, а також відрегулювати довільний і несправедливий розподіл багатства та доходів» [60, с. 341]. Як альтернативу вчений пропонує розширення функцій уряду при збереженні основних засад системи вільного ринку.

Дж. М. Кейнс вважав ідеальним таке суспільство, що виникає як амальгама приватного капіталізму й державного соціалізму та втілює, з одного боку, завдання уряду коригувати індивідуальну схильність до споживання й прагнення до інвестування, а з іншого – проводити політику соціального захисту. З цього приводу вчений пише: «Ліберальний соціалізм є системою, в якій ми можемо діяти як організоване суспільство з економічними цілями і, одночасно, підтримувати економічну справедливість, поважаючи й захищаючи при цьому індивідуальність, її свободу, її віру, її переконання, її спосіб мислення, її підприємництво та власність» [61, с. 128]. Така система не виключає «всякого роду компроміси й способи співробітництва держави з приватною ініціативою. Однак, поза цим *регулюванням схильностей до споживання й інвестування* (курсив мій) немає очевидних причин для системи державного соціалізму, яка б охопила більшу частину економічного життя» [60, с. 346].

Як впливає з вищевикладеного, створена Кейнсом модель поєднання ринкової координації з державним регулюванням економіки, незважаючи на застосований ученим макроекономічний підхід до інших економічних явищ, базувалась все ж таки на теоретичних засадах неокласики. Спочатку сам Кейнс, а потім і його послідовники – творці неокласичного синтезу Дж. Хікс, П. Самуельсон і Д. Патінкін – акцентували увагу на тому, що державне втручання в механізм ринкової координації необхідно застосовувати тільки під час кризових станів економіки. Коли ж вона виходить на стадію економічного зростання, заходи державної економічної політики втрачають свою доцільність. В умовах стабільного розвитку на повну силу починають діяти ринкові саморегулятори.

Важливо звернути увагу на те, що поряд із теорією ефективного попиту, яка набула найбільшої популярності серед усіх здобутків Дж. М. Кейнса, вчений висунув не менш важливі ідеї, що стосувалися розширення неокласичних уявлень про раціональну поведінку індивідів. Перш за все, дослідник вийшов за межі неокласичних поглядів на економічну людину і став

розглядати ті її імпульси до діяльності, які не можна віднести до раціональних. При всій «економічності» теоретичної моделі Кейнса, у ній спостерігаються такі неекономічні чинники впливу на рівновагу, як психологічні схильності людей, їхні суб'єктивні реакції в непередбачуваному середовищі.

Розмірковуючи про стимули до інвестування, Дж. М. Кейнс починає вести мову про невизначеність, яка не дозволяє приймати оптимальні рішення. «Необхідно пам'ятати, – стверджує вчений, – що рішення людей, оскільки вони впливають на майбутнє в особистих, політичних або економічних справах, не можуть залежати від строгих математично обґрунтованих передбачень, оскільки відсутня база для їхнього обґрунтування. Саме наша вроджена жага до діяльності є тією силою, що виступає рушієм світу; раціональна половина нашого «Я» займається, як уміє, відбором альтернатив, розраховує там, де можливо, однак вона нерідко підпадає під владу наших примх, настроїв і бажань» [60, с. 155]. Вплив психологічних факторів, існування онтологічної невизначеності спотворюють інформацію про майбутні події, а також про ймовірність виникнення тих чи інших наслідків цих подій. З цієї причини люди змушені приймати рішення в умовах відсутності раціональної основи для здійснення розрахунків.

Ця ідея була розвинута представниками посткейнсіанства, які дійшли висновку, що для зниження невизначеності в складній економічній системі люди та їх групи формують певні способи прийняття рішень, серед яких «можуть бути запропоновані конвенціональні очікування, фіскальна й грошова політика, а також форвардні контракти» [62, с. 105]. Усі ці елементи знижують невизначеність, оскільки забезпечують певні гарантії, які стосуються майбутніх матеріальних і грошових активів [63–65]. Унаслідок цього в суспільстві встановлюються елементи порядку й повторюваності явищ, за яких дії різних суб'єктів виявляються скоординованими одна відносно одної.

Оскільки економічну політику проводить держава й вона ж забезпечує примусові заходи до виконання контрактних зобов'язань, то механізм ринкової координації доповнюється державним регулюванням. Головна функція держави полягає зовсім не в усуненні негативних екстерналій і не в боротьбі з монополізмом, – вважають посткейнсіанці, – а в тому, що вона примушує до виконання контрактних зобов'язань, тобто забезпечує їх інфорсмент... Без такої діяльності ставиться під загрозу саме існування ринку, оскільки втрачається довіра до контрактів і більшість суб'єктів будуть уникати їх укладання» [66, с. 15–16].

Таким чином, представникам кейнсіанства вдалося відшукати в механізмі ринкової координації додаткові сили, які впорядковують економічну діяльність, зокрема монопольну владу і контракти. При цьому кейнсіанці, однак, не вважали за необхідне поєднувати ринкову координацію з державною. Держава в їхніх теоретичних побудовах так і залишилася неекономічною силою, що втручається в ринковий механізм з метою регулювання циклічного розвитку та забезпечення й захисту контрактів.

Своєрідним поворотом до нового методологічного підходу в дослідженні проблем координації стали роботи представників німецького неолібералізму.

Вченими цього напрямку було сформовано новий погляд на координацію, який втілюється у створенні теорії господарського порядку. Остання повинна була виявляти, аналізувати й обґрунтовувати інституціональні форми, правила та механізми їх реалізації в господарській практиці. Спираючись на теорію пізнання М. Вебера, представник неолібералізму В. Ойкен прагнув розробити нову методологію дослідження економічних систем, у якій змогли б поєднатися принципи історичної школи, соціології та економічної теорії.

Вихідним пунктом концепції В. Ойкена є положення про те, що не ідеологія та виробничі відносини, а принципи й правила господарювання та економічного управління відрізняють одну економічну систему від іншої. На основі морфологічного аналізу реальної дійсності вчений виділив ідеальні типи господарства, із яких вивів категорію господарського порядку. В. Ойкен, розглядаючи способи координації економічної діяльності, виділяє два їх чистих види – централізовано-адміністративне господарство й мінове [67]. Перший вид базується на адміністративному примусі, другий – на механізмі конкуренції та на вільному ціноутворенні. Нагадаємо, що у В. Ойкена ці види координації постають як протилежні за своєю суттю. Учений був палким поборником вільного ринку, ефективність якого досягається завдяки діяльності держави у сфері створення й забезпечення дотримання правил господарювання.

Проте, уявлення про координацію як процес, що досягає найбільшої ефективності тоді, коли він здійснюється механізмами ринку, починає поступово руйнуватися під впливом нових ідей. Теорії, які виникли на основі поєднання досягнень різних наук, тією чи іншою мірою пов'язаних з діяльністю людини, розширили уявлення про взаємозалежність суспільних сфер. У цьому відношенні слід відзначити досягнення таких представників фрайбузької школи, як Ф. Бем (теорія приватноправового суспільства і ринку), А. Шюллер (концепція конкурентного порядку й відповідальності підприємця), Е. Хопманн (співвідношення моралі й ринкової системи) та інших. Завдяки дослідженням цих учених сформувався уявлення про механізми координації як такі, що виростають і функціонують на основі багатьох складових суспільної організації, а не тільки економічних і правових інститутів, як це було показано у В. Ойкена.

Не менш важливим кроком уперед на шляху пізнання взаємозалежності складових суспільства стали роботи представників неомарксистського та інституціонального напрямів економічної науки. Неомарксизм, який сформували радикальна політична економія і соціал-демократичні концепції, розширив уявлення про координацію економічної діяльності за рахунок дослідження впливу на цей процес економічної влади, якою володіють олігополістичні структури. Неомарксист П. Суїзі, досліджуючи поведінку нескординованої олігополії, тобто такої, у якій фірми не вступають у жодні контакти одна з одною і не намагаються свідомо знайти способи погодження своїх інтересів, дійшов висновку, що така ринкова структура блокує ціни [68]. Це відкриття поставило під сумнів можливість ринку до саморегулювання і привернуло увагу науковців до вивчення неринкових засобів координації економічної діяльності в умовах олігополії. Завдяки розвитку і подальшій

модифікації моделі ламаної кривої попиту, запропонованої П. Суїзі, було доведено, що в умовах домінування олігополії діє складний механізм координації, який базується на взаємоприспосуванні стратегій небагатьох ринкових гравців за умови стабільності цін.

Своєрідним відходом від використання виключно економічної методології при аналізі процесу координації є концепції представників гуманістичного напрямку радикальної політекономії Г. Маркузе і Е. Фромма. Перш за все, це стосувалося досліджень природи раціональних елементів в економічній діяльності людей по відношенню до її нераціональних та ірраціональних складових, а також визначення їхньої ролі в детермінації суспільних дій. Для цього до методології марксизму були залучені методи психоаналізу З. Фрейда та окремі елементи методологічного апарату антропології та соціології. Такий науковий підхід відзначався, як і в німецькому неолібералізмі, міждисциплінарним характером. І все ж, на відміну від останнього, тут були використані положення й методи, що більше відносилися до вивчення внутрішнього світу людини, а не суспільства в цілому. За рахунок подібного підходу політекономі-гуманісти намагалися побудувати нову модель економічної людини, перебороти проблеми часткового аналізу її економічної діяльності шляхом синтезу теоретичних доктрин і моделей людської поведінки.

Уведений Е. Фроммом методологічний принцип нормативного гуманізму виходить із того, що людина є складною соціопсихобіологічною істотою, що розвивається разом із суспільством та активно впливає на його розвиток. «Людину як одиницю виду можна визначити не тільки з погляду анатомії та фізіології, – пише вчений. – Для неї характерні загальні психічні властивості, закони, що керують її розумовою та емоційною діяльністю, а також прагнення до вирішення проблем людського існування. У зв'язку з цим хибною є думка, ніби психічний склад людини не визначається притаманними їй самій властивостями, а являє собою чистий аркуш паперу, на якому суспільство і культура пишуть свій текст» [69, с. 17–18].

Таким чином, як вихідний об'єкт аналізу в представників гуманістичної політекономії виступала вже сама людина, механізм її входження у соціальний порядок, а також характеристики соціуму, без яких неможливо уявити взаємодію індивіда й суспільства. Е. Фромм стверджує: «... перетворюючи навколишній світ, людина разом з тим у ході історії змінює і саму себе... Розгортання потенцій і перетворення їх у міру своїх можливостей – ось що людина дійсно робить в історичному процесі. Висловлену позицію неможливо вважати ні виключно біологічною, ні тільки соціологічною, оскільки ці два аспекти слід розглядати в нерозривній єдності. У ній скоріше переборюється дихотомія останніх завдяки припущенню, що основні пристрасті й збудження людини впливають із цілісного людського співіснування, що їх можна виявити та визначити... Жоден суспільний лад не створює таких фундаментальних прагнень, а тільки визначає, які саме із обмеженого набору потенціальних пристрастей мають проявитися і взяти гору» [69, с. 19].

Відповідно до даного методологічного принципу гуманісти досліджують коло питань, пов'язаних із дилемою «економіка – людина» та «виробництво –



духовно-психічні, моральні якості особистості», а також займаються пошуком зв'язку між психікою індивіда та соціально-економічною структурою суспільства. За такого підходу проблеми координації переміщуються у сферу пошуку сил, що погоджують внутрішні психічні диспозиції людини з її функціонуванням у сферах економіки й політики.

Неомарксистська теорія та її аналітичний інструментарій є більш пізнім надбанням економічної теорії, оскільки фундаментальні роботи її представників з'явилися тільки у 50–60 рр. ХХ ст. Натомість більш ранньою версією міждисциплінарного підходу до аналізу економічної дійсності був інституціоналізм. Згадаємо, що наприкінці 90-х років ХІХ ст. до відомої «Суперечки про методи» долучився Т. Веблен. Американський економіст в одній із своїх перших наукових праць «Чому економічна наука не є еволюційною дисципліною?» (1898) висловив думку про те, що «історична школа зуміла дати тільки описовий огляд явищ, а не генетичну характеристику економічного процесу, що розгортається..., отримані нею результати навряд чи можна назвати економічною теорією». У свою чергу австрійська школа «показала себе взагалі нездатною до розриву з класичною традицією, у річищі якої економіка розглядалася як таксономічна наука» [70, с. 24].

Натомість учений пропонує свою дослідницьку програму, в якій він, по-перше, відхиляє як класичну (характерну зорієнтованістю на виявлення загальних законів і тенденцій економічного розвитку), так і неокласичну (виступала за рівноважний підхід, раціональність поведінки суб'єктів) методологію, а, по-друге, зосереджується на дослідженні економічного процесу в аспекті кумулятивного розвитку процесу інституціональних змін. При цьому методом здійснення подібних досліджень Т. Веблен обирає синтез еволюційної теорії соціал-дарвінізму й інституціонального аналізу економічного розвитку.

Учений стверджує, що причина невдач економістів полягає в неправильному теоретичному підході до вивчення людської природи. У всіх концепціях англійських дослідників і представників економічної теорії континентальної Європи людина розглядається з позицій гедонізму. Останній уподібнює її до швидкодійної машини для підрахунку відчуттів насолоди й страждання, яка приводиться в дію під впливом стимулів, залишаючись, однак, при цьому незмінною. У такої людини немає ні минулого, ні майбутнього. Натомість інституціональний аналіз дозволяє поглянути на людину не просто як на згусток бажань, а як на гармонійну структуру схильностей і звичок, що реалізуються і виражаються в процесі діяльності.

Вихідним пунктом інституціонального аналізу Т. Веблена є введена ним же категорія інституту, що являє собою «стійкі звички мислення, характерні для великої спільноти людей» [71, с. 201]. Запровадження даного поняття в економічну теорію, за власним висловом Т. Веблена, «було спрямовано на подолання гедоністичних забобонів економістів, схильних розуміти природу людини як дещо задане, незмінне і в силу цього як проміжний для економічного аналізу фактор». Навпаки, продовжує учений: «економічна доля індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі змінюються кумулятивно в міру розвитку процесу. І сам індивід, і середовище

його існування щоразу виступають продуктом такого процесу» [70, с. 26]. Визнавши можливість адаптації інститутів до змін середовища, Т. Веблен тим самим поставив перед економічною теорією головне завдання – «розгляд кумулятивного процесу формування економічного інтересу в контексті культурного розвитку» [там само, с. 29].

Пізніше ідеї Т. Веблена були розвинені Дж. Коммонсом, який створив теорію трансакцій (будь-якого виду передачі правового контролю від однієї особи до іншої), розглянув вплив етичних факторів на діяльність підприємства (чесна репутація), доповнив ідеї Веблена про еволюційний відбір інститутів, зосередивши увагу на їх свідомій соціальній селекції, а також увів у науковий вжиток поняття «діючий колективний інститут» як регулятор економічної діяльності людей.

У. Мітчелл, третій представник течії, яка надалі в економічній науці отримала назву старого або традиційного інституціоналізму, зосередився на вивченні прикладних питань економічної динаміки в контексті діяльності публічних, приватних та інших соціальних організацій.

Таким чином, у межах традиційного інституціоналізму було розроблено соціально-психологічний підхід до аналізу економічних явищ, закладено основи еволюційного й інституціонального аналізу. Це створило, з одного боку, можливість залучення до економічних досліджень цілого ряду явищ, що традиційно не були предметом економіки, а з іншого – дало підстави виокремити інституціональну теорію в самостійний напрям економічної думки та перетворити її на своєрідну інтелектуальну опозицію неокласиці.

Протягом другої половини ХХ ст. в інституціоналізмі з'являються нові концепції, в яких починають поєднуватись методологічні підходи різних напрямів і шкіл. Причому подібне поєднання відбувається іноді таким дивним способом, що вже досить важко зрозуміти, де саме в теорії присутня неокласика, а де дійсно інституціоналізм. Аналіз подібних концепцій дає змогу дослідникам вести мову про оформлення в інституціональній теорії окремих течій – неоінституціоналізму та нової інституціональної теорії [72–76]. І хоча на сьогодні серед науковців немає однастайності ані в правомірності такого виокремлення, ані в критеріях віднесення окремих теорій до тих чи інших течій, сам факт відмінності їх основних концептуальних позицій не викликає сумнівів.

Не вважаючи за доцільне проводити детальний аналіз нових інституціональних теорій і займатися розробкою критеріїв їх належності до тієї чи іншої течії інституціоналізму (тим більше, що дана проблема досить активно обговорюється у вітчизняній науковій літературі (див., напр., [77; 78]), більш продуктивним, на нашу думку, буде визначення впливу різних економічних підходів на формування й розвиток методології інституціональних досліджень. Перш за все зауважимо, що відмітними рисами нових теорій можна вважати їх побудову на модернізованій методологічній основі, у якій поєднались інституціональний підхід із дослідженнями мікроекономічного характеру.

Так, Г. Саймон піддає серйозним сумнівам існування раціонального економічного суб'єкта і створює теорію неповної раціональності, згідно з якою

рішення індивідів є раціональними тільки до певної межі. Остання визначається неповнотою доступної їм інформації та обмеженістю їх інтелектуальних здібностей. О. Вільямсон, досліджуючи варіанти економічного вибору, формує принцип опортуністичної поведінки – дій, викликаних прагненням до реалізації власного інтересу, що межують з підступністю, обманом і порушенням взятих на себе зобов'язань. Ці ідеї утвердили в економічній теорії уявлення про складність прогнозування наслідків діяльності економічних суб'єктів і послугували своєрідним імпульсом до розробки, з одного боку, нового підходу до аналізу держави, а з іншого – поглибили дослідження обмінних операцій з урахуванням трансакційних витрат.

Д. Б'юкенен, Г. Таллок, Д. Мюллер, М. Олсон, К. Ерроу в межах теорії суспільного вибору розробляють аналітичні підходи, базовані на неокласичному аналізі політичного механізму прийняття макроекономічних рішень. Завдяки цьому вчені формують уявлення про державну координацію як механізм, у якому на ринкових принципах взаємодіють виборці, політики й бюрократи. Критикуючи представників кейнсіанського напрямку, згадані вчені поставили під сумнів ефективність державного втручання в економіку. Послідовно використовуючи принципи класичного лібералізму й методи маржиналізму, вони зробили об'єктом економічного аналізу не вплив кредитно-грошової та бюджетної політики на економіку, а сам процес прийняття політичних рішень. Тим самим представники теорії суспільного вибору поглибили міждисциплінарний аналіз втручанням у сфери, які традиційно вважалися предметом досліджень політології, юриспруденції та соціології.

Досліджуючи наявність у ринковому середовищі неринкових організацій, Р. Коуз у роботах «Природа фірми» (1937) та «Природа соціальних витрат» (1960) уводить в інституціональний аналіз поняття трансакційних витрат як таких, що пов'язані із «збором та обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом контракту» [79, с. 9]. Учений разом з А. Алчіаном, Г. Дамсецем, Р. Познером, С. Пейовичем, Т. Еггертссоном формує теорію власності, у якій доводить існування розгалуженої структури прав власності, наголошує на необхідності її чіткого структурування та специфікації, тобто правової визначеності й розмежування пучка прав між суб'єктами привласнення різних об'єктів з метою підвищення ефективності обміну.

Ці ідеї дозволили дещо модифікувати й наблизити до реальності неокласичну модель ринкової координації. Перш за все, у теоріях трансакційних витрат і прав власності було доведено неможливість поєднання економічних інтересів суб'єктів за рахунок цінового механізму й конкуренції без першочергового вирішення питань про стимули до обміну. Р. Коуз зазначає, що ринкові інтеракції, описані неокласичними моделями рівноваги, можливі тільки за умови нульових трансакційних витрат. У той же час, таке припущення далеке від реалій. Трансакційні витрати породжуються неповнотою інформації, невизначеністю в умовах незбігу інтересів економічних суб'єктів, які взаємодіють один з одним. Тому, вступаючи у сферу обміну, суб'єкти прагнуть знизити рівень цих витрат, сприяючи тим самим, зростанню зиску від

здійснення ринкових угод. Результатом таких дій є виникнення інститутів, здатних знижувати рівень трансакційних витрат.

Головним із таких інститутів неінституціональна теорія вважає інститут власності, оскільки будь-яка угода – це не що інше, як обмін пучками правомірностей, тобто правами власності. Розширення або звуження прав власності, якими володіють економічні суб'єкти, зумовлює також і зміну умов та масштабу обміну. Отже, якщо права власності будуть повністю визначені й захищені, то трансакційні витрати можуть стати нульовими. Це створить умову для ефективного функціонування ринкового механізму. Таким чином, враховуючи наведені аргументи, трансакційні витрати можна інтерпретувати як ті, що йдуть на координацію діяльності економічних суб'єктів й усунення розподільчого конфлікту між ними.

Представники неінституціоналізму і, головним чином Р. Познер, підкреслюють, що коли розміщення ресурсів за допомогою ринку стає надто дорогим рішенням, держава може зробити вибір із кількох форм втручання, щоб спрямувати ресурси туди, де їх використання цінується вище. Один із таких підходів полягає в тому, щоб прямо розподілити виключні права власності. Інший – змінити схему прав власності з метою зниження трансакційних витрат і поживлення ринкового обміну [80].

Розглянуті вище теорії свідчать про те, що переважними методами дослідження в неінституціоналізмі залишаються неокласичні принципи аналізу. Представники даного напряму вирішують питання координації економічної діяльності в площині ефективності ринку. Юридичні правила й законодавча система як елементи державного устрою долучаються до аналізу тільки в тій частині питань, що стосуються ефективності ринкового механізму. Р. Познер з цього приводу сформував зрозумілу й просту максиму: юридичні правила мають «відтворити ринок», тобто сприяти встановленню такого розподілу прав власності, якого ринок міг би досягти за відсутності трансакційних витрат і до якого б економічні суб'єкти могли прийти самостійно за умови, що додатні витрати трансакцій їм би при цьому не заважали [81, с. 76].

Отже, вивчення робіт основних представників сучасної економічної науки дозволило встановити, що дискусії між науковцями ведуться, в основному, з приводу доцільності, масштабів, форм і методів державного втручання в економіку, однак, вони не стосуються самого принципу поєднання ринкової та державної координації. Так, у неокласичній теорії сформовано уявлення про самодостатність ринкового саморегулювання і вкрай мінімальну участь у цих процесах держави. Головну роль у такому баченні проблеми відіграла маржиналістська теорія, що пов'язала координацію дій мільйонів людей з роботою ринку, який сприяє пристосуванню індивідуальних планів до умов, створених повнотою інформації та цінами.

У теоретичних побудовах неоавстрійської школи координація відбувається на основі конкуренції та вільного ціноутворення, які акумулюють й обробляють розсіяні між членами суспільства знання. Оскільки державне втручання спотворює цінові сигнали і тим самим порушує встановлений

порядок, то воно виводиться із ринкового середовища і виконує функцію контролю за виконанням правил добросовісної поведінки.

Необхідність більш широких масштабів упорядкувальної діяльності держави в економіці усвідомлюється представниками німецького неолібералізму, особливо ордолібералами. Вчені даного напрямку вважають неправомірним обмежувати роль держави тільки контролем за дотриманням правил господарювання. Держава, на їх думку, зобов'язана створювати ці правила й змінювати їх тоді, коли вони перестають бути дієвими. Така позиція відрізняє німецьких учених від колег-представників інших шкіл лібералізму, оскільки вони відстоюють тезу про плідність державної участі у становленні й забезпеченні функціонування вільного і конкурентного ринку. Іншими словами, оскільки ринок не може виконувати свої координаційні функції без відповідних правил, то їх забезпечує та коригує економічна політика держави.

Німецькі неоліберали стверджують: «...перебої в господарських процесах виникають або як наслідок зовнішнього впливу, з яким ринкова господарська система не може самостійно справитися, і тоді звертається по допомогу до держави, або з причин неефективного порядку, в чому вже винна сама економічна політика» [82, с. 23]. Таким чином, держава як інститут формування ефективного економічного порядку також уводиться в механізм координації з причин недосконалості ринку. Кейнсіанська теорія виходить із подібного розуміння, оскільки відстоює державну активність через необхідність регулювання циклічного розвитку й зниження ступеня невизначеності ринкового середовища.

Інституціональна теорія у своїй традиційній версії доповнює ринкову координацію державним втручанням, виходячи із необхідності створення для успішного функціонування ринку необхідних умов, які полягають у розробці й забезпеченні загальних правил гри з метою зростання добробуту та досягнення суспільної справедливості. Разом з тим, безпосередній аналіз співвідношення ринкових і державних механізмів координації не входить у поле її фундаментальних досліджень – наявні тільки певні фрагменти цієї проблематики.

У межах неоінституціоналізму проведено ґрунтовний аналіз держави як творця формальних правил і гаранта їх виконання (тобто суб'єкта, який створює частину інституціонального середовища), розроблено теорію держави як організації, що поєднує суб'єктів, які прагнуть впливати на політичні рішення з метою максимізації власної корисності тощо. Проте в цьому напрямі інституціональної теорії не існує спроб розширити наукові пошуки до одночасного охоплення держави й ринку як інститутів координації. У ній домінує все той же властивий неокласиці підхід, за яким передбачається досліджувати втручання держави в економіку і наділення її певними функціями у зв'язку з недосконалістю ринків, що зумовлює необхідність високих трансакційних витрат на захист прав власності й конкуренції, на створення каналів обміну інформацією, правоохоронну діяльність, надання суспільних благ тощо.

Підсумовуючи вищевикладене, робимо висновок, що фактично представники всіх напрямів економічної думки вважають найбільш ефективною ринкову координацію економічної діяльності. Ні застосування принципово різних методологічних засад, ні ідейне протистояння в процесі вирішення більшості проблем економічного розвитку не завадили науковцям дійти цього, по суті, одного й того самого висновку по відношенню до інститутів координації економічної діяльності. Державна координація в теоретичних побудовах представників економічної науки визнається, але розглядається як неефективна порівняно з ринковою. Втручання держави в механізм ринкової координації припускається тільки тоді, коли безпосередньо ринок не може досягти високої ефективності.

Таке розуміння координації економічної діяльності та її механізмів не можна визнати задовільним. Протиставлення ринку й держави, визначення їх компенсаторної ролі по відношенню один до одного призводить до хибних уявлень про саму можливість досягнення за рахунок важелів свідомого управління необхідного оптимального співвідношення двох сторін координаційного механізму: виникає ілюзія побудови ідеальної моделі, у якій вплив кожної із сторін може звестися до невиправданого мінімуму. Невдалий досвід функціонування адміністративно-командної економіки та формування за рахунок її перебудови ринкової моделі виступає яскравим свідченням неправомірності протиставлення державної та ринкової координації, виходячи тільки із принципів їхньої ефективності.

Як показав здійснений аналіз, у ході розвитку економічної науки та її методології, з одного боку, науковцям вдалося визнати економіку залежною від впливу політичної, правової і культурної систем [83–86]. У результаті застосування міждисциплінарного підходу економіка стала розглядатися як інтегральна частина суспільства (див. рис. 1.2).

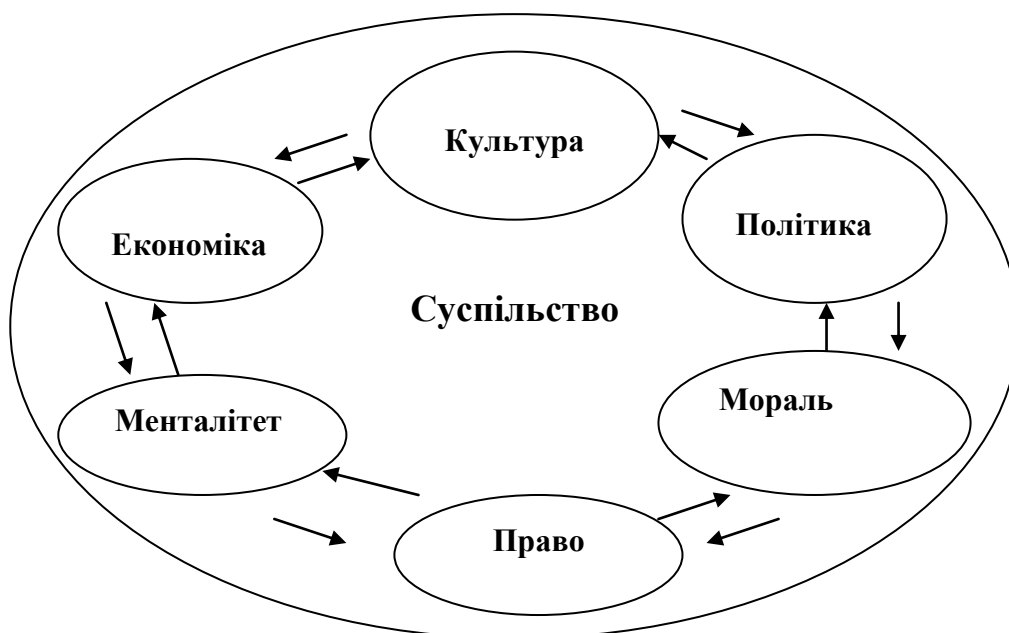


Рис. 1.2. Схема взаємодії економіки з різними сферами суспільства

Подана схема дає загальне уявлення про взаємодію різних сфер суспільства і відображає прості зв'язки між ними. У дійсності вони, безумовно, характеризуються значно більшою складністю і взаємозумовленістю. На даному етапі наукового пошуку така ілюстрація дозволяє теоретично усвідомити принципову можливість досліджувати державну й ринкову координацію як породження впливовості та взаємодії полісистемності суспільства, а не тільки політики й економіки.

При цьому слід зауважити, що з іншого боку, остаточно визнати економіку як рівноправну з іншими сферами суспільства, а також сформувані уявлення про державу й ринок як рівноцінних партнерів координації діяльності людей економічній науці все ще не вдалося. Як ми переконалися, усі проблеми координації вирішуються дослідниками в площині виключно ринкових зв'язків і механізмів. Отже, використовуючи міждисциплінарний підхід і базуючись на уявленні про взаємозалежність та взаємозумовленість суспільних сфер, належить виробити власну позицію в дослідженні процесу координації економічної діяльності. Як справедливо зазначає Л. Абалкін, «необхідно зрозуміти саму логіку суспільних змін, вивчити, як реально формуються сучасні механізми й структури регулювання економічних і соціальних процесів, як «розривається» це *неокласичне* (курсив мій) парне протиставлення держави й ринку, зручне в методологічному й навчальному плані, але надто далеке від життя» [87, с. 7].

Різні школи й напрями економічної науки досліджували втручання держави в ринковий процес з різних методологічних позицій і в різних предметних зонах, що не створило єдиного підґрунтя для дослідження їхньої взаємодії. І що головне, майже всі теоретики протиставили ринкову й державну координацію як явища, породжені особливостями функціонування економічної та політичної сфер суспільної організації. Оскільки ми ведемо наукові пошуки в площині встановлення причин існування в національних моделях різних співвідношень державної та ринкової координації, то для нас набуває вагомого значення розробка методологічних принципів, які б дозволили більш глибоко проникнути в суть взаємозв'язків між економічними суб'єктами.

Виконуючи це завдання, необхідно виходити з того, що процес координації полягає в досягненні погодженості економічної діяльності людей. Остання є усвідомленою поведінкою і пов'язується з певною мотивацією, цілями. Якщо дотримуватися неокласичного підходу, то «економічна діяльність є діяльністю раціональною, ... сфера економічної діяльності збігається із сферою раціональної дії. Уся економічна діяльність залежить від наявних цілей, саме вони визначають її зміст» [88, с. 94]. Отже, при такому розумінні в поле досліджень потрапляють тільки комерційні мотиви й корисливі інтереси суб'єктів. Звісно, якщо виходити із таких передумов, то дослідження в цій окресленій економічними кордонами предметній сфері може обмежитись застосуванням традиційної неокласичної методології. Застосування основних її принципів до аналізу процесу координації економічної діяльності об'єктивно

створює передумови для визнання найбільш ефективною його ринкової форми порівняно з державною.

Зазначимо, що описаний підхід відіграє вагомий роль, оскільки спрощує реальність і дозволяє у гносеологічному плані вивчити основні закономірності функціонування ринку й держави. Одночасно, він відображає тільки частину елементів економічної діяльності людей. Як свідчать реалії, далеко не все в ній можна звести до ринкових принципів, комерційних цілей та раціонального розрахунку. Цілеспрямованість не витісняє безлічі притаманних людині неекономічних мотивів, які впливають із широкого комплексу суспільних відносин. І якщо ми маємо на меті дослідити процес координації економічної діяльності, то не можемо не враховувати ці елементи. Саме вони беруть безпосередню участь у відштовхуванні або наближенні до стану погодженості інтересів учасників економічного процесу. У зв'язку з цим, перш за все, необхідно з'ясувати питання про чинники мотивації людини до економічної діяльності.

Як показав попередній аналіз, у процесі еволюції економічної науки було сформовано два основних методологічних підходи до аналізу цієї проблеми. Їх можна умовно визначити як об'єктивістський і суб'єктивістський. Суб'єктивістський підхід, характерний для неокласики та неоінституціоналізму, передбачає пояснення економічних явищ у термінах індивідуальної поведінки. З огляду на це економічна діяльність окремих людей, а також сукупних агентів (фірм, організацій, держави), розглядається як така, що мотивується егоїстичним інтересом. Відповідно, і вирішення проблеми координації різноспрямованих дій досліджується у суб'єктивістському підході за рахунок використання ринкових принципів, хоча й з урахуванням впливу інституціонального середовища.

Об'єктивістський підхід характерний для марксизму й, частково, для традиційного інституціоналізму, навпаки, розглядає суспільство не стільки як продукт діяльності людей, скільки як об'єктивно існуючу й незалежну від них реальність. Безумовно, це не означає, що оскаржується твердження, що суспільство генетично виникає внаслідок взаємодії індивідів. Але увага акцентується на тому, що, виникнувши, воно починає жити власним життям, функціонувати за своїми законами і нав'язувати людям свій порядок речей.

Витоки цієї ідеї в соціологічних концепціях О. Конта й Е. Дюркгейма, які стверджували: «суспільство – є реальність *sui generis* (як вона є), тобто вона існує сама по собі і не виступає наслідком властивостей суб'єктів, що діють у суспільстві» [89, с. 85]. Відповідно до цього підходу економічна діяльність пов'язується із більш широким комплексом мотивів, детермінованих суспільними чинниками. Таким чином, проблему координації вже не можна вирішити в площині виключно ринкових взаємодій.

К. Бруннер, досліджуючи еволюцію поглядів на природу індивідуальної поведінки, дійшов висновку, що суб'єктивістський та об'єктивістський підходи набули в соціальній науці свого відображення як дві основні теоретичні моделі – економічної та соціологічної людини [90, с. 55]. Для визначення економічної людини використовується акронім REMM, що означає «resourceful, evaluative,



maximizing man», тобто «винахідлива, та, що оцінює й максимізує, людина». Така модель передбачає, що суб'єкт у ході економічної діяльності поводить себе тільки раціонально і спрямовує свою діяльність на досягнення мети, заданої функцією корисності.

З соціологічного погляду у межах досліджуваного К. Бруннером акроніма SRSM [(він означає соціалізовану людину (socialized), людину, яка виконує роль (role-playing), людину, що може підлягати санкціям (sanctioned man)], можна виділити дві типові моделі людини. Перша – це відображення суб'єкта, приватні інтереси якого соціально детерміновані й визначені суспільством у процесі соціалізації та ієрархізації. Такий суб'єкт пристосовується до виконання певних ролей, встановлених у суспільстві. Ці ролі відображають стабільні індивідуальні й групові очікування, унаслідок чого члени суспільства повною мірою можуть передбачати поведінку один одного. Але оскільки люди з недостатнім ступенем соціалізації можуть відхилитися від своєї ролі, то суспільство вдається до санкцій, які накладаються відповідно до загальноновизнаних суспільних норм.

Друга модель, розроблена С. Лінденбергом і визначена як OSAM [(це людина, яка має свою думку (opinionated), здатна сприймати (sensitive), діяти (acting man)], передбачає, що суб'єкт самостійно формує власну позицію відносно різних аспектів свого життя і діє відповідно до такої позиції. При цьому передбачається, що на даний процес може впливати й оточення, оскільки людина завжди готова до змін [91, с. 99–113]. Наявність у представника моделі OSAM власної думки й здатності сприймати соціальний вплив на процес її формування, зумовлює виникнення очікувань, пов'язаних із виконанням нею певних соціальних ролей. Іншими словами, суб'єкт оцінює події з огляду на відповідність виконуваних ролей або відхилення від неї. Таким чином, його очікування не пов'язуються з вибором і максимізацією корисності.

Вищенаведені моделі свідчать, що природа індивідуальної діяльності суб'єкта постає, з одного боку, як породження раціональних дій (їх окремим випадком є поведінка, спрямована на максимізацію корисності), а з іншого – як результат впливу соціального оточення. Якщо економічна людина вільна у прийнятті своїх рішень та встановленні опосередкованих соціальних зв'язків (насамперед через співвідношення результативності дій або через цінні сигнали), то соціологічна людина повністю залежить від соціокультурного середовища й інститутів. Виходить, за влучним виразом американського економіста Дж. Дьюзенберрі, що «...вся економічна теорія присвячена тому, як люди здійснюють вибір, а вся соціологія тому – чому люди не мають жодного вибору» [92, с. 79].

Такі діаметрально протилежні погляди на поведінку суб'єктів ускладнюють дослідження детермінантів економічної діяльності, оскільки не дозволяють розглядати індивідуальні цілі як універсальний принцип її здійснення. Проте, неправильним виявляється й твердження, що всі цілі й мотиви окремо взятої людини визначаються соціальним середовищем її існування. Унаслідок цього виникає необхідність у створенні методологічної

основи, на якій можна було б поєднати економічний і соціологічний підходи до аналізу економічної діяльності людини.

### **1.3. Системний інтегралізм як концептуальне підґрунтя аналізу координації економічних взаємодій**

В інституціональній теорії, що зародилася у 30-ті рр. ХХ ст. як ідейна опозиція неокласиці, було зроблено перші спроби пов'язати модель економічної людини з факторами її соціокультурного оточення. Однак проблема поєднання економічних і соціологічних підходів у межах цієї теорії остаточно так і не була вирішена. Щодо традиційної течії інституціоналізму, то в ній, як і в соціології, визнається детермінованість економічної діяльності суб'єктів переважно інституціональним середовищем.

Незважаючи на зазначене, концепцію Т. Веблена не можна повністю звести до соціологічних теорій, оскільки вчений пішов значно далі їхніх положень, визначаючи людину як соціобіологічну істоту, рушійною силою поведінки якої є інстинкти, а обмежувачем – соціальні інститути. Серед традиційних рушійних сил, що спонукають людину до економічної діяльності, Т. Веблен називає родинні почуття, що базуються на інстинктивному прагненні до праці та проявляються у піклуванні про свою сім'ю; інстинкт майстерності (смак до гарно виконаної роботи); допитливість, прагнення до знань; а також один із найдавніших детермінантів людської активності – інстинкт суперництва.

Останній лежить в основі інститутів власності й конкуренції. «Де б не виявлявся інститут приватної власності, нехай навіть у слабозвиненій формі, – пише вчений, – там процес економічного розвитку носив характер боротьби за володіння майном. Мотив, що лежить в основі власності, – це суперництво» [71, с. 75–76].

Виростаючи із інстинктів, інститути оточують людину, створюють певне соціокультурне середовище, у якому проходить її безпосередня діяльність. За їх допомогою формуються зв'язки між людьми, і в цьому сенсі інститути полегшують та спрямовують їхню взаємодію. Водночас вони створюють обмеження для діяльності людей, змушуючи їх дотримуватись правил гри. За рахунок цього інститути роблять поведінку людей передбачуваною та певною мірою визначеною.

Дж. Ходжсон, сучасний представник традиційного інституціоналізму, повністю підтримує позицію Т. Веблена, стверджуючи, що «правила укорінюються в силу того, що люди прагнуть постійно їх виконувати: унаслідок цього виникають стереотипи поведінки, які формують структуру майбутніх погоджених дій і створюють стимули до подібних дій» [93, с. 13].

Отже, з позиції традиційного інституціоналізму, суб'єктам, з яких складається суспільство, вже передано інституціональні утворення у вигляді певних правил, що регулюють економічні взаємодії. Їм також надаються певні способи виконання й підтримання цих правил. А значить будь-яка економічна діяльність реалізується в рамках наявних інституціональних обмежень, вони

одночасно стримують і стимулюють людську активність. Як бачимо, традиційний інституціоналізм більшою мірою характеризує суб'єктів на основі характеристик інститутів, коли первинні правила й норми походять із інстинктів, а через укорінення в звичках сприймаються людьми на свідомому та підсвідомому рівнях, формують стереотипи мислення, які надалі передаються через культурні надбання до наступних поколінь.

У той же час інститути не залишаються незмінними. На цю обставину слід звернути особливу увагу, оскільки саме в ній розкривається зміст механізму детермінації соціальної дії, розробленого представниками традиційного інституціоналізму. У ньому, як впливає із нижче поданого вислову Т. Веблена, інститути не задаються настільки жорстко й екзогенно, як це відображено в соціологічних концепціях. Традиційний інституціоналізм припускає певну можливість самим індивідам активно впливати на інституціональне середовище, що робить інститути й індивідів взаємозумовленими між собою.

«Кожна людина, – пише Т. Веблен, – від якої вимагається змінити спосіб життя й звичні відносини з людьми, що її оточують, буде відчувати невідповідність між тим способом життєдіяльності, який диктується їй новими потребами, і традиційними, до яких вона звикла. Саме опинившись у такому становищі, люди отримують найбільш активний стимул до перебудови загальноприйнятого способу життя і з готовністю приймають нові життєві стандарти. А в такому становищі люди опиняються внаслідок потреби в засобах існування..., які перетворюються у форму грошових або економічних потреб. Тільки завдяки даній обставині ми можемо стверджувати, що сили, які приводять до реорганізації інститутів, є, головним чином, економічними силами... – це значною мірою відбувається під тиском грошових потреб» [71, с. 82].

У зв'язку з цим можна стверджувати, що результати економічної діяльності людей багато в чому залежать від особливостей інституціонального середовища. Одночасно підсумком їхньої взаємодії виступають певні економічні умови, у яких вони опиняються. Останні, у свою чергу, слугують передумовами дій, спрямованих на зміну існуючої інституціональної структури, і вже ця нова структура стає середовищем для наступних економічних дій.

Таким чином, згідно з концепцією традиційної школи, економічна діяльність відбувається в межах чинних інститутів, які виступають продуктом попередніх дій людей. Ці інститути сприяють існуванню повторюваних практик і, водночас, функціонують як обмежувачі поведінки. Згодом під тиском потреб змінюються економічні умови діяльності людей, між ними виникають нові форми соціально-економічних відносин, на яких базується нове інституціональне середовище.

Розглядаючи теорію економічної діяльності, розроблену представниками неінституціонального напрямку, відразу помітимо, що в ній поняття інститутів виглядає значно звуженим порівняно з їх оцінкою традиційним інституціоналізмом. Тут культурно-психологічний феномен поступився місцем

набору неформальних правил і правових норм, які жорстко структурують та обмежують поведінку економічних суб'єктів.

Представники неінституціоналізму намагаються дати правилам і нормам раціональне пояснення. За їх теорією інститути не задаються індивіду зовні як правила гри, а виступають результатом його свідомого вибору. Людина обирає дотримання соціальних норм і правил тому, що вони дозволяють економити сили на досягненні оптимального вибору. Часто вже відпрацьований у суспільстві механізм прийняття рішень може бути більш корисним для індивіда, ніж складний пошук оптимального варіанта. У силу цього інститути досліджуються переважно через їхній вплив на рішення, які приймають економічні суб'єкти. Узагальнення неінституціональних концепцій, які пояснюють причини дотримання норм і правил дозволило зробити такі висновки:

1. Суб'єкти прагнуть діяти раціонально, але в реальній дійсності ця здатність властива їм тільки незначною мірою, оскільки існує обмеженість такого ресурсу, як інтелект. Тому вони намагаються його заощадити. А для цього необхідно або зменшити витрати в ході самих процесів прийняття рішень, звернувшись до звичок і правил, або звернутись по допомогу до владних структур, зокрема, уряду. Отже, індивід керується правилами у тому випадку, коли витрати на дотримання цих правил нижчі, ніж за умови їхнього ігнорування.

2. Масштабність інформації при обмеженості часу й уваги агента також детермінує звернення до звички і правил. У зв'язку з цим певного значення набуває такий фактор, як складність інформації. Тоді, коли доступна інформація, необхідна для прийняття оптимального рішення, настільки складна, що стає неможливим проведення її вичерпного аналізу, правила та звички можуть сприяти досягненню оптимуму.

3. У разі невизначеності, тобто тоді, коли життєво важлива інформація про ймовірність настання майбутніх подій недоступна, поведінкові стратегії, як правило, формуються на зразок загальноприйнятих дій, тобто шляхом дотримання правил.

Отже, у неінституціоналізмі дотримання норм і правил розглядається крізь призму отримання вигоди від їхнього виконання, а, відтак знову підводиться під раціональні схеми. Але, як справедливо зазначає Ю. Ельстер, «соціальна норма – це не таксі, із якого можна вийти, коли захочеться. Ті, хто дотримується соціальної норми, пов'язані нею й тоді, коли вона не захищає їхніх інтересів. У конкретних ситуаціях дотримуватись норми може бути корисною справою, але це не означає, що так буде завжди. Більше того, не слід думати, що існування тієї чи іншої норми можна пояснити її потенційною корисністю» [94, с. 80].

На цю обставину звертає увагу і Дж. Ходжсон, підкреслюючи, що «корисні наслідки того, що люди дотримуються звичок або правил, самі собою не пояснюють, чому вони покладаються на правила й звички. Було б помилкою функціоналістського змісту розглядати корисні функції явищ як причини їх існування. Принципова альтернатива функціоналізму полягає в еволюційному

поясненні, згідно з яким корисний характер правила або звички, що проявляється за певних обставин, дає вибіркові переваги тим, хто його приймає» [93, с. 14].

Разом з тим, розглядаючи еволюційні теорії, робимо висновок, що в частині пояснення причин виникнення правил ці теорії надто схожі на концепції традиційного інституціоналізму. З цієї причини вони не можуть вважатися такими, що дають вичерпне пояснення характеру мотивації суб'єктів до економічної діяльності. Так, Е. Фромм і гуманістична політекономія пов'язує даний процес із необхідністю відтворення людини як соціобіологічної істоти. У його основу політекономи-гуманісти закладають інстинкт збереження виду й передачу культурної ідентичності.

«Людина вирвана із тієї єдності з природою, яка властива тваринному існуванню, – стверджує Е. Фромм. – При цьому, завдяки наділеності розумом і уявою, вона усвідомлює свою самотність й ізольованість, своє безсилля і невігластво, випадковість свого народження й смерті. Людина не перенесла б навіть хвилини такого існування, якщо б не змогла знайти нових зв'язків із своїми родичами, замість існуючих, що регулювалися інстинктами... Необхідність єднання з іншими живими істотами є нагальною необхідністю, від задоволення якої залежить психічне здоров'я людини» [69, с. 43–45].

Учений виділяє кілька шляхів для пошуку й досягнення такої єдності. По-перше, це єдність із світом через підпорядкування окремій особистості, групі, організації, Богу (інститут – засіб подолання ізольованості). По-друге, це єдність із світом за рахунок влади над ним (інститут – влада). І, по-третє, це – любов як поєднання з чим-небудь або з ким-небудь поза собою за умови збереження відокремленості й цілісності власного «Я» (інститут – відносини між людьми).

Неоавстрійська школа і, зокрема, Ф. фон Хайек, також наголошують на існуванні інститутів у зв'язку з необхідністю відтворення людської спільноти. З огляду на це, вони визнають поряд із раціонально усвідомленим інтересом додаткові мотиваційні змінні економічної діяльності, зумовлені існуванням соціальних норм і правил. При цьому вчені зважають на факт обмежених можливостей розуму людини. На думку представників даної школи, окремо взятий суб'єкт не може свідомо врахувати, зібрати в єдине ціле всі конкретні факти, які у своїй сукупності складають порядок суспільства. Однак, він може користуватися знаннями інших людей.

Отже, людина вступає у взаємодію з іншими суб'єктами і робить це через необхідність пристосування, адаптації до зовнішніх умов, у силу неможливості для кожної індивідуальної свідомості осягти всю сукупність знань про навколишній світ. Вона діє на основі довіри до вже наявних речей, діє згідно із встановленими правилами. У процесі регулярності виконання таких дій, власне, і виникають інститути. Іншими словами, за концепцією неавстрійської школи, люди діють вже в межах погодженої структури взаємних контактів і завдяки цьому отримують можливість досягати поставленої мети.

«Культурна спадщина, в умовах якої народжується людина, – пише Ф. фон Хайек, – складається із сукупності усталених практик, або правил

поведінки, що увійшли в її склад тому, що забезпечили успіх групі людей, які не могли знати заздалегідь, що саме ці правила поведінки приведуть до бажаного результату. Те, що ми називаємо розумінням, є простою здатністю реагувати на оточення за допомогою шаблонних дій, які забезпечують виживання... Розум не скільки створює правила, стільки складається із правил дії, тобто із сукупності правил, які не були ним створені, але стали спрямовувати дії людей, оскільки дотримання саме цих правил забезпечувало їм переваги перед іншими людьми та їх групами» [97, с. 37].

Таким чином, за еволюційною теорією, інститути виникають як продукт природного відбору найбільш ефективних правил унаслідок того, що, по-перше, вони зберігають людину як вид і, по-друге, створюють кращі умови для її існування. Отже, представники цієї теорії також виходять із заданості інститутів. Саме з огляду на «розчинність» індивідів в інститутах більшість науковців відзначають глибоку хибність як традиційного інституціоналізму, так і його еволюційних версій.

До вищевикладеного слід додати, що останнім часом активно розробляється концепція інституціональної людини, під якою «у радикальній постановці питання розуміється індивід, який у своїй діяльності керується виключно інститутами, а в менш радикальній – скоріше інститутами, ніж розумом» [96, с. 145]. На відміну від економічного та соціологічного суб'єкта, для характеристики інституціональної людини уводиться теза про притаманність їй мотивації, пов'язаної із її свідомим вибором між інститутами. За такого підходу точкою відліку взаємодії суб'єктів є усталена інституціональна структура, у межах якої обираються правила й форми діяльності. Іншими словами, переважним виступає соціальне середовище. Воно ж пропонує альтернативи діяльності, із яких суб'єкти роблять раціональний вибір.

Як справедливо зазначає А. Ткач, «недоцільно виокремлювати суб'єктивність та індивідуальність, оскільки це означало б недооцінку культурного й інституційного контексту або трактування останнього як ненавмисного наслідку індивідуальних дій. Проте й інша крайність не дає бажаного результату. Якщо вважати, що індивідуальність визначається соціальним оточенням, тоді один тип редуccionізму замінюється на інший, методологічний індивідуалізм – методологічним холізмом. Обидва підходи нас не задовольняють. Завдання полягає в необхідності так сформулювати відношення між дією і структурою, щоб зберегти структурну природу дії і реальність самого вибору та дії. Це складне завдання досі не вирішене» [97, с. 51].

Дійсно, якщо розглядати завдання економічної теорії та соціології в тому, щоб визначити й пояснити детермінанти економічної активності людей, то стає очевидним, що основні положення цих наук відображають тільки окремі аспекти цієї проблеми. Для розуміння особистості у всій сукупності притаманних їй мотивів, стимулів, інтересів, необхідно застосовувати міждисциплінарний підхід. На нашу думку, тільки його реалізація як методу дослідження відкриває можливість правильно зрозуміти рушійні сили діяльності людей. Оскільки ці сили породжені не тільки економічними, а й

соціокультурними, правовими, політичними та іншими сферами суспільного життя й вивчаються, відповідно, різними науковими дисциплінами, то нам не обійтись без застосування притаманних їм методів дослідження при вивченні економічних проблем.

Найбільш послідовно міждисциплінарну методологію реалізує сьогодні інституціоналізм, який, «викристалізувавшись із історичного підходу, соціології, марксизму й критичного аналізу ортодоксії, сьогодні зміг підвестись до таких висот, що в сучасному вигляді містить у собі всі дані напрями як самостійні компоненти» [98, с. 120]. Разом з тим, як ми переконалися, остаточного поєднання методологічного інструментарію економічної науки й соціології в дослідженні детермінантів економічної діяльності та її координації в межах цього напрямку все ще не відбулося.

Застосування міждисциплінарного підходу представниками інституціональної теорії сприяло усуненню економічного детермінізму при дослідженні причинних зв'язків розвитку суспільства. Проте аналіз сучасних напрацювань інституціонального змісту дає нам можливість одночасно стверджувати й те, що ідейна різноманітність інституціоналізму, з одного боку, дійсно збагатила дослідницький апарат даної теорії й відкрила можливість в економічних дослідженнях застосовувати методи інших наук, а з іншого – настільки розширила предмет аналізу, що це породило цілий ряд внутрішніх суперечностей вже самої інституціональної теорії.

Як відзначає багато науковців, унаслідок інтеграції в інституціоналізмі концептуальних основ різних наукових підходів поле його досліджень стало аж занадто широким. Дослідники, обираючи той чи інший методологічний інструментарій інституціонального аналізу, цілком закономірно потрапляють у сферу більшого впливу або психобіологічної, або соціологічної, або юридичної чи економічної складових. Унаслідок цього вони отримують концептуально різні результати. А це, у свою чергу, зумовлює співіснування різних визначень основних категорій, які вважаються базовими для інституціоналізму, у зв'язку з чим ускладнюються наукові пошуки при застосуванні інституціонального підходу як методу аналізу.

Як відомо при будь-яких дослідженнях, що ґрунтуються на інституціональній теорії, використовується ключове поняття «інститут». Але при першій же спробі пізнання сутності даного явища ми стикаємося з тим, що на сьогодні все ще немає загальноприйнятого визначення цієї наріжної для інституціоналізму категорії. У різних напрямках інституціональної теорії, а іноді навіть і серед представників однієї і тієї самої її течії, побутують далеко неоднакові трактування даного поняття.

Так, засновник інституціоналізму Т. Веблен, уперше висуваючи поняття інститутів, визначив їх як «стійкі звички мислення, характерні для великого співтовариства людей» [71, с. 201]. Підкреслюючи ознаку звичності, стійкості й поширеності способу мислення, а також спираючись на культурні норми й традиції, вчений відстоював не скільки обмежувальний характер інститутів, стільки їх здатність до формування стійкої структури взаємодії між людьми. Практично так само міркує і Дж. Ходжсон, визначаючи, що інститути – це

«соціальна організація, яка за допомогою звичок, традицій або правових обмежень формує довгострокові рутинізовані схеми поведінки» [99, с. 37]. Для Дж. Ходжсона інститути – це ще й «довговічні системи правил, які утвердились і які створюють структуру соціальних взаємодій... Тим самим сюди включаються як норми поведінки й соціальні конвенції, так і юридичні та формальні правила» [93, с. 11].

Проте вже Д. Норт відходить від такого трактування інститутів. У його концепції відзначено чітко обмежувальний характер інститутів. Останні являють собою «правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло» [100, с. 11]. «Інститути, – на думку дослідника, – включають як формальні правила і неформальні обмеження (загальноновизнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмежувачі діяльності), так і певні характеристики примусу до виконання тих або інших» [101, с. 7].

Причому Д. Норт проводить чітку межу між інститутами й організаціями і вважає таке розмежування необхідною передумовою для розробки теорії інститутів. Поняття «організація» охоплює політичні органи й установи, економічні структури, громадські та освітні організації. Організації створюються для досягнення певної мети і виступають головними агентами інституційних змін. Таким чином, якщо інститути є набором правил і законів, що визначають взаємодію окремих суб'єктів, то організації виступають такими суб'єктами, і самі можуть стати об'єктами інституційних змін.

О. Вільямсон, загалом, не відходить від позиції Д. Нортона, визначаючи інститути як «основні політичні, соціальні, правові норми, що є базою для виробництва, обміну й споживання» [102, с. 31]. Проте він включає в структуру інститутів ті елементи, які Д. Норт вважає організаціями: «Фірми, ринки і взаємні угоди є найважливішими економічними інститутами» [103, с. 15].

Обмежившись розглядом тільки кількох, до того ж класичних визначень інститутів, починаємо розуміти відсутність в сучасному інституціоналізмі категоріального оформлення даного поняття. Як справедливо зазначає О. Мамедов, більш ніж за сімдесят років «...інституціоналісти так і не змогли зробити перший, необхідний для формування будь-якої наукової концепції крок – більш-менш зрозуміло пояснити, що ж являє собою їх предметна категорія «інститут» [104, с. 119]. За словами Е. Остром, «жодна галузь наукових досліджень не може бути розвинена, якщо її учасники не поділяють загального уявлення про ключові категорії даного дослідження» [105, с. 7]. У зв'язку з цим першочерговим завданням при формуванні міждисциплінарного підходу на основі його інституціональної версії стає необхідність уточнення сутнісних характеристик самої категорії інституту. Тим більше, що такі спроби вже неодноразово здійснювалися в економічній науці.

Так, В. Якубенко, відзначаючи існування досить різних модифікацій визначення інституту, справедливо зауважує, що «з урахуванням усіх можливостей використання терміна «інститут» можна сконцентрувати увагу на чотирьох ознаках інституту, які утворюють замкнене коло в його тлумаченні. По-перше, у використанні поняття «інститут» опосередковано передбачається



процедура виведення мікроявищ і процесів на макрорівень. Інститут завжди розглядається як результат соціалізації, суспільного визнання... По-друге, поняття «інститут» пов'язується з організаційним чи правовим оформленням забезпечених легітимністю явищ. По-третє, а в економічному плані – це головне, будь-який інститут пов'язаний із сферою, яка визначає межі існування та підґрунтя отримання специфікованих, так званих вмічених форм доходів. По-четверте, у будь-якому інституті ознака соціальності є переважною, але не позбавленою природних, психобіологічних засад. Інститут з усією соціальною наповненістю так само занурений у природні витоки, що і його носії» [106, с. 22].

Таким чином, інститут не можна вважати однорідним феноменом. Враховуючи міждисциплінарний характер методології інституціоналізму, робимо висновок про цілковиту природність існування різних визначень його базової категорії. Більше того, аналізуючи здійснені вітчизняними дослідниками спроби узгодити існуючі визначення інституту, натрапляємо на твердження окремих учених про принципову неможливість сформуванню єдине універсальне тлумачення даного поняття, яке могло б задовольнити представників усіх інституціональних шкіл і напрямів [107; 108].

Однак не будемо настільки категоричними в даному питанні. На наше глибоке переконання, можливість реалізувати таке завдання все ж існує. Але для цього потрібно здійснити певний синтез різних підходів до трактування інститутів. І тут нам імпонує позиція В. Дементьєва, який вважає, що поняття інститут розкриває себе через множину, систему логічно узгоджених визначень, які відображають реальні зв'язки і взаємозумовленості, притаманні предмету пізнання. Учений наголошує, що всі визначення інституту, будучи гіпотетично поєднаними між собою, можуть дати тільки сукупність ознак (соціальних взаємодій, правил, механізмів примусу, колективної дії, порядку, організації тощо), які включає дане поняття. Але цього явно недостатньо. Для створення теорії інститутів необхідно пояснити існуючі форми та явища реальності, а також поєднати ознаки в щось ціле. Для цього необхідно знайти опосередковані ланки, що пов'язують між собою різні ознаки і роблять їх елементами цілісної теоретичної системи. Тобто, говорячи мовою логіки, слід показати, яким чином дані поняття співвідносяться між собою, як вони взаємодіють одне через одного й одне в одному [109, с. 30–31].

Керуючись цим підходом, вважаємо за доцільне застосувати метод класифікацій і звести всі класичні визначення інституту в групи за їх конституціональною ознакою. Це, на нашу думку, дозволяє викристалізувати сутнісний компонент кожного визначення, порівняти їх між собою та зрозуміти, на якій саме основі стане можливим формування методологічного підходу до отримання інтегрального визначення інституту [110].

Для зручності проведення аналізу пропонуємо зведену таблицю варіантів визначення категорії інститут, складену на основі концептуальних підходів класиків інституціоналізму та найбільш відомих представників сучасної російської та вітчизняної інституціональної теорії.

## Визначення інституту

Звичка	Правило	Норма	Інше
Звички мислення, характерні для великого співтовариства людей (Т. Веблен) [71, с. 201]	Набори соціально зумовлених <b>правил</b> (Т. Парсонс) [112, с. 51]	Основні <b>політичні, соціальні й правові норми</b> , які є базою для виробництва й споживання (О. Вільямсон) [103, с. 31 ]	Система взаємопов'язаних <b>індивідуально-психічних форм</b> , які сприяють суспільно-корисним трудовим діям (А. Богданов) [114, с. 158]
Панівні та значною мірою стандартизовані <b>суспільні звички</b> ( У. Мітчелл) [111, с. 59]	Традиційні усталені <b>системи правил</b> , які набувають структури соціальної взаємодії (Дж. Ходжсон) [99, с. 40]	Відносно стійкі до змін поведінки чи інтересів окремих суб'єктів та їх груп <b>формальні й неформальні норми</b> , а також системи норм, що регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб'єктів та їх груп тривалої дії (Г. Клейнер ) [113, с. 8]	<b>Колективна діяльність</b> , викликана необхідністю контролювати індивідуальну діяльність (Дж. Коммонс) [115, с. 5]
Соціальна організація, яка через <b>звички, традиції або правові обмеження</b> формує тривалі рутинізовані схеми поведінки ( Дж. Ходжсон) [93, с. 51]	<b>Правила гри</b> в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки ( Д. Норт) [ 101, с. 11 ]		Обмежені певними рамками, правилами та нормами <b>особливі сфери соціальних відносин</b> , належність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом і виступає підґрунтям для отримання специфікованих, так званих вмічених доходів (Якубенко ) [106, с. 26]
Мовний символ для кращого опису суспільних звичаїв... переважний та стійкий <b>спосіб мислення, який став звичкою</b> для групи або звичаєм для народу (У. Гамільтон) [116, с. 234]	Сукупність санкціонованих <b>правил</b> у єдності з соціальним механізмом їх захисту (В. Тамбовцев) [117, с. 108]		<b>Соціальні порядки</b> , включаючи формальні й неформальні правила, які через традиції, звички, звичаї, стереотипи або правові обмеження здатні створювати, замінювати й ліквідувати рутинізовані моделі економічної поведінки (О. Сухарев) [98, с. 66]

Необхідна умова досягнення свідомих цілей, що є результатом звичаїв, звичок або усталених практик. (Ф. Хайек) [ 95, с. 30]	<b>Формальні та неформальні правила,</b> створені людьми, а також механізми, що забезпечують їх дотримання (А. Шастітко ) [118, с. 32]		
	Сукупність, що складається з <b>правил і зовнішнього механізму примусу</b> індивідів до виконання усталених правил (А. Ткач) [78, с. 26]		

Як свідчить виконане нами групування визначень інституту, найбільш поширеним виявилось його подання у вигляді правил [56, 78, 99, 101, 112, 117, 118]. В інших тлумаченнях акцент падає на звичку, звичай, традицію як переважну ознаку інституту, що більшою мірою характерно для представників традиційного інституціоналізму [71, 93, 95, 111, 116]. У ряді визначень інститут постає як норма [103, 113]. Таким чином, на нашу думку, пошук інтегральної основи для отримання уніфікованого визначення інституту повинен відбуватись у площині з'ясування співвідношень між поняттями правила, звички, звичаю, традиції, норми.

Заради об'єктивності належить зауважити, що в ряді робіт таку спробу вже було здійснено. Зокрема, В. Тарасевич у статті «Інституціональна теорія: методологічні пошуки і необхідні гіпотези» проаналізував сучасні версії змісту норм, правил, звичаїв, звичок і традицій. Справедливо відзначаючи універсальний характер походження даних феноменів і неможливість їх віднесення тільки до власне економічних, екологічних, соціальних, духовних або політичних інститутів, вчений наголошує на тому, що «у пошуках теорій, які їх описують і пояснюють, необхідним є вихід за межі фундаментальної економічної науки» [77, с. 32–49]. На наш погляд, такий підхід видається найбільш конструктивним у побудові теорії інститутів.

Звертаючись до виконаного нами групування, робимо висновок, що більшість дослідників визначають інститут через правила. Довідкова література тлумачить правило як «постанову, припис, що встановлює порядок чого-небудь; спосіб мислення, норму поведінки, звичність, звичку» [119, с. 422]. Таким чином, з філологічного погляду перелічені мовні символи виражають

явища одного порядку. У середовищі ж економістів з цього приводу однозначності не існує. Розглянемо наявні тлумачення понять, з яких виводиться категорія інституту, шляхом поступового руху до формування теорії, згідно з якою ці феномени будуть за нашою попередньою версією мати вигляд ланцюга перевтілень, у якому явища переходять від однієї якості до іншої.

Вихідною ланкою формування поняття інститут є категорії «норма» і «правило». Саме навколо них і вибудовуються міркування про зміст інститутів. Наприклад, Д. Соколовський на основі довідкової, монографічної та навчальної літератури, що перекладена й видана в Україні, здійснює детальний аналіз сутності категорії норми, виділяє в ній існування юридичного, соціологічного, управлінського аспектів і, будуючи уніфіковане визначення даного поняття, робить висновок, що «норма – це зразок (модель, припис, правило) поведінки... Метою норми є регулювання відносин людей, підтримання певного порядку» [120, с. 88].

Порівнявши сутнісні ознаки категорій норми та інституту, автор зауважує, що «про інституції найчастіше згадують там, де йдеться про набір, систему правил, а термін «норма» швидше застосовується до окремого припису. Тож можна обґрунтовано говорити, що категорії норми й інституції мають однакову природу, але відрізняються ступенем системності... Інституцією будемо називати систему, тобто взаємопов'язаний між собою метою, об'єктом застосування набір норм. Отже, інституція є агрегатом норм, а норма – базовим, атомарним (неподільним) елементом інституції» [120, с. 91–92].

У цьому зв'язку виникає таке питання: якщо інститут – це сукупність норм, а окрема норма – модель, припис, правило, то чи можна вважати норму й правило тотожними? А. Ткач стверджує, що «в принципі поняття норми і поняття правила можуть бути розмежовані, проте таке розмежування чисто умовне» [78, с. 8]. Існує думка, що таке твердження не може вважатися коректним. Певна частина дослідників вважає норму в більшості випадків певним типом поведінки, обов'язкової до виконання, що слугує фактором підтримання порядку в суспільстві.

Разом з тим, коли замислитися над дієвістю в реальному житті встановленої нормативності, то очевидним стає факт, що її автоматичне виконання більшістю суб'єктів практично відсутнє. Звичайно, для одних людей норма є обов'язковим, внутрішнім спонукальним мотивом до певної діяльності, у той час як для інших – зовсім не вважається необхідним у практиці атрибутом. Дж. Ходжсон, Д. Норт, а за ними й А. Шастітко, В. Тамбовцев, А. Олійник, А. Ткач підтримують думку про те, що без створення дієвих механізмів примусу до виконання норм, а також без існування гаранта їх дійсного виконання будь-які приписи залишаються звичайною фікцією.

Саме в існуванні механізмів примусу полягає відмінність норми від правил. Останні, за влучним виразом Дж. Коммонса, встановлюють в економічній сфері грошові санкції, у політичній – розширення або обмеження свободи, а в моральній – осуд або несхвалення певних дій. Отже, у такому

розумінні норми носять добровільний характер і перетворюються на правила тільки тоді, коли стають чинними відповідні санкції до їх виконання. Коли керуватись твердженням Дж. Ходжсона, що «при переході до правил добровільний характер виконання норм зникає, а в дію вступають санкції» [99, с. 43], то правило можна визначити як санкціоновану норму.

Розглядаючи особисті правила, ми погоджуємося з Дж. Ходжсоном у тому, що при постійному дотриманні правило поступово переростає в звичку – «більш або менш самопідтримувану схильність або тенденцію до наслідування певної самовстановленої або набутої поведінки» [93, с. 41].

Висновки філософії та соціальної психології, починаючи з Дж. Дьюї і закінчуючи Є. Фроммом, переконують нас, що відповідно до своєї природи людина здійснює вчинки під впливом імпульсів і звичок, які формуються в освітньому процесі, на який, у свою чергу, впливають суспільні фактори. Звичка – це певні реакції індивіда, навіть набуття певної до них схильності, яка не може вважатися дією. Отже, звичкою є реакції індивіда як складний соціобіологічний комплекс, що змушує економічного суб'єкта дотримуватись певних правил.

У свій час Дж. Коммонс розмежував поняття звички і звичаю, вважаючи останній різновидом соціального примусу, що ініціюється громадською думкою. Розвиток звичаю закінчується його інституціалізацією. Тільки інституціоналізований звичай, на думку вченого, набуває функції примусу [121, с. 70–71]. Із цього випливає, що для перетворення правила на звичай, перше має затвердитись у суспільній свідомості, набути масового поширення та знайти відображення в реальній поведінці людей. Як наслідок цього процесу формується соціальний механізм примусу індивідів до виконання встановлених правил. Інакше кажучи, правило має перейти від індивідуального феномену (звички) до колективного, суспільного (звичаю).

Аналіз процесів індивідуальної та суспільної діяльності приводить нас до розуміння неправомірності протиставлення звички й звичаю за критерієм примусу. Адже даний механізм характерний і для індивідуальних дій. Але тоді він функціонує як такий, що має внутрішню природу і буває різним для окремих індивідів. Дійсно, людина народжується у певний історичний період, коли вже склалася і діє певна система правил та норм. Проходячи етап соціалізації, вона підпадає під вплив виховання й освітніх процесів і, таким чином, набуває схильності дотримуватись правил поведінки, характерних для відповідної епохи. У цих правилах поєднуються етико-національні, культурні, соціально-економічні засади, на яких базується поведінка суб'єктів, що проживають на певній території. Отже, завдяки соціалізації людина починає керуватись масово встановленими правилами.

Одночасно слід мати на увазі ще й те, що кожна людина проходить виключним чином індивідуальний шлях соціалізації. З цієї причини вона може не наслідувати здатність реагувати на певні суспільні правила. Тому ми можемо вести мову про існування двох видів примусу до їхнього виконання – самообмеження, встановленого безпосередньо суб'єктом, а також зовнішнього обмеження, яке привноситься з боку інших учасників соціальних відносин.

З огляду на висловлені аргументи робимо висновок, що звичка і звичай є феноменами різних рівнів ієрархії. Звичка – це характеристика окремого суб’єкта, у той час як звичай регулює взаємодію багатьох. Причому звички можуть бути різними в різних людей, звичай набуває масового поширення і тільки тоді починає виступати силою примусу для великої спільноти людей.

Отже, і це є принциповим моментом, інститут в інституціональній теорії постає як виключно соціальне явище, що у своєму виникненні й розвитку набуває послідовної зміни форм від норми до правила і звичаю. Інститут створює особливу основу, мотив дії, притаманний виключно людині в процесі її спільної діяльності з іншими. У свою чергу, інстинкти, генетично наслідуювані й набуті особисті правила, які в силу повторюваності перевтілюються у звичку – це складові іншого суб’єкта – індивіда. Для узагальнення проведеного нами аналізу співвідношення «елементів» інституту пропонуємо схему, зображену на рис. 1.3.

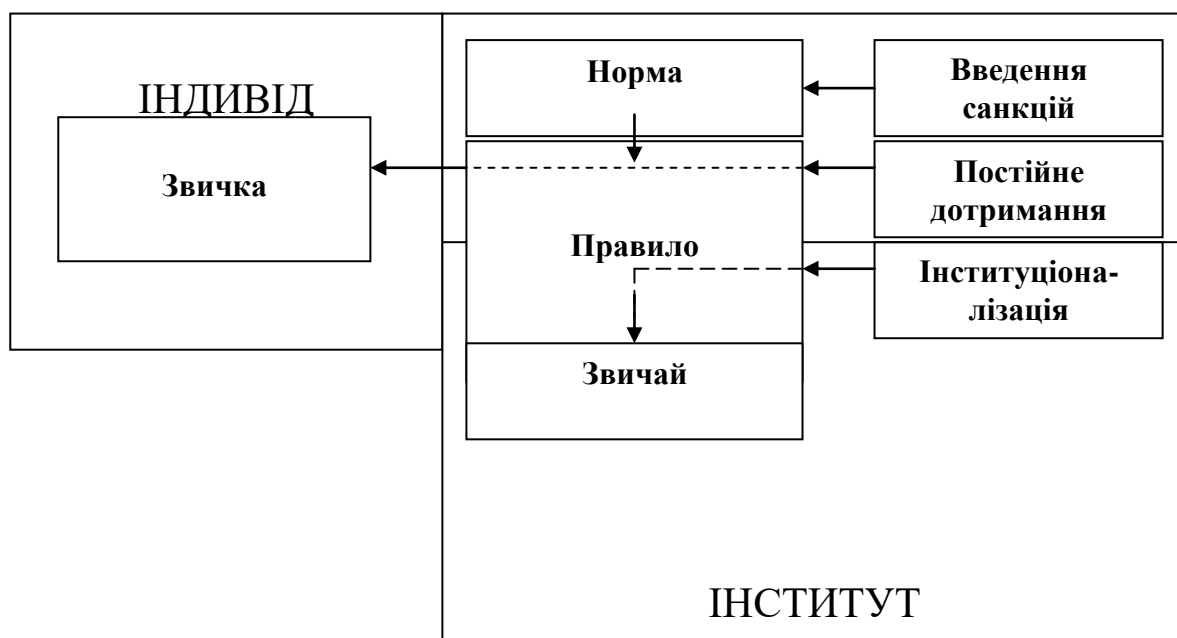


Рис. 1. 3. Схема внутрішніх структурних елементів категорій «інститут» й «індивід»

У цій схемі вихідним елементом мотивації виступає норма – припис до певних соціально бажаних дій. Норма перетворюється на правило при застосуванні санкцій, що мають або ендогенну або екзогенну природу. Постійне дотримання правил ендогенного походження перетворюється на звичку, що є індивідуальним феноменом. Інституціоналізація суспільних правил являє собою формування звичаю.

Як свідчить схема, результатом дослідження характеру співвідношення складових інституту, що відобразив динаміку його структурної природи, ми отримали двох незалежних суб’єктів інституціонального аналізу – індивіда й інститут. Це дає нам усвідомлення певної методологічної проблеми інституціональної теорії – відриву індивіда від суспільства, у якому існують інститути.

На нашу думку, такий підхід неприйнятний для дослідження процесу координації економічної діяльності, оскільки не дозволяє осмислити всієї сукупності зв'язків людини із суспільством. Стверджуючи, що норми й правила є також детермінантами економічної активності, представники інституціоналізму одночасно залишають поза увагою безпосередній процес і механізми впливу перших на економічну діяльність.

Якщо повернутися до теорій більш раннього періоду, тобто тих, що започаткували підходи до сферного аналізу суспільства, то в даних дослідженнях першоосновою виступала саме людина, її пристрасті й афекти як рушійна сила індивідуальної діяльності. Зокрема теоретики природного права відштовхувалися у своїх міркуваннях від внутрішнього світу людини. І якщо ми використовуємо їхній аналітичний підхід, то зможемо зрозуміти в найбільш загальному вигляді взаємовідносини між державою і ринком.

На перший погляд таке твердження може видаватися дивним. Але коли розглянути вищезазначену проблему під кутом людської психології й антропології, то не важко буде помітити, що залежно від того, чи визнаються люди схильними до співпраці, кооперації, або навпаки, до неузгодженої поведінки, встановлюється й відповідний спосіб координації їхньої діяльності.

Звичайно, підхід, що враховує положення теорії природного права, окреслює тільки загальну картину проблеми та вказує на її витoki. Поглиблене дослідження вимагає застосування більш складного сучасного методологічного інструментарію. Як ми переконалися, інституціоналізм працює навколо правил, намагаючись дати відповідь на запитання про причини їх виникнення, зміни й характер впливу, який вони здійснюють на поведінку людей. Ми також пройшли цей шлях, сформувавши концепцію, у якій сама людина, а точніше її внутрішній світ, поступово вийшла за межі здійснюваного аналізу. Таким чином, на нашу думку, інституціоналізм як методологія досліджень може розвиватися і стати більш адекватним інструментом аналізу координації економічної діяльності тільки тоді, коли в його арсеналі набувають дієздатності теоретичні прийоми пізнання процесу детермінації індивідуальної діяльності в суспільну, зумовлену характером функціонування соціальних інститутів.

Для отримання інструментів дослідження, які б дали можливість пов'язати мотивацію до діяльності окремого суб'єкта з соціальними категоріями, доцільно, на наш погляд, поєднати у річищі інституціональної теорії певні елементи методології інших соціальних наук. Ми вважаємо, що саме завдяки синтезу дисциплін, які вивчають природу людини, відкриваються значно більші можливості для з'ясування аналітичного руху від дій окремої людини до відносин між людьми, і далі – до формування інститутів і структур, які оформляють і координують економічну діяльність.

Перш за все, належить звернути увагу на необхідність залучення до аналізу економічної діяльності й проблем її упорядкування досягнень теоретичної та прикладної психології. Ці науки за своїми предметними зонами найбільшою мірою наближені до визначення феномена мотивації діяльності людини. Оскільки раціональна поведінка суб'єктів пов'язана із сукупністю

психологічних детермінантів, то вивчення їхньої впливовості об'єктивно вимагає використання положень практичної психології.

Традиційна соціологія дистанціювалась від такої необхідності, наголошуючи, що «сфери явищ, що вивчаються психологією та соціологією, зовсім різні й не дають навіть найменшого приводу для їх змішування або ототожнювання. При накладанні одна на одну вони не збігаються і взаємно не покриваються. ...Психологія має своїм предметом явища, що перебувають у межах індивідуальної психіки, а не міжпсихічні або інтердентальні процеси. Подібно до анатомії, психологія анатомує індивідуальну психіку, розкладаючи її на елементи – волю, інтелект, почуття-емоції, подібно фізіології, вона вивчає процеси, які тривають у межах індивідуальної душі, ... але її компетенція не виходить за межі душі або свідомості. Міжпсихічні процеси спілкування, взаємні акції та реакції людей її не цікавлять... Для соціології, навпаки, саме вони є важливими, у той час коли явища індивідуальної психіки – тільки з огляду на причини наслідків, які з них випливають» [122, с. 38].

Економічна теорія не була настільки категоричною у своєму ставленні до напрацювань психології. Як відомо, і Дж. М. Кейнс, і представники неоавстрійської школи (Л. фон Мізес і Ф. фон Хайєк), і творці теорії ігор (Дж. Фон Нейман і О. Моргенштейн) та автори концепції людського капіталу (Г. Беккер) неодноразово зверталися до психологічних передумов економічної діяльності людини. Разом з тим, ці дослідники суттєво обмежували сферу використання положень психології в економічних дослідженнях. Зокрема, у становленні створеної Л. фон Мізесом науки про людську діяльність – праксеології, підкреслено значну роль психоаналізу. Але поряд з цим відзначено дуже вузьку примежову зону застосування останнього. «Об'єкт нашої науки, – пише вчений, – це людська діяльність, а не психологічні процеси, які реалізуються у вчинках. Предмет психології – внутрішні процеси, які приводять або можуть привести до певної діяльності. Психоаналіз – це також психологія, і він вивчає не діяльність, а сили й фактори, які спонукають людину до тієї чи іншої діяльності. [52, с. 14–15]. Уже в іншій роботі він наголошує: «Предметом праксеології є діяльність сама по собі, а не мотиви, які спонукають людину домагатись певних цілей» [123, с. 198].

Як бачимо, така позиція усуває із предметного поля економічних досліджень фактори діяльності, детерміновані внутрішньою природою людини. Ці уявлення, власне, і визначили межі застосування положень психології у науках про суспільство і діяльність у ньому людини (хоча певне відхилення від такої позиції демонструють доктрини Е. Фромма і Г. Маркузе). Сьогодні ми не можемо наслідувати цю традицію. Поява нових наукових дисциплін і методів аналізу дали нам широке поле емпіричних фактів, які свідчать про те, що індивідуальні дії в економічній сфері не можуть бути зведеними тільки до егоїзму. Як виявилось, людина приймає рішення, взаємодіє з іншими людьми й організаціями під впливом настільки різних імпульсів, що пояснити їхню природу й механізм впливу стає можливим тільки при застосуванні багатьох наук, тим чи іншим чином пов'язаних із дослідженнями природи самої людини.



Не викликає сумнівів, що психологія здатна пояснити загадки мотивації людської діяльності, дозволяє виокремити й зрозуміти рушійні сили, які зумовлюють ті чи інші економічні наслідки. Без застосування сучасних досягнень психології ми зможемо отримати не більше, ніж неокласичну модель, а вона, за влучним висловом Г. Задорожного, є «примітивним розумінням людини як рахункової лінійки своїх егоїстичних інтересів, зумовлених природними інстинктами» [124, с. 26]. Сьогодні, стверджує вчений, необхідно вести мову про компетентність учених-економістів, яка має відповідати сучасним досягненням передового пізнання, про те, щоб не відставати від рівня знань в інших науках про людину, адже сама економіка – це «людино-вимірний» комплекс, що розвивається на основі свідомих прагнень і мотивів першої.

До речі, сам Г. Задорожний виступає палким поборником ідей міждисциплінарності, у зв'язку з чим на перший план учений висуває духовний світ людини. Це втілилося в обґрунтуванні й уведенні в науковий обіг поняття біосоціодуховної природи людини. Остання зумовлює цілісність людської діяльності, оскільки її головна риса-основа – індивідуальна свідомість як джерело-механізм творчості й культури. З огляду на це позиція вченого дещо співзвучна з ідеями видатного українського дослідника В. Вернадського – автора вчення про ноосферу як «мислячий пласт біосфери» [125, с. 218]. Відповідно до ноосферних уявлень, людина – це планетарне явище. При цьому здатний думати мозок людини – закономірний продукт матерії і Всесвіту. Ініціатива й активність вимагають мислення та діяльності культурної людини, людини, що знає свою історію та усвідомлює важливість своєї активності. Тільки за таких умов стають можливими самоорганізація та саморозвиток особистості.

Залучення до аналізу проблем свідомості, визнання її провідної ролі в духовній сфері діяльності людини, зв'язок останньої з економічною сферою дій, дозволяє наблизитися до більш повного розуміння широти детермінантів людської активності. Одним із досить важливих аспектів такого процесу є усвідомлення спадковості певних психічних диспозицій, що відображають елементи колективного несвідомого й слугують одним із імпульсів діяльності людини. Ці диспозиції, визначені Г. Юнгом як архетипи, являють собою вроджені приписи певної діяльності. Вони набувають образної форми в межах тієї чи іншої культури і виступають результатом багатовікового досвіду предків [126].

Отже, відкриття у сфері психології дають значно більше підстав виходити в аналізі за межі виключно економічних чинників мотивації людських взаємодій. Разом з тим вони вимагають врахування в економічних дослідженнях історичного й культурологічного контексту. Як стверджував Й. Шумпетер, «історичний аналіз неминуче відображає інституціональні факти, які не можна вважати чисто економічними. Завдяки цьому він дозволяє краще зрозуміти взаємовідносини економічного й неекономічного» [26, с. 51]. Дійсно, своєрідний «дух часу» визначає особливості світогляду, ті чи інші зразки поведінки, які передаються від покоління до покоління. Цілком зрозуміло, що

без їхнього вивчення неможливо здійснити повноцінний аналіз механізмів суспільної координації, а також осмислити всю повноту сучасного стану розвитку суспільства.

Кожне економічне явище має глибокі історичні корені: адже воно виникло у зв'язку з певними умовами й зберігає їхні риси в сучасних умовах. Історія вивчає факти людських зусиль у здійсненні певних прагнень. По суті, це наука, що охоплює всі аспекти людської активності, яка реалізується за конкретних умов. Процеси взаємодій – індивідуальні й масові, довготривалі й миттєві, односторонні та двосторонні, солідарні й антагоністичні – це ті ланцюжки, із сукупності яких, власне, і створюється полотно історії людства. Тому, не знаючи минулого, не розуміючи того, як протягом цілих історичних епох змінювалась поведінка людей і формувалися основні риси їхньої ментальності, неможливо повною мірою зрозуміти детермінанти людської діяльності на сучасному етапі розвитку суспільства.

Як зазначає А. Гальчинський, «базовою ознакою феномена взаємозалежності *«суспільство – економіка – держава»* (курсив мій), є формування автономної свідомості суспільства, власної історичної пам'яті, набуття ним ознак рефлексивності – здатності самостійно ідентифікувати себе, осмислювати власні дії та адекватно реагувати на зовнішні впливи, вибудовувати власні вимоги й самовдосконалюватися» [127, с. 49–50]. Саме розглянуті визначення мають бути взяті нами на озброєння при дослідженні ринкової та державної координації економічної діяльності. А для цього вкрай необхідно інтегрувати досягнення наук, які вивчають людину. Ми повинні «віднайти ті вузли, у яких об'єднуються в органічне ціле інституціональні й індивідуальні засади, які в сукупності пронизують соціокультурну, економічну, політичну та інші сфери суспільного життя» [96, с. 56].

Для виконання цього завдання ми обираємо методологію інституціоналізму. Проте, використовуємо її не в чистому вигляді, а дещо модернізуємо з метою надання їй більшої дієвості для встановлення взаємозв'язку між внутрішнім світом людини та її соціальним оточенням. Для цього на основі інституціоналізму здійснюємо інтеграцію положень економічної теорії, соціології, антропології, психології та історії, які стосуються встановлення причинно-наслідкових зв'язків між внутрішніми імпульсами до економічної діяльності, а також дослідження наслідків цієї діяльності.

Виходячи із таких передумов діяльність людини пропонуємо розглядати через її інтеракції з іншими суб'єктами й організаціями і, водночас, як таку, що відбувається на різних рівнях соціальної організації. Для цього використовуємо системний аналіз. Незважаючи на те, що сьогодні в межах системних досліджень все ще не вироблено загально визнаної позиції з багатьох методологічно важливих питань, однак більшість науковців єдині в тому, що саме системний підхід покликаний виконувати і, до речі, досить адекватно виконує, функцію інтегративного характеру, особливо там, де не дають результату традиційні методи дослідження.

Основні системні концепції, викладені в теорії систем Л. фон Барталанффі [128], у кібернетиці Н. Вінера [129], у тектології А. Богданова [114], у функціоналізмі Т. Парсонса і Р. Мертона та в дослідженнях синергетичної спрямованості, при всій несхожості вихідних передумов і предметних галузей дозволяє виконати важливе й універсальне для будь-якої наукової сфери завдання – знайти спільне між об'єктами і процесами, які на перший погляд здаються не пов'язаними між собою.

Відповідно до системних принципів головні властивості й результати функціонування будь-якої системи хоча й залежать від складу й параметрів її складових, але принципово не можуть бути вивченими на рівні дослідження тільки їхніх характеристик. Можемо припустити, що саме ця універсальність відкриває можливість адекватного аналізу індивідуальних взаємодій у складно організованій соціальній системі, одночасно вона дає можливість здолати протистояння, яке існує, з одного боку, у методологічних підходах традиційного інституціоналізму та його неоінституціональної течії, а з іншого – соціологічних концепцій у поглядах на взаємодію людини й інститутів.

Першими кроками на шляху виявлення взаємозв'язку між внутрішнім світом людини і суспільством стали досягнення соціальної філософії другої половини ХХ сторіччя. Завдяки роботам французького соціолога-позитивіста Е. Дюркгейма [130; 131] у наукову практику ввійшли уявлення про вплив колективної свідомості на діяльність суб'єктів, традиція розглядати суспільство як єдине ціле і пояснювати індивідуальну поведінку перевагою соціального, визначати суспільну систему як суму контрактів, де в основі будь-якого договору лежать соціальні й історичні причини. По суті Е. Дюркгейм одним із перших здійснив аналіз суспільства з урахуванням впливу на його розвиток таких культурних компонентів, як моральні принципи і загальнолюдські цінності, універсальні релігійні ідеали.

Значну роль у становленні міждисциплінарного аналізу відіграла також теорія часткової та аналітичної причинності німецького соціолога М. Вебера. У ній було заперечено можливість впливу одного елемента дійсності на інші її аспекти без того, щоб останні не виявили зворотної відповідної реакції. Досить суттєвого значення набуло й дослідження М. Вебером впливу суспільного світогляду, особливо релігії, на громадські організації та індивідуальні погляди. Розвиваючи ці ідеї, вчений висунув положення про рівнозначність типів дій людини з погляду їхньої мотиваційної зумовленості [132, с. 628–629].

Внесок німецької науки у формування нового погляду на суспільство доповнюється соціальною філософією К. Манхейма [133]. Ученому вдалось проаналізувати європейську соціокультурну ситуацію в контексті розвитку культури й виховання. Запроваджуючи власну культурологічну методологію, К. Манхейм виділяє «життєві детермінанти», які визначають загальний стиль і панівні ідеали та норми мислення. Особливого значення в даному контексті дослідник надає впливу ідеологій і наголошує на необхідності вивчення психологічних механізмів колективних дій та уявлень тих чи інших соціальних груп.

Новий етап у розвитку даної проблематики започаткували П. Сорокін, Т. Парсонс, Р. Мертон та Дж. Смелсер. На основі методології емпіричного неопозитивізму П. Сорокін аналізує проблеми соціальної взаємодії та робить висновок, що суспільство продукує норми й цінності, які циркулюють між соціально свідомими індивідами. За такого підходу суспільна система в теоретичній конструкції вченого постала як єдина культурна основа, де домінують цінності. Завдяки використанню методологічного підходу, відповідно до якого основним фактором суспільних змін виступає культурна детермінація, П. Сорокін розкрив причини суспільної еволюції, головними з яких є криза й розпад культурної надсистеми [134].

Спираючись на загальну теорію систем, американські соціологи Т. Парсонс і Дж. Смелсер обґрунтували необхідність застосування до економічних досліджень методів соціології. Остання поставала в уявленнях дослідників як цілісна теорія, здатна адекватно пояснити суспільні зміни. Т. Парсонс досліджує проблеми історії й еволюції суспільства за допомогою ним же створеного структурно-функціонального методу. Цей метод дав можливість довести, що якісні характеристики системи детермінуються, перш за все, структурою, відношеннями, внутрішніми її зв'язками. В основу функціонування суспільства було покладено соціальні дії індивідів, а увага фокусувалась на функціональних зв'язках та на виявленні структурних феноменів. Учений доводить, що суспільство розвивається від простих форм до більш складних за рахунок поділу й диференціації з обов'язковими наступними процесами інтеграції. Визначальним рушієм останньої виступає зростаюча здатність суб'єктів і соціальних груп до адаптації [135].

Досліджуючи соціокультурні фактори оточення соціальних систем, Т. Парсонс доходить висновку про існування певного критерію самодостатності, який відрізняє суспільство від інших систем, і за його допомогою створює концептуальну схему культури, особистості й поведінки. Системи й підсистеми в концепції Т. Парсонса набувають вигляду кібернетичних ієрархій, які складаються з культурного, соціального, біологічного та особистісного компонентів. У свою чергу, Р. Мертон створив власну версію структурно-функціональної теорії (функціональний структуралізм), за якою кожна структура характеризується через критерії організованості в рядах соціальних відносин з урахуванням їх регулярності та періодичності, а також процесів стримування за рахунок впливу ідеалів, норм і культурних зразків [136].

Завдяки цим дослідженням сформувалися уявлення про суспільство як системно цілісний організм, що виникає на основі матеріального й морального синтезу. Він являє собою систему комунікаційних зв'язків, які базуються на пріоритетності соціокультурних цінностей. Отже, зв'язок між людиною і суспільством слід шукати там, де мають місце культурний, духовний компоненти. Разом з тим, необхідно зауважити, що, встановивши даний зв'язок, представники соціології першість у його формуванні віддали соціальному середовищу. Наше завдання – усунути цю односторонність шляхом інтеграції в

економічний аналіз соціологічного й психологічного підходів на принципах системності.

Взагалі, будь-яку систему справедливо вважають сукупністю взаємопов'язаних елементів, поєднаних спільністю мети й функціональною цілісністю. При цьому зміни кожного з елементів системи впливають на всі інші її компоненти, приводячи до відповідних змін всієї системи. У свою чергу, будь-яка зміна системи позначається на всіх її елементарних утвореннях [137, с. 72–73]. При цьому властивості системи не зводяться до суми характеристик окремих її елементів. Об'єднання останніх у систему здійснюється тільки внаслідок формування погодженої взаємодії (суми зусиль) у дещо нове, таке, що набуває інтегративної якості, що не була характерною для цих елементів до моменту утворення системи [138, с. 13].

Саме виходячи з атрибуту інтегративності, тобто властивості системи як цілісного утворення, що не зводиться до суми елементів, не можна вважати достатнім для дослідження суспільних інститутів використання тільки індивідуалістичного підходу, на чому наполягають неокласика й неоінституціоналізм. Специфіка елементів соціальної системи та її інститутів не дозволяє вивчати їх тільки на індивідуальному рівні. Подібно до цього, суб'єкти як складові системи в процесі взаємодії набувають таких нових характерних рис, якими вони не володіли до своєї включеності в соціум.

З іншого боку, пізнання системи як певної цілісності неможливе також без заглиблення в її внутрішній світ, без аналізу її складових елементів. У реальній економічній дійсності ні фірми, ні держава, ні будь-які інші колективні спільноти, а тим більше суспільство в цілому, не існують самотійно у відриві від своїх членів. Економічні відносини, як і решта індивідуальних взаємодій, є суспільними явищами тільки тому, що виникають між реальними людьми. Якщо виключити з аналізу людину, зникне й сам об'єкт дослідження, оскільки нікому буде взаємодіяти й вступати у певні відносини. Із врахуванням вищевикладеного, закономірності функціонування соціальних утворень повинні пояснюватись не тільки за допомогою холізму, як це прийнято в об'єктивістському підході, притаманному соціології і частково традиційному інституціоналізму. Для складних соціальних систем вкрай необхідним і конструктивним є дослідження кожної складової під кутом зору цілеспрямованої поведінки. Як справедливо зазначає П. Сорокін, «із сукупності взаємодій індивідів можна скласти будь-яку соціальну групу, будь-яке «суспільство», починаючи від трамвайної публіки і закінчуючи такими колективами, як держава, Інтернаціонал, католицька церква і Ліга Націй» [122, с. 98].

Отже, індивідуалізм та холізм мають і можуть бути поєднані в спільний дослідницький процес за рахунок застосування системного аналізу [139–141]. Останній, базуючись на цілісному уявленні про досліджувані об'єкти, одночасно розглядає їх як самотійні елементи, які, однак, наділені інтегративними властивостями. На наше глибоке переконання, усім необхідним вимогам, які висуває системний аналіз до окремого елемента суспільства, що має слугувати вихідною точкою цього методу, може відповідати тільки така

одиниця, як людина. При цьому її потрібно досліджуватися не саму по собі, а у всій сукупності соціальних зв'язків і відносин, як соціально зумовлену істоту і, водночас, як таку, що сама разом із собі подібними утворює суспільство.

Конкретне вирішення цього завдання стає можливим тільки за умови поділу суспільства, що являє собою єдине ціле, певне системного утворення на складові частини (декомпозиції). Успіх цієї спроби буде реальним тоді, коли вдасться виділити в досліджуваній соціальній організації такі елементарні утворення, що зберігають у специфічній формі її цілісні властивості. Як впливає із загальної теорії систем Ю. Урманцева, цього можна досягти шляхом опису будь-якої системи як елемента більш широкої системи (надсистеми) [142; 143]. Інакше кажучи, при застосуванні системного аналізу виникає необхідність у вирішенні двох взаємопов'язаних завдань: по-перше, описати певну систему як самостійне утворення, а, по-друге, дослідити її як елемент більш широкої системи. До того ж використовують таку відмінну загальносистемну властивість як ієрархічність, згідно з якою одна система являє собою елемент іншої системи, але більш високого порядку.

Постановка питання в такому контексті знімає проблеми однобокого холізму або індивідуалізму і вимагає дослідження суспільства й людини на двох взаємопов'язаних рівнях: індивідуальному й суспільному. Причому ці рівні як складові соціальної системи повинні відображати не тільки свою взаємопов'язаність і взаємопроникнення, але й певну автономність один відносно одного. Оскільки соціальна система – це суть інтеракції індивідів, де кожен учасник є одночасно дійовою особою із своїми цілями і об'єктом, на який зорієнтовані інші діючі особи, то декомпозиція такої системи до рівня індивідуального постає в наших міркуваннях як виділення елементарного утворення, що може бути названим індивідуальною системою.

Індивід, суб'єкт, актор, домогосподарство як поєднання економічних суб'єктів, виступаючи об'єктом економічного й соціологічного аналізу, завжди розглядалися як цілісне утворення, у внутрішню будову якого дані дисципліни не вважали за необхідне втручатись. Своєрідним відходом від сприйняття людини як «чорної скриньки» можна вважати концепції Т. Веблена, П. Сорокіна і Е. Фромма. Високо оцінюючи піонерні спроби перелічених мислителів відшукати мотиви діяльності в самій природі людини, ми змушені констатувати певну незавершеність цієї роботи. Учені приділили увагу внутрішньому світові людини, однак обмежили її мотиваційну сферу виключно фізіологією та психікою, розглядаючи тільки ті імпульси активності, що походять від інстинктів.

Ми пропонуємо дещо розширити поле дослідження детермінантів людської діяльності, включивши в їхнє число психологічні диспозиції особистості та її свідомість. Поряд з цим вважаємо, що найбільш виправданим у методологічному плані підходом, що відповідає вимогам системного аналізу, є вивчення економічного суб'єкта як елементарного утворення соціальної системи з огляду на структурну й функціональну характеристики. Ми повинні також пізнати внутрішню будову людини як системного утворення з одночасним з'ясуванням факторів її процесуального руху. Такий крок, на нашу

думку, відкриває набагато більші перспективи для моделювання соціальної поведінки суб'єктів, а також для розуміння тих суспільних взаємозв'язків, у яких ця поведінка безпосередньо реалізується.

Структурна й функціональна характеристики системи тісно пов'язані між собою. Структура – це «внутрішня організація цілісної системи, спосіб взаємозв'язку компонентів, які її утворюють» [144, с. 107], або за іншим визначенням «просторове розміщення всіх елементів, сукупність стійких зв'язків і відносин між ними, внутрішня будова, а також закон взаємодії та взаємозв'язку» [145]. Отже, головним у визначенні структури виступає її розуміння як певного каркасу системи, сукупності об'єктивно необхідних, внутрішньо притаманних, постійно відтворюваних зв'язків між елементами системи.

Подібно до цього, упорядкованість взаємодії елементів у системі досягається за рахунок виконання кожним із них окремих функцій у межах цілого. Саме виходячи із функціональних характеристик елементів, робиться висновок про ту роль, яку дана система виконує по відношенню до більш загальної системи, у яку вона включається в ролі складової поряд з іншими. Отже, в межах певної системи структура і функція існують як нерозривне ціле, як взаємозумовлена та взаємодійна єдність.

З метою з'ясування спонукальних мотивів людської діяльності, а також для демонстрації структурно-функціональних характеристик особистості звернімося до відомої теорії потреб, розробленої А. Маслоу. Учений на основі результатів теоретичних і клінічних досліджень, а також власних напрацювань в галузі психоаналізу, дійшов висновку, що люди мотивуються до діяльності одними й тими самими універсальними потребами, хоча й знаходять для їх задоволення досить різні способи, розробляють неоднакові стратегії.

«Діяльність людини, спрямована на задоволення потреб, – вважає А. Маслоу, – завжди відбувається у певному соціальному середовищі й завжди пов'язана з конкретною ситуацією або з активністю інших людей. Однак, – зауважує вчений, – не слід перебільшувати роль зовнішніх, культурологічних і похідних від зовнішнього середовища ситуаційних впливів. Урешті-решт, безпосередній імпульс до діяльності виходить із самого організму людини та його природи. І об'єкт-мета, і всі можливі перепони на шляху її досягнення породжені не тільки середовищем, але й створюються самим індивідом, тому обговорювати їх потрібно у термінах, що відображають обидва впливи» [146, с. 127].

З огляду на викладене вище, розглядаємо людину як систему, відштовхуючись в аналізі від імпульсів, пов'язаних із її внутрішньою природою. Виходячи із структурно-функціональних характеристик, виділену нами індивідуальну систему можна структурно інтерпретувати як нерозривну цілісність фізичної та особистісної підсистем. Таке розмежування, на наш погляд, найбільшою мірою відповідає природі людини, оскільки базується на урахуванні тих життєво важливих детермінант, що спонукають її до економічної діяльності.

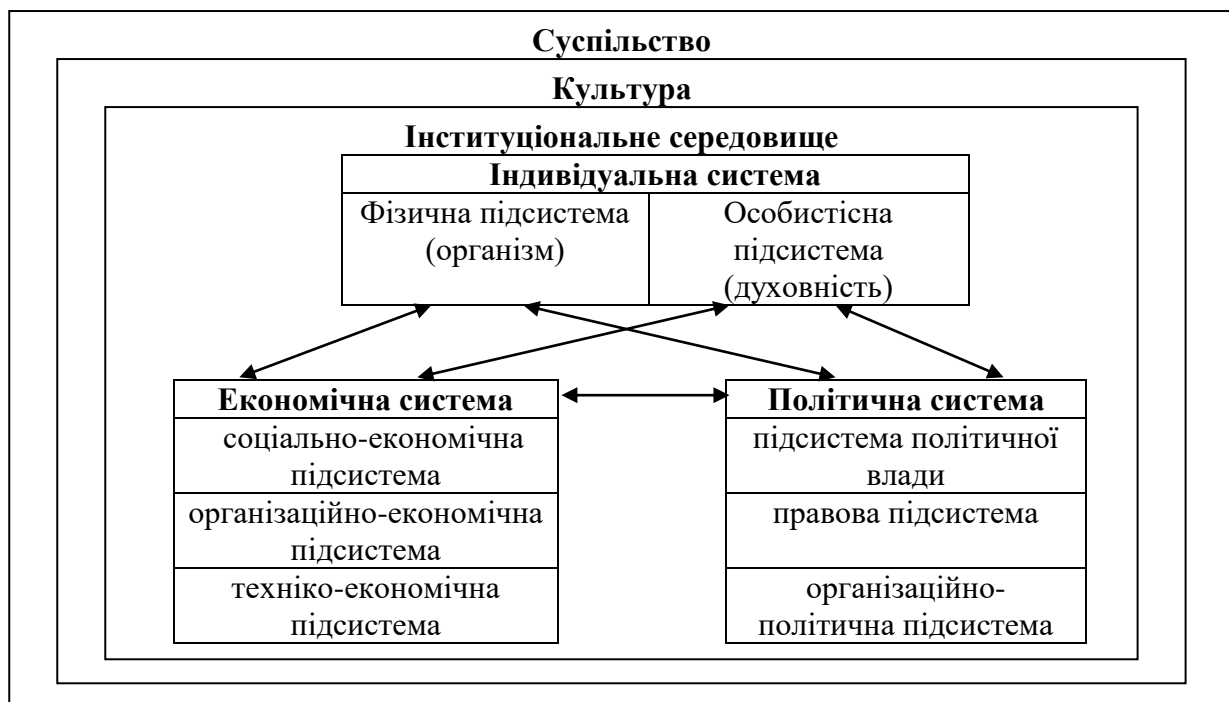


Рис. 1.4. Схема взаємодії людини з різними підсистемами суспільства

Фізична підсистема індивідуальної системи відображена в нашій концепції організмом людини, у якому зосередились фізіологічні відчуття, їхнє інформаційне осмислення й психологічне сприйняття навколишніх об'єктів. У цій системі локалізовано первинні причини діяльності людини, викликані фізіологічними інстинктами, зокрема потребами в їжі, житлі, відпочинку, фізичному розвитку, що відповідає нижньому рівню потреб в ієрархії Маслоу. Цей рівень відображає фундаментальні потреби, пов'язані із фізичним виживанням індивіда і його збереженням як особливого біологічного виду.

Досить тісно з фізіологічними потребами пов'язаний рівень, що включає ті, які найбільш узагальнено можна поєднати в категорію безпеки. Цей компонент набуває свого конкретного вираження в психологічних відчуттях людини (страх, тривога, невпевненість) і проявляється у прагненні досягти гарантії задоволення фізіологічних потреб і захищеності організму. Таким чином, виникають потреби в стабільності, захисті, свободі від хаосу, в системності, порядку, законі тощо. Вони мають, головним чином, психологічне походження та відображають прагнення людини до стабільності своєї життєдіяльності в умовах нестійкого соціального середовища.

Фізіологічні потреби, разом із потребами в безпеці, мотивують суб'єктів до діяльності, пов'язаної із пошуком благ, придатних для їхнього задоволення. Людина в процесі вирішення проблеми зменшення тягаря відповідних потреб починає взаємодіяти з іншими людьми, унаслідок чого об'єктивно виникають суспільні структури, що погоджують і впорядковують такі взаємодії. Наприклад, необхідність задоволення фізіологічних потреб організму вимагає наявності певних засобів у вигляді економічних благ. З'ясування способів їх



отримання вимагає застосування до аналізу ресурсної й технологічної складових виробництва. Ці складові виступають своєрідними чинниками формування зв'язку між фізичною підсистемою індивіда та економічною системою суспільства. Остання охоплює технологію й організацію виробництва, тобто сам процес створення благ, а також їхній розподіл, обмін і споживання.

Необхідність мати у своєму розпорядженні блага, що задовольняють фізіологічні потреби, детермінує інтеграцію індивідуальної діяльності в суспільну завдяки дії економічного фактора. Під його впливом окремі суб'єкти включаються через розподіл праці в суспільну економічну діяльність, на основі якої виникає їхня спеціалізація та кооперація в єдиному технологічному процесі створення благ. Іншими словами, у ході виробничої діяльності суб'єкти взаємодіють і формують зв'язки, які К. Маркс назвав організаційно-економічними відносинами. Останні передбачають певний рівень патерналізму й співучасті в єдиному господарському процесі, а також виникнення структур, у яких ці потреби оформляються відповідно до наявних норм і правил.

Прагнення задовольнити якомога більшу кількість потреб при обмеженості ресурсів зумовлює виникнення не тільки організаційних, але й соціально-економічних відносин між людьми, ядром яких виступають відносини власності. Саме на цих відносинах базуються економічні інтереси суб'єктів господарювання, оскільки власність визначає доступ кожного до ресурсів і, відповідно, до значно ширших можливостей для отримання благ. На цій основі відтворюються нерівні стартові умови для економічної діяльності, зберігається нерівномірний розподіл форм капіталу. У зв'язку з цим виникають і різні, часто протилежні, групові інтереси. Тому кооперація як спосіб погодження діяльності суб'єктів у системі розподілу праці не виключає конфлікту, коли ті, що представляють одні групи інтересів у боротьбі за ресурси намагаються підпорядкувати собі інших і досягти панування над ними.

Неоднакове становище суб'єктів по відношенню до ресурсів є основою виникнення економічної влади. Воно породжує прагнення до неї, бажання посісти владні позиції не тільки в економічній, але й у політичній сфері. Оскільки влада реалізується методами прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування, то вона не може існувати без опори на силу закону або звичаю, без апеляції до харизматичних рис особистості або ідеальних вищих цінностей. За таких умов встановлюється особлива форма зв'язків суб'єктів з політичною системою суспільства. Спеціалізація та розподіл праці утворюють базу для прояву групових інтересів, з метою захисту яких їхні представники вимагають власної участі в прийнятті політичних рішень. Чим більш вираженою стає спеціалізація і чим більше з'являється спеціалізованих груп із своїми інтересами, тим відчутнішим буває підвищення їхнього попиту на вплив у прийнятті політичних рішень. Таким чином відбувається формування зв'язку подібних груп з ідеологічною системою, яку зазвичай відносять до культурної сфери. Прагнення суб'єктів до багатства й влади породжує ідеї, які слугують теоретичним підґрунтям для забезпечення цього прагнення легітимності першого.

Одночасно, виходячи із потреб окремих суб'єктів та їх груп в об'єднанні для захисту своїх інтересів перед постійною експансією з боку інших, формується особливий тип відносин – громадянське суспільство. Воно має на меті створення моральних і правових передумов для становлення й розвитку людини як вільної особистості. Через участь у політичних організаціях, у діяльності професійних, громадських і релігійних об'єднань, люди можуть виражати й обстоювати суспільні інтереси та потреби. За рахунок цього вони отримують ще один канал формування зв'язків із політичною системою суспільства. У ній поряд із вирішенням завдань відбору й досягнення колективної мети здійснюється підтримання солідарності й громадського порядку за рахунок уведення в дію формальних правил. Ці правила створюються й підтримуються через діяльність, яка реалізується у правовій сфері, і набувають форми конституційних (політичних) та економічних.

Таким чином, мотивація до економічної діяльності, викликана необхідністю задоволення фізіологічних потреб, реалізується через особливі форми взаємодії між суб'єктами, опосередковані техніко-економічними, організаційно-економічними, соціально-економічними й політичними відносинами. Через них, власне, і починає формуватися соціальна природа людини, яка з біологічної істоти перетворюється на суспільну.

Як зазначалося вище, фізична підсистема, у якій локалізуються фізіологічні потреби організму людини, включає в себе ще один компонент, що відображає інформаційно-психологічне сприйняття людиною навколишнього світу. Цей компонент у нашому аналізі формували потреби безпеки. Вони задовольняються, з одного боку, формальними правилами (закон, право), які виникають у політичній системі, а з іншого – неформальними, що мають культурне походження. Якщо розглядати процес задоволення таких потреб, то ми неминуче побачимо в кожному історичному періоді свою форму реалізації прагнення до безпеки, яке базується, однак, на функціонуванні певного гаранта задоволення фізіологічних потреб та їхньої захищеності. Ним у ході еволюційного розвитку виступали різного роду родинні інститути й суспільні організації – рід, плем'я, сім'я, церква, комуна, держава тощо. Підґрунтям цих утворень були певні норми і правила, які знижують ступінь невизначеності й структурують взаємовідносини між людьми. Ще одним засобом зменшення психологічної напруженості слугує ідеологія: люди намагаються уникнути страху й тривоги, а ідеї забезпечують їм почуття спільності й внутрішній спокій.

Одночасно, через функціонування зазначених інститутів та організацій реалізуються потреби в прихильності, любові, належності до певної соціальної групи, які забезпечують людині спілкування з собі подібними істотами. По суті, це третій рівень потреб в ієрархії А. Маслоу, який відображає мотивацію людини не тільки як фізіологічного феномена, але і як істоти соціальної.

У процесі задоволення потреб фізіологічного та психологічного рівнів виникають також і символічно організовані культурні зразки, які оформляються на лінгвістичному рівні та виконують роль інформаційного осмислення фізіологічних і психологічних відчуттів людини. Культура визначає критерій належності індивідів до суспільства через засвоєння ними символічних систем і

нормативних зразків, формує їх ціннісні орієнтації, що виступають як «специфічно соціальні визначення об'єктів навколишнього світу, виявляючи позитивну або негативну роль цих об'єктів для людини й суспільства» [147, с. 534]. Саме завдяки культурі в індивідів формуються певні уподобання, своєрідна шкала цінностей, особливі способи вираження емоцій і володіння ними. Людина перетворюється на істоту, що має духовну природу. Цьому сприяє соціалізація – процес, у ході якого засвоюються цінності культури через виховання й освіти.

Завдяки соціалізації у суб'єктів формуються, по-перше, механізм внутрішнього самоконтролю, а, по друге, спільна ідентичність з одними людьми при чітко вираженій диференційованості відносно інших осіб. Ідентичність-диференційованість як аспект належності до певної культури визначають позиції довіри й недовіри між людьми, симпатії та емпатії, необхідність дотримання тих чи інших нормативних зразків поведінки.

Процесуально дане явище являє собою психологічну саморегуляцію суб'єкта, що відбувається під безпосереднім впливом зовнішнього регулятивного фактора. Останній набуває форми соціального оточення. Іншими словами, будь-яка людина в процесі своєї життєдіяльності формує певні соціальні зв'язки й вступає у відносини з іншими. При цьому вона виробляє свою довгострокову життєву стратегію відповідно до соціальних норм тієї спільноти, з якою себе ідентифікувала. А це свідчить про те, що мотивом до діяльності можуть бути цінності й норми, які людина засвоїла і прийняла як член відповідної соціальної групи.

Дані мотиви також сприяють інтеграції індивідуальної діяльності в політичну систему, адже більшість людей включається у політичний процес і виявляє активність у суспільних справах, виходячи із власної ідентичності. Діючи разом з тими, хто поділяє їх ідеологію, люди відчують згуртованість, якої не буває поза груповою діяльністю. Ідеології породжують особистісно-політичний комплекс ідентичності, єднання з метою політичної діяльності саме в силу свого морального змісту. Вони формують відповідні структури громадянського суспільства.

Для людини, окрім фізіологічних, характерні потреби нематеріального характеру, пов'язані з формуванням її особистості. Це так звані соціальні потреби, які набувають свого конкретного вираження в необхідності досягнення такого становища, коли між конкретною особою та її оточенням встановлюються відносини взаєморозуміння, виникає почуття належності до кого-небудь або чого-небудь більшого, ніж ти сам. На більш високому рівні розвитку формуються потреби у повазі та самовираженні.

Таким чином, ми можемо вести мову про існування в індивідуальній системі ще однієї складової – підсистеми особистості. Вона, взаємодіючи з економічною системою (виробництво благ для задоволення нематеріальних потреб), одночасно перетинається із політичною сферою і включається в більш широкий культурний контекст. Тут ми спостерігаємо формування зв'язків досить складної природи, які виходять із потреб задоволення почуття власної гідності, прагнення до панування, підкорення або до свободи, готовності

прийняти та виконувати певну соціальну роль, пов'язану із статусом, бажання досягти особистих успіхів, необхідність соціального самоутвердження тощо. Задоволення даних потреб породжує в людини почуття власної значущості, адекватності, воно виступає не менш вагомим мотивом її діяльності, ніж економічні, соціальні чи етичні імпульси.

Отже, розглянутий методологічний підхід, який на основі інституціонального аналізу інтегрував у собі наукові досягнення економіки, соціології, антропології та психології, дозволяє включити людину в різні системи й підсистеми суспільства, що взаємодіють між собою в процесі свого функціонування. У зв'язку з цим вона, з одного боку, сприяє формуванню інститутів, а з іншого – сама потрапляє під їх регулювальний вплив. Як зазначає Н. Наумова, «поведінка людини набуває характеру соціально зумовленої, тобто спрямованої на певні значущі для особистості соціальні результати, соціальну винагороду (у найбільш широкому розумінні слова, починаючи від грошей і влади, і закінчуючи повагою та чистою совістю). У цьому сенсі вона завжди є результатом соціальних відносин і, більше того, – взаємодією (безпосередньою та опосередкованою), оскільки людина тут має справу не тільки з необхідними їй соціальними об'єктами (благами), але й з суб'єктами – іншими людьми, групами, організаціями, соціальними інститутами, що створюють і контролюють ці блага (як референтна група контролює повагу, а церква і священник – чисту совість)» [148, с. 4].

Реалізація зазначеного підходу дозволяє характеризувати людину як елемент різних систем і підсистем суспільства. Сама ж соціальна система постає динамічною за своєю природою і такою, що пронизує всі сфери життєдіяльності людини. Завдяки цьому одні й ті самі складові її функціонування як економічного суб'єкта можуть входити до різних суспільних систем, взаємодіяти й накладатися одна на одну. Таке бачення суспільної організації та ролі в ній людини дозволяє усунути економічний детермінізм у встановленні причинних зв'язків розвитку суспільства, оскільки економіка постає компонентом більш широкої суспільної надсистеми, у якій між собою за рахунок людських взаємодій пов'язуються політична, ідеологічна, правова, інституціональна та культурна підсистеми. А це дозволяє зробити висновок, що всі без винятку форми життєдіяльності суспільства (матеріальне виробництво і весь комплекс економічних, політичних, правових, культурних, релігійних форм людського спілкування) згідно з принципами рівноправності можуть бути визнані чинниками суспільного розвитку.

## Розділ 2. ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВНОЇ ТА РИНКОВОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 2.1. Координація як процес упорядкованості економічної діяльності в суспільстві

Завдяки розподілу праці та високій спеціалізації економічна діяльність людей базується на принципах організаційної, часової та просторової роз'єднаності. Саме тому суб'єкти господарювання стають залежними від результатів праці інших, вони змушені вступати у відносини один з одним. Розподіл праці, з одного боку, звільняє людину від системи утисків традиційного суспільства, надає їй більше свободи, однак, з іншого – робить її залежною від суспільства через економічні взаємодії. У ринковій економіці, яка є закономірним процесом розвитку товарного виробництва й поглиблення розподілу праці, свобода кожного окремого суб'єкта обмежується прагненням інших реалізувати власні інтереси. Останні значною мірою виступають як соціальні протилежності. Саме тому кожне суспільство постає перед проблемою їх погодження (координації).

Як підкреслюють науковці, механізм погодження інтересів визначається сутністю економічної системи. Командно-бюрократична економіка визнає жорстку субординацію та підпорядкування інтересів таким чином, щоб забезпечити пріоритетність й абсолютизацію державного інтересу, який ототожнюється з суспільним і протиставляється колективним та особистим інтересам. При цьому координація забезпечується шляхом централізованого директивного планування й веденням ідеологічної пропаганди [149, с. 53]. У ринковій економіці переважають особисті інтереси, тому їх погодженість досягається на основі цінової збалансованості.

Як висловився з приводу координації Л. фон Мізес, «у ринковому суспільстві визначальним принципом є мотив отримання вигоди. В умовах державного контролю – це строга регламентація. Третьої можливості не існує. Для людини, яку не спонукає до діяльності прагнення створювати гроші на ринку, має бути розроблено комплекс правил, які б говорили їй, що і як робити» [150, с. 136]. Отже, як ринкова, так і державна координація виконують функцію впорядкування економічної діяльності людей. Враховуючи той факт, що остання реалізується в суспільстві й знаходить свій прояв у складній системі взаємодій, то їхня координація повинна розглядатися як процес упорядкування суспільних систем і структур. «Працюючи над системою, ми примушуємо її ... рухатися впорядковано», – стверджує П. Еткінс [151, с. 56]. На думку вченого, упорядкованість системи є відображенням її структури, організації.

Зауважимо, що на сьогодні існує багато підходів до осмислення суті поняття організації. Щодо економічних досліджень, то у своїй переважній більшості вони також застосовують загальнонаукове поняття «організація» з метою відображення внутрішнього устрою системи, подання її складових у взаємозв'язку й взаємозалежності. За такого підходу організація (від франц.

organisation – будова чогось) – це внутрішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія частин цілого, яка зумовлена його будовою [152, с. 19].

Системна впорядкованість як основоположний принцип організації досягається за рахунок зміцнення соціальної структури через ієрархізацію та строгу функціональну визначеність її основних елементів. Цей процес відображає поняття порядку – стійкого співвідношення складових системи. Порядок у всіх своїх проявах відображає та забезпечує стабільність організації, її гомеостатичну стійкість (здатність протистояти зовнішньому впливу з метою самозбереження), зрозумілість і передбачуваність функціонування та розвитку. Застосовуючи визначення категорії порядку, яке використовується у загальній теорії систем до економічної сфери, формуємо його як нерозривну багаторівневу єдність правил, механізмів, що забезпечують їх виконання, та форм діяльності суб'єктів, котрі керуються цими правилами [82, с. 30].

Таке розуміння категорії порядку виходить із запропонованого М. Вебером визначення, яке вчений уперше ввів у наукову практику з метою відображення внутрішньосистемної стійкості економічної організації суспільства. Під порядком, який було названо господарським, М. Вебер розуміє «розподіл фактичних прав розпорядження благами й економічними послугами, що виникає на основі угод як спосіб збалансованості інтересів, а також той спосіб, яким ці блага та послуги шляхом фактичного й базованого на згоді розподілу даних прав осмислено використовується в дійсності» [153, с. 13]. У цьому визначенні домінує юридичний зміст, завдяки якому господарський порядок формує система правових норм.

Надалі в дослідженнях з економічної теорії, виконаних, головним чином, представниками ордолібералізму, категорію господарського порядку було розширено до її розуміння як обмежень, що встановлюються за рахунок прийнятих в економіці правил гри. Порівняно з визначенням М. Вебера, категорія господарського порядку, наприклад, у В. Ойкена та його послідовників поширювалась не стільки на правову і навіть не на інституціональну систему, скільки виступала «сукупністю форм, у яких відбувалося й відбувається регулювання повсякденного господарського процесу *in concreto* – у конкретному місці й часі» [67, с. 214]. Іншими словами, в ордоліберальних концепціях мова йде про систему координації, формою якої виступає ринкова координація, що здійснюється через механізм саморегулювання на основі приватного права й конкуренції. У разі необхідності до неї долучається субординація, яка реалізується через політичні інститути.

Інституціональна теорія розглядає досить близьке до ордоліберального розуміння порядку, однак включає у його структуру тільки формальні й неформальні правила. Останні в інтерпретації Д. Норта були названі інституціональним середовищем. Саме ці правила формують рамки, у яких відбувається взаємодія та координація суб'єктів господарювання в ринковій економіці.

Як випливає із розглянутих вище тлумачень порядку в економіці, він, перш за все, пов'язується з певними правилами, яких необхідно дотримуватися

в цьому виді діяльності. Тільки виконання правил дозволяє уникнути системної розбалансованості, забезпечити внутрішню впорядкованість, узгодженість і взаємодію складових економічної системи. Незважаючи на певні розбіжності, які виникають між представниками різних напрямів економічної думки при виділенні складових порядку, усі вони єдині в тому, що правила, на яких базується останній, можуть виникати внаслідок функціонування політичної системи (формальні правові норми) або в ході еволюційного процесу культурної сфери (неформальне право, моральні норми, традиції).

Саме з огляду на спосіб, яким досягають впорядкованості системи на основі правил, формулюються поняття «організація» та «самоорганізація». Враховуючи той факт, що одним із значень поняття «організація» є уявлення про неї як різновид цілеспрямованої діяльності людини, що зумовлює утворення необхідних зв'язків (від лат. *organizo* – повідомляю, стрункий вигляд, влаштовую), встановлення порядку постає в теоретичних побудовах дослідників як результат організації (безпосереднього впливу зовнішніх свідомих керуючих факторів) або самоорганізації, що досягається без зовнішнього управління.

«У самоорганізованих системах впорядкованість виникає внаслідок кооперативних процесів із безладу, властивого нерівноважному, нестійкому стану. Поняття організації як альтернативне самоорганізації пов'язане з впорядковувальною діяльністю людини, її свідомістю та діями», – стверджує Г. Хакен [154, с. 30]. Майже аналогічної думки дотримується і Г. Рузавін, зазначаючи, що організація й самоорганізація відрізняються одна від одної, перш за все, тим, що «у межах самоорганізації відповідна організація досягається завдяки внутрішнім факторам і відбувається ніби сама по собі, організацію завжди хтось або щось здійснює або спрямовує» [155, с. 112–113]. На думку Ю. Осипова, «самоорганізація в першому припущенні – це організація, яка сама себе реалізує. Вона співіснує з вольовою організацією, що йде із зовні» [156, с. 6].

Виходячи із таких міркувань, свідома організація у сфері економічних відносин набуває форми державної координації, яка здійснюється через політичну систему й безпосередньо реалізується за рахунок свідомої організації політичної влади. Самоорганізація як спосіб упорядкованості економічної системи пов'язується з ринком, що базується на процесах спонтанного саморегулювання. Саме через це особливий характер кожної господарської системи визначається ступенем привнесеності свідомої організації в самоорганізацію. Звідси випливає, що може існувати безліч господарських моделей економічних систем, які характеризуються різним балансом ринкового саморегулювання й державного регулювання в кожній окремо взятій країні.

Саме з огляду на таке розуміння процесів організації та самоорганізації було, власне, і сформовано переважні в сучасній економічній теорії уявлення про характер взаємодії держави й ринку як інститутів координації економічної діяльності. Для підтвердження відповідних поглядів достатньо звернутися до основоположних у цих питаннях концепцій неоавстрійської школи і, зокрема, теорії Ф. фон Хайєка. При ознайомленні з останньою відразу звертає на себе

увагу таке доволі жорстке протиставлення ринку й держави, висловлене вченим на основі свідомих і несвідомих процесів, властивих економічній системі.

Ф. фон Хайек у кращих традиціях неокласики розмежовує порядок організований (свідомо сконструйований, підтримуваний наказами-командами з єдиного центру) і спонтанний, що «виникає із заздальгідь не спланованої згоди з певними традиціями й моральними принципами, які швидко поширюються за рахунок еволюційного відбору» [157, с. 6]. При цьому вчений стверджує, що специфіка спонтанних порядків полягає в тому, що вони не є чийось винаходом, втіленням чужого задуму. «Керуючись певними правилами, – стверджує Ф. фон Хайек, – ми вписуємося в гігантську систему інститутів і традицій: економічних, правових та моральних. Ми ніколи не усвідомлювали їх, і ми ніколи їх не розуміли – у тому сенсі, в якому ми розуміємо призначення речей, виготовлених у процесі виробництва» [там само, с. 29–30].

Спонтанний порядок постає продуктом людської дії, але не продуктом людського розуму. «Мова, мораль, право, ринок, гроші, процес нагромадження технічних знань, – усе це приклади само організованих соціальних систем. Їхня впорядкованість досягається не управлінням із центру, а регулярністю у взаємовідносинах між складовими елементами структури... Свідомий порядок – моноцентричний, спонтанний – поліцентричний; перший функціонує за планом, другий – мимоволі; перший зорієнтований на виконання строго визначених завдань, другий не підпорядкований якій-небудь загальній меті, але полегшує індивідам реалізацію їхніх приватних прагнень; дія першого будується на основі конкретних команд, дія другого – на основі універсальних правил» [54, с. 17–18]. Зважаючи на це, спонтанний порядок пов'язується із ринком, а організований – із свідомою діяльністю людей, функціонуванням централізовано керованих структур і, перш за все, державою.

У силу сформованих нами уявлень про інтегральну системність вважаємо, що таке протиставлення процесів організації та самоорганізації і, відповідно, моделей чистого ринку та централізовано-планової економіки як їхнього прояву, є досить схематичним, оскільки не відображає всієї складності взаємодії зазначених процесів. Воно могло б вважатися адекватним тільки за умови, що економіка є незалежною від інших сфер суспільства. Але в реальному житті вона тісно пов'язана з такими його складовими, як політична система (державний устрій), правова система (формальні правила), культура (неформальні правила) тощо. Причому саме своєрідність цих взаємозв'язків визначає, урешті-решт, специфіку взаємодії організації та самоорганізації в кожній конкретній національній економіці. Отже, для вирішення питання про характер взаємодії держави й ринку як складових механізму координації сучасних економічних систем необхідно дослідити діалектичний зв'язок між організацією та самоорганізацією на принципах інтегральної системності.

Перш за все, слід звернути увагу на змістову відмінність перебігу цих процесів у природних і соціальних системах. На наше переконання, неідентичність організаційних і самоорганізаційних процесів як іманентних зазначеним типам систем при поглибленому дослідженні виявляється



породженням специфічності дії природних та економічних законів. Маючи як і закони природи об'єктивний характер, економічні закони не характеризуються жорстким детермінізмом – вони визначають тільки загальний напрям змін. Реальні ж форми їхнього прояву залежать від конкретних умов.

На відміну від природних систем, у суспільстві вирішальним фактором завжди виступають люди – без їхньої активності, цілеспрямованої діяльності та взаємодії ніколи б не виникло такого феномена, як суспільна організація. У цьому, на нашу думку, полягає принциповий момент формування наукового уявлення про взаємодію організації та самоорганізації, зокрема його вихідне положення, що люди включені в суспільство й виступають активними елементами його внутрішнього устрою, причому елементами такими, що здатні мислити, свідомо планувати й організовувати свої дії.

Базуючись на відомих доказах об'єктивності економічних законів, сформованих у межах матеріалістичної діалектики, стверджуємо, що, безумовно, люди не можуть усунути або перетворити загальну дію об'єктивних законів. Однак підкреслюємо, що завдяки своїм свідомості й інтелекту вони можуть, вивчивши характер та умови дії таких законів, створити нові умови і, тим самим, використовувати їх у своїй практичній діяльності. З огляду на це, організація в сенсі свідомого управління не може вважатися екзогенним фактором по відношенню до економічної системи. Інакше кажучи, механізм державної координації економічної діяльності, дія якого реалізується через прийняття політичних і правових рішень реальними людьми, не існує поза економічною системою, а є однією із складових її господарського порядку. Те саме можна сказати і про самоорганізацію, на якій базується ринковий механізм.

Якщо у функціонуванні простих гідродинамічних, метеорологічних, фізико-хімічних та інших систем необхідними умовами їхньої самоорганізації є, по-перше, відкритий характер кожної, тобто обмін речовиною та енергією із середовищем, по-друге, її нерівноважність і, по-третє, достатня віддаленість від точки термодинамічної рівноваги, то стосовно живих і соціальних систем характерні додаткові умови [158–160]. До таких, зазвичай, відносять, по-перше, нелінійний характер закону взаємодії різних складових соціальної системи, по-друге, наявність у ній елемента випадковості (дисипації) і, по-третє, визначеність діапазону системних параметрів, які відіграють важливу роль у якісній поведінці системи. При цьому для керуючих механізмів характерні критичні моменти, коли функціонування системи докорінно змінюється, то їх називають біфуркаційними [161]. Остання умова є вагомим доповненням до нашого уявлення про самоорганізацію, оскільки привносить у даний процес організуючий чинник, тобто свідомість.

У класичних теоріях систем феномен управління розглядався як елемент зовнішнього впливу на об'єкт. У сучасних системних дослідженнях, пов'язаних із синергетикою, він вже не є зовнішнім по відношенню до системи чинником, а виступає як щабель подальшого розвитку процесів самоорганізації, а точніше як вища форма регуляції, що здійснюється людиною свідомо й цілеспрямовано [162]. Таку позицію відображено також у багатьох економічних дослідженнях.

Так, відомі дослідники П. Грегорі та Р. Стюарт у складі основних елементів економічної системи виокремлюють, по-перше, організацію заходів для прийняття рішень, по-друге, механізм координації рішень, і по-третє, права власності й механізми визначення та спонукання людей до дії [163, с. 163].

Представники ордолібералізму включають в економічну систему як складову «господарський порядок, або організацію, яка конститується з обов'язковими для господарського процесу правовими нормами та інституційними правилами» [164, с. 26]. Мова йде про те, що свідомо сконструйовані формальні правила утворюють господарську конституцію, яка разом із неформальними правилами становить господарський порядок. При цьому наголошується, що на формування останнього суттєво впливає його взаємозв'язок з іншими соціальними системами, особливо політичною. Концепції вітчизняних і російських дослідників, що в тому чи іншому вигляді включають у внутрішню структуру економічної системи організаційні елементи, досить глибоко проаналізовано в роботах Н. Гражевської [165, с. 26–28].

Результати розглянутих досліджень доводять тезу, що в економіці, на відміну від природних систем, де самоорганізація можлива без прямої участі свідомого фактора, подібні процеси не відбуваються. Дійсно, абстрактні ринкові сили, про які найчастіше говорять економісти в дослідженнях механізмів координації, – це, насамперед, реальні цілеспрямовані дії учасників обміну. Оскільки економічна система формується завдяки взаємодії суб'єктів господарювання, які в процесі економічної діяльності прагнуть реалізувати свої інтереси, то в ній роль свідомості як фактора організації набуває особливого значення. Така система має внутрішні сили до своєї організації, а вони реалізуються за рахунок цілеспрямованої вільної гри приватних інтересів. Причому ці сили знаходять свій прояв як у ринковому механізмі, так і в механізмі державного регулювання економіки. У силу цього «свідоме-несвідоме» жодним чином не може виступати критерієм, який би дозволив розрізнити процеси самоорганізації та організації.

Ще одним принциповим моментом наших міркувань про характер взаємодії держави й ринку як механізмів координації є твердження про неприпустимість змішування понять самоорганізація та саморегулювання. У вітчизняних економічних дослідженнях досить часто ці поняття розглядаються як тотожні. З цього приводу належить зауважити, що в XVII ст., звідки походять уявлення про саморегулювання економіки, з огляду на рівень розвитку пізнавальних засобів ніяк не могли виникнути ідеї про самоорганізацію. Як вже відзначалося, у той час, коли А. Сміт сформував принцип «невидимої руки», всі суспільні явища розглядалися виключно у фокусі механістичного світосприйняття.

Економічна система поставала у вигляді закритого утворення поєднаних між собою окремих індивідів, які не відчують впливу з боку інших складових суспільства і мають внутрішні системні механізми свого відтворення й саморегуляції. Зокрема А. Сміт виділив особливий механізм, специфічна властивість якого полягає в здатності автоматично встановлювати й

підтримувати певний режим функціонування економіки – «невидиму руку». Сьогодні ми її називаємо механізмом саморегулювання, а структурно інтерпретуємо як взаємодію попиту, пропозиції та рівноважної ціни, що функціонують в умовах конкурентної боротьби й свободи підприємництва. Саме в цій площині розробляє моделі взаємодії держави й ринку неокласична теорія.

Згідно з її основними положеннями, учасники ринку у сфері обміну взаємно пристосовують свої дії, базуючись на власних знаннях і власних цілях. У кожному конкретному випадку особистий успіх залежить від того, настільки суб'єкти господарювання можуть здійснювати свої плани. З цього погляду великого значення набувало зняття моральних перешкод на шляху індивідуальних прагнень до максимізації вигоди й «замкнення» людських взаємодій у межах егоїстичних спрямувань. Саме в силу цих причин класична теорія розпочала, а марксизм і неокласика завершили процес онтологічного виокремлення економіки в незалежну від моралі й права, а значить, закриту й самодостатню систему.

У цій системі будь-яка винагорода пропонується ринком і виступає у формі ціни, а будь-яка ціна є сигналом. Цей сигнал вказує людям, що вони мають робити. Для того, щоб максимізувати вигоду, суб'єкти повинні з великою точністю пропонувати до обміну ті товари й послуги, які найбільшою мірою задовольняють потреби їхніх партнерів. З огляду на це всі учасники ринку, маючи власні інтереси та діючи з метою їх реалізації, водночас, слугують інтересам інших учасників обмінних операцій. За таких умов ринковий механізм в економіці, що є закритою системою, власне, і може вирішувати завдання координації. Таким чином, у даній моделі відображено виключно економічну сферу й досліджено лише механізм її саморегулювання.

Самоорганізація – це більш складне поняття. Воно може бути застосоване тільки до відкритих систем, які взаємодіють з навколишнім середовищем. По відношенню до економіки – це всі інші складові суспільства, які в ході еволюції класичної школи були виключені з предметної сфери економічної теорії. Сучасні методи дослідження відкрили перед нами реальну економіку, взаємозалежну й взаємопов'язану з іншими суспільними системами. Синергетика як окремий напрям системного аналізу дає можливість дослідити економіку у вигляді відкритої системи, що взаємодіє з навколишнім середовищем, зокрема з політичною, правовою, культурною системами. З огляду на це економічна система може набувати певної структури або її ускладнювати внаслідок кооперованої (синергетичної) дії багатьох процесів, пов'язаних із цілеспрямованою свідомою діяльністю людей, яка реалізується і в економічній, і в політичній, і в правовій, і в соціокультурній сферах. Виходячи з таких позицій, розглянемо процес економічної діяльності, його складові та механізми координації.

Розпочнемо з того, що економічна діяльність – це специфічна форма ставлення людини до навколишнього світу. За своїм змістом вона відображає зусилля, зосереджені на цілеспрямованій його зміні й перетворенні заради задоволення різноманітних потреб. Саме потреби, які можна визначити як

відчуття недостатності благ, об'єктивно необхідних для підтримання життєдіяльності й розвитку людини, є визначальним чинником її економічної активності.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини, вони лежать в основі всього комплексу її мотиваційних складових. Сучасна наука трактує мотивацію як загальну детермінованість усвідомленої поведінки, що включає в себе всі види спонукань – власне потребу, мотив, мету, інтерес, стимул [166, с.18].

Мотив (від лат. *movere* – приводити в рух, штовхати) являє собою усвідомлене спонукання до дії. Він виникає тільки тоді, коли потреби набувають у свідомості людини своєї предметності. Іншими словами, кожна потреба для її задоволення має набути своєї якісної визначеності – втілитися у більш або менш конкретний образ того предмета, за допомогою якого припускається її задоволення. Разом з цим, для своєї реалізації потреба вимагає усвідомлення шляхів й способів досягнення необхідного результату – виникнення стимулу. Отже, потреби у свідомості людини перетворюються на мотиви й стимули, які й спонукають її до певної цільової дії.

Мета – це ідеальне, уявне передбачення результатів діяльності. Як безпосередній мотив вона спрямовує і регулює людську діяльність. Тільки тоді, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація корисності, максимізація прибутку тощо), виникає інтерес. Останній реалізується за умови досягнення його носіями конкретних цілей. Таким чином, генеза інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення, а також для визначення способів реалізації цього прагнення.

Якщо потреба безпосередньо орієнтується на об'єкт свого задоволення, то інтерес, включаючи потребу як свою висхідну основу, звернений до діяльності й відносин з іншими людьми. Таким чином, інтереси відображають соціальну спрямованість активності суб'єктів на створення найбільш сприятливих суспільних умов для задоволення потреб.

Теоретичний синтез, виконаний на основі інтеграції в інституціоналізмі базових ідей соціальних наук, які досліджують природу людини, дозволив визнати рушійними силами її економічної діяльності широкий спектр мотивацій. Якщо виходити із моделі ієрархії потреб А. Маслоу, то очевидним стає існування складного та взаємозумовленого комплексу внутрішніх мотивів людини. Так, у першу чергу, їй притаманні фізіологічні потреби, що набувають конкретного вираження в матеріальних благах – їжі, одязі, житлі тощо. Вони заохочують людей до діяльності в економічній сфері й пов'язані з максимізацією корисності або прибутку, тобто з економічним інтересом.

Потреби в безпеці й захищеності вимагають стабільності й послідовності життєдіяльності людини. Вони не можуть бути задоволені тільки за рахунок економічних благ, а тому породжують інтереси, які реалізуються в правовій, політичній та соціальній сферах суспільства. Такі інтереси спрямовані на отримання особливого блага – гарантії порядку (традиція, право, закон).

Особистісні потреби (повага, визнання) є відображенням духовного світу людини. Вони вимагають діяльності її душі й розуму, прагнення до єднання з

іншими людьми на основі культурної й ціннісної ідентичності. На цій основі формуються духовні та світоглядні інтереси.

Соціальні потреби пов'язуються з функціонуванням і розвитком суспільства. Ці потреби відтворюють людину як соціальну істоту й мотивують її до діяльності як виразника суспільного інтересу, члена певних політичних і громадських організацій.

Задоволення почуття власної гідності, саморозвитку й самореалізації – це найвищий щабель у розвитку потреб. Вони детермінують мотивацію до діяльності у всіх сферах суспільного життя і формують особливий історичний феномен – громадянське суспільство. Останнє являє собою систему зв'язків та інтересів, яка забезпечує вільну реалізацію кожною людиною її природних прав: на життя та гідне існування, родину, свободу, на власність, рівність перед законом тощо.

Як впливає із вищевикладеного, кожна конкретна людина має складну, багаторівневу структуру потреб і мотивів, виступаючи виразником різних інтересів. Останні для своєї реалізації інтегруються в групові та суспільні інтереси, однак, персоніфікуються тільки в суб'єкті, що виступає їхнім носієм. Тому в реальному житті досить важко виокремити суто економічний інтерес, оскільки економічна діяльність людини відбувається у межах взаємопов'язаних, взаємодіючих та суперечливих інтересів. Відповідно, жодна людина не має відособлених одна від одної економічних, політичних і соціокультурних мотивацій. Вони формують складний взаємозалежний комплекс реакцій особистості на світ, що її оточує. Таким чином, кожна людина, являючи собою складну індивідуальну систему, водночас, виступає і як елемент інших суспільних систем. У будь-якій з них людина виконує особливі функції, які сформувалися унаслідок її прагнення до максимального задоволення потреб. Ці функції необхідні як для відтворення самої людини, так і для функціонування всіх систем суспільства.

За влучним виразом С. Серьогіної, «кожна система ніби проєціюється на людину, включаючи її в процес власної еволюції. Виконуючи свої функції як елемент системи, людина діє свідомо. У своїх діях вона обмежена рамками інституціонального середовища – результату попередньої еволюції, і в той же час сама бере участь у формуванні нових інститутів, проявляє ініціативу в процесі встановлення та реалізації своїх цілей» [167, с. 98]. На цій обставині наголошує і Б. Шванс: «Розглядаючи конфігурації або системи правил у часовому або історичному аспектах, чи то на рівні інституту або організації, ми спостерігаємо неподільну суміш навмисності й спонтанності» [168, с. 12].

Різні типи потреб, локалізованих у людині, усвідомлюються з метою свого задоволення. Згідно з положеннями психобіології, усвідомлення є процесом виявлення на своєрідному «табло свідомості» структурного розчленування мотивів і стимулів. Така їх диференціація відбувається в кількох напрямках, які, власне, й утворюють типи соціальної дії, описані М. Вебером [132, с. 628–629]. Це, перш за все, формування відповідності між цілями й засобами їхнього досягнення (цілераціональна дія), встановлення зв'язку між нормою та її виконанням (ціннісно-раціональна дія), поєднання емоцій і

вчинків (афективна дія) та діяльність відповідно до звички або звичаю (традиційна дія).

Неокласична теорія виокремила із множини мотивів один-єдиний – корисливий, егоїстичний мотив. Тим самим вона уніфікувала людей, визнавши їх такими, що діють раціонально, досягаючи при цьому єдності на основі вартісної та ціннісної збалансованості. Рівноважна ціна слугує сигналом, який свідчить про однакову індивідуальну поведінку суб'єктів. По суті, вона закладає основу для розуміння координації як узгодженості однотипних дій.

Якщо неокласичного індивіда знову перетворити на людину, повернути йому його власну природу й припустити наявність різних мотивів його економічної діяльності, то опис координації тільки на основі механізму цін виявляється досить складною проблемою. У тих випадках, коли людину спонукають до діяльності інші, відмінні від корисливих, інтереси, виникає безліч питань, пов'язаних з визначенням механізмів узгодження дуже різних за цілеспрямованістю дій.

З цього приводу відомий представник французької школи регуляції Л. Тевено підкреслював: «...коли ми хочемо дослідити загальні когнітивні форми, які використовують агенти і які дозволяють їм координувати свої дії, то, перш за все, нам необхідно зупинитися на категоризації та кодифікації. Пошук статичного еквівалента має велике значення для того типу генерації, який властивий суспільним наукам. Нам необхідно вивчити величезне різноманіття способів формування еквівалентності між людьми або речами шляхом вироблення стандартів або інших конвенціональних утворень» [169, с. 19–46].

Отже, виконаний нами аналіз основних теоретичних підходів до пояснення категорії порядку, дозволяє зробити висновок, що всі вони (окрім ранньої неокласики) явно або неявно пов'язують упорядкованість суспільства з погодженістю планів суб'єктів господарювання, яка відбувається на основі правил. У зв'язку з цим виникає цілком слушне запитання, чому такі різні за своїми предметними сферами й методологією напрями економічної науки врешті-решт вийшли на один і той же результат – пов'язали координацію з правилами?

Роздуми над цією проблемою дозволяють зробити висновок, що при дослідженні механізмів, які забезпечують погодженість дій економічних суб'єктів, неможливо обійти проблему пошуку еквівалента, на основі якого можна було б зіставляти і знаходити точки поєднання суперечливих індивідуальних інтересів.

На наше глибоке переконання, економічна діяльність, що розглядається як відображення дій реальної людини, неминуче передбачає вважати таким еквівалентом зіставлення цих дій феномен дотримання єдиних правил поведінки. Дійсно, прийняття рішень про реалізацію поставлених цілей і вибору того чи іншого варіанта їх досягнення належить самим індивідам – вони самостійно і з власної волі обирають правильні на їх думку й цілеспрямовані зразки певних дій. Необхідність погодження своїх планів та своєї поведінки з планами й поведінкою інших людей зумовлена самими принципами життєдіяльності в суспільстві. Людина не ізольована від інших людей, вона

пов'язана з ними низкою взаємодій, однак вона має право самостійно планувати свою діяльність. Тут доцільно звернути увагу на той вагомий факт, що вона може реалізувати це право тільки в співтоваристві подібних їй самостійних людей. У своїх вільних діях людина має враховувати аналогічну вільну реакцію вільних громадян: однакова свобода всіх створює своєрідну іманентну межу свободи кожного. А це у свою чергу вже означає для кожного вільного індивіда певну різновидність примусу.

Такий примус відбувається на основі правил. Завдяки останнім певні дії із множини можливих стають обов'язковими до виконання або невиконання всіма членами суспільства. Ці дії нормують і стандартизують суспільні відносини, що, власне, і забезпечує гарантію порядку: по-перше, як упевненість в орієнтації, оскільки кожен знає, на що має право він сам та інші особи, по-друге, як передбачення наслідків, оскільки кожен знає, чого вартим для нього буде порушення правила, а чого воно буде вартим – для інших. Отже, знаючи правила, кожен член суспільства може робити висновки про поведінку інших осіб у певній ситуації. Відтак він може планувати свої дії з урахуванням стабільно очікуваної реакції інших, а також почувати себе впевнено перед такою реакцією. Правила задають параметри поведінки людей, знання цих правил координує поведінку.

Виходячи із розуміння процесу координації як дотримання людьми єдиних правил поведінки, отримуємо можливість прирівняти й співвіднести її головні інститути – ринок і державу. Вихідним пунктом наших міркувань з даного приводу виступає теза, що ринок не є самодостатнім, універсальним та нейтральним механізмом координації економічної діяльності, як це прийнято в неокласичній і неоавстрійській теоріях. Ринок – це, перш за все, інститут, характер функціонування якого відображає особливості всієї суспільної системи. По-друге – це породженням діяльності людей, яка в більшості випадків не носить спонтанного характеру, а є свідомою. І якщо проторинкові елементи дійсно виникали еволюційно та стихійно, то система усталених ринкових відносин формувалася унаслідок саме такої свідомої діяльності людей, поєднаних спільністю групових інтересів.

Реалізація останніх не могла не відбуватися поза політичною системою суспільства, яка, власне, і забезпечує підтримання солідарності й порядку в суспільстві за рахунок уведення в дію формальних правил та їх ідеологічної легімітації. При цьому конкуренція та свобода підприємництва – ці необхідні й визнані неокласикою умови для функціонування ринку – не виникають автоматично, а мають бути створені й закріплені інституційно та конституційно. Як зазначає Дж. Ходжсон, «ринок – це організований та інституціоналізований обмін» [99, с. 256]. Отже, він не існує сам по собі, а вбудований у певне інституціональне середовище і поза ним взагалі не здатний ефективно функціонувати.

Дійсно, будучи тільки до певної міри саморегулювальною системою, ринок як самоорганізаційний феномен базується на правилах, встановлених і підтримуваних цілком свідомо. Перш за все, завжди існує правова й ідеологічна основа обмінних операцій, жорстко встановлені «правила гри». Без реалізації

прав приватної власності, свободи договору та майнової відповідальності цілеспрямовані дії людини взагалі виявляються неможливими. Тільки виконання й використання таких правових норм дозволяє суб'єктам досягати поставлених ними економічних цілей, а в тих випадках, коли їм потрібне сприяння інших осіб, залучати їх до відповідної діяльності через укладання угод.

Якщо зосередити увагу на сутності ринкової угоди, то вона постає не чим іншим, як сукупністю правил, що структурують у просторі та часі обмін між двома й більше економічними суб'єктами. При цьому контракт обміну реалізує свою функцію за рахунок визначення прав і зобов'язань, а також встановлення механізмів їх дотримання.

Представники ордолібералізму надають особливого значення праву як необхідній передумові ефективного функціонування ринкового механізму. І з їхніми аргументами не можна не погодитися. Учені вважають, що у сфері ринкових відносин координація приватних інтересів суб'єктів господарювання відбувається на основі рішень, пов'язаних з двосторонніми угодами обміну на платній основі. Останні укладаються щоразу в силу вимог приватного права та в умовах переміщення благ від одного суб'єкта до іншого.

Механізм координації на основі ринкових угод можна описати таким чином: усі суб'єкти, які беруть участь в обмінних операціях, через укладання угод дають підстави зрозуміти, що певна трансакція відповідає їхнім інтересам. Отже, для кожного покупця гроші виступають товаром, яким він володіє, а для кожного продавця гроші, які він отримує в ході продажу, виконують роль компенсації за відчуження товару. За таких обставин конкуренцію як засіб боротьби за кращі умови купівлі або продажу товару можна вважати особливою формою контрактного процесу, оскільки угоди укладаються з тими, хто пропонує кращі умови.

У зв'язку з цим товарний потік через акти вільно укладених угод про еквівалентний обмін орієнтується на виявлений попит. Це обопільне погодження інтересів здійснюється за допомогою координувальної функції приватноправової юридичної угоди, зокрема платіжної угоди обміну, класичною формою якої є купівля. Насправді ринкові угоди укладаються тільки тоді, коли вони взаємовигідні для обох контрагентів. У протилежному випадку такі акти взагалі не мають місця. З огляду на це можна стверджувати, що угода обміну на платній основі є формою кооперації, що характерна для відносин між рівноправними партнерами на основі цінових сигналів і конкуренції.

Належить зауважити, що в основі будь-якої ринкової угоди, яка є сукупністю правил, особливе місце посідають права власності. Як стверджував Дж. Коммонс, «те, що ми купуємо і продаємо, – усе це права власності» [115, с. 26]. Ринкова трансакція, на думку вченого, – це не просто обмін товарів, а відчуження і набуття прав власності й свобод, створених суспільством. Права власності визначають належність благ відособленим один від одного учасникам ринкового процесу. Оскільки на ринку відбувається добровільне відчуження своєї власності й придбання чужої, то функціонування ринкової економіки можна уявити як безперервний процес добровільного обміну правами власності



[170, с. 80]. Цілком зрозуміло, що такий обмін не може відбуватися, якщо права власності не специфіковані й не захищені.

Повністю специфіковані права власності включають, у свою чергу, цілий спектр прав: володіння, користування, розпорядження, управління, на дохід, на капітальну вартість блага, на безпеку, на передачу блага у спадок тощо. У ході обміну в межах ринкової економіки відбувається передача набору прав або його окремих елементів однією особою іншій. Звідси випливає, що суб'єкти ринку повинні нести відповідальність за виконання контрактних угод, оскільки контракти – це не що інше, як домовленості між суб'єктами господарювання з приводу зміни структури розподілу прав власності. Система контрактів дозволяє значно зменшувати невизначеність і координувати діяльність економічних суб'єктів. Отже, без чіткої специфікації та захисту прав власності, без гарантії виконання контракту, а значить, і без розвитку правової системи, ринкова координація неможлива.

Приватноправовий порядок встановлює правила, якими члени суспільства повинні керуватись під час укладання угод, придбання благ, здійснення кооперації або обміну на основі домовленостей. Разом з тим, даний порядок наділяє всіх тих, хто функціонує в його межах, широкою свободою дій і повноважень у сфері формування індивідуальних планів та у встановленні відносин з іншими людьми. Це знаходить свій прояв у забезпеченні рівноправності економічних суб'єктів як ще однієї вкрай необхідної умови для функціонування ринку. Саме завдяки праву сфери індивідуальних інтересів, не в останню чергу через права власності, взаємно розмежовуються. У реальних умовах свобода дій кожного окремого індивіда завжди наражається на перепони там, де його дії могли б обмежити свободу іншої особи. А значить, нормативний характер права полягає в тому, що воно має забезпечити однакову для всіх свободу.

Висновком із вищевикладеного буде твердження, що ринкова координація, механізм якої розроблено неокласичною теорією у вигляді узгодження економічних інтересів виробника й споживача на основі цін та конкуренції, у реальності відбувається не тільки за рахунок вартісно-цінової збалансованості. Контракт як ключова угода обміну, що базується на чіткій специфікації та на захисті прав власності, поряд з ціною є ще одним засобом реалізації цього процесу.

Сама історія еволюції ринкової економіки – це яскраве свідчення виникнення й розвитку цього елемента механізму координації в практиці взаємодій між економічними суб'єктами. Історичні факти говорять про те, що при переході від традиційного суспільства до його мінової форми усвідомлені людством правила групової, колективної активності поступово поступалися новим правилам поведінки, які захищали кожного окремого суб'єкта від примусу з боку групи. Оскільки торгівля між незнайомими особисто людьми вимагала толерантності, то довелось визнати право приватної власності. Стало обов'язком виконання домовленостей. Прийшов час для розгортання індивідуальної свободи, а саме, для вироблення правил поведінки, які не приписують кожній окремій людині певні дії, що стосуються підпорядкування

групі, а навпаки, у найбільш загальній формі забороняють їх, не пов'язуючи це з конкретними особами або цілями.

Для того, щоб в умовах великої різноманітності індивідуальних намірів та обставин стала можливою координація через угоди, які є правовою формою ринкового процесу, норми права уже потрібно було застосовувати незалежно від кожного конкретного випадку, від осіб – учасників угод та їхніх приватних цілей. Іншими словами, норми права повинні були носити універсальний характер. Це стає можливим тільки тоді, коли в соціальній системі мають місце необхідні передумови: по-перше, сформовано відповідні соціокультурні цінності (орієнтири, стандарти, санкції) і, по-друге, існують суб'єкти, для яких нормативно задані регулятори стають стимулами активності.

Оскільки більшість ринкових контрактів здійснюються в умовах невизначеності, а у своїй переважній більшості набувають вигляду неповних контрактів (у них абсолютно всі умови взаємодій юридично не визначені), то їх виконання відбувається на основі взаємної довіри між контрагентами і взаємних очікувань. Як стверджують дослідники, ці передумови виникають у ході історичного процесу становлення християнської моралі, яку відображають абстрактні заборони у десяти заповідях Старого завіту [171–172]. Чотири перші заповіді визнають сутність любові віруючого до Бога і цим самим встановлюють моральну систему для будь-якої діяльності, у тому числі й економічної. Шість наступних заповідей утверджують норми шанування батьків, відмови від брехні, перелюбства, заздрощів, крадіжок та вбивства. Як бачимо, вони мають характер заборони певних дій і, тим самим, здійснюють вплив на взаємовідносини людей. Саме ці заборони морального змісту поступово модифікувались у правові норми. Таким чином, передумовою виникнення права є відповідна мораль, яка встановлюється завдяки функціонуванню ідеології як підсистеми культури.

Досліджуючи еволюцію форм ідеології в ході становлення й розвитку механізму ринкової координації, робимо висновок, що історично першою із них для європейських країн була християнська мораль. «Для людей, що жили в епоху середньовіччя, ідея Бога була нагальною потребою всього їх бачення світу й моральної свідомості, без чого вони не могли пояснити світ і орієнтуватися в ньому. То була найвища істина, навколо якої групувалися всі їх уявлення та ідеї, істина, з якою були співвіднесені їх культурні й економічні цінності, кінцевий регулятивний принцип усієї картини світу», – стверджує відомий дослідник середньовіччя А. Гуревич [173, с. 19]. Цілком зрозуміло, що протягом XV – XVI ст., коли в більшості європейських країн створювалися засади ринкової координації, моральне виправдання прагнення суб'єктів до максимізації прибутку не могло сформуватись поза межами релігії.

М. Вебер переконливо довів залежність між розвитком ринкової економіки й протестантською етикою [171]. На противагу середньовічній канонічній доктрині, згідно з якою господарство, й особливо торгівля, є найменшим із двох лих, протестантизм її розглядає як покликання людини до слави Божої, а чесно отриманий прибуток як винагороду. Таким чином, господарська діяльність із засобу задоволення необхідних потреб перетворюється на самоціль, на

релігійне зобов'язання. Істинна релігійність сприяє успіхам ділових людей, оскільки виховує в них звички передбачливості й турботи про майбутнє. З іншого боку, чесність і добросовісність необхідні також з комерційного погляду, оскільки обман ускладнює торгівлю, а використання у власних інтересах необізнаності партнера не приносить благословення в комерційних справах. Таким чином, завдяки протестантському віровченню комерційна діяльність стала розглядатися як заняття важливого релігійного значення. Отже, норми поведінки, які формують основу інституційного ринкового середовища, визначили активність людини в різних сферах її діяльності, у тому числі й економічній.

Нові релігійні догмати входять у життя спочатку в Англії, а потім і в інших країнах – поступово формується тип підприємця, який дотримується нових ідей і принципів. Дух раціоналізму проникає всюди: у сферу сільськогосподарського виробництва, у промисловість і торгівлю. У зв'язку з виникненням підприємства нового типу, яке функціонує завдяки праці свого власника, його бережливості, чесності й добросовісності, точному обліку, стала необхідною зміна існуючих звичаїв комерційного життя. Нова мораль вимагала від підприємця ініціативи, але вона не могла співіснувати із старими ідеями, що наповнені цеховим духом. Звідси – боротьба із старою комерційною етикою, з її уявленнями про неприпустимість конкуренції між сусідами, про недозволеність різних способів залучення покупців, боротьба з усіма тими, хто з принципу або із власної вигоди вважав за необхідне підтримувати старий порядок.

Як свідчить історія, дієвим засобом такої боротьби було поширення нових ідей через систематичні проповіді священнослужителів, моральну інтроспекцію, якою займалися католицькі теологи, що викладали в європейських університетах, популяризацію економічних доктрин пізніх схоластів [174]. Поряд з релігійним ученням, яке проповідує церква, зміні ідеології активно сприяє також еліта суспільства. Новий час і вся епоха Просвітництва через геніальні творіння вчених і видатних державних діячів пропагують ідеї економічної свободи, морально виправдовують індивідуальний егоїзм, матеріалістичність та економічність.

Підкріплені реформаторськими рухами ідеї В. Петті, фізіократів та А. Сміта досить швидко проникають у життя, створюючи підґрунтя для громадського схвалення діяльності, спрямованої на максимізацію вигоди. Це відбувається шляхом активного видання й популяризації робіт учених-економістів класичної школи, передруку їхніх основних ідей у найбільш знаних газетах того часу, ведення освітньої та виховної роботи (читання лекцій в університетах, діяльність наукових гуртків на зразок французької «секти доктора Кене) тощо. Нова ідеологія впроваджується і державою, яка через важелі правової, виховної та освітньої політики також сприяє формуванню цінностей і переваг, які є основою сприйняття громадянами лібералізму. Загалом, «нормативним полем» економічної діяльності виступила нормативно-ціннісна система, що санкціонувала підприємливість і діловитість як засоби реалізації економічних інтересів.

Проведений аналіз дозволяє зрозуміти, настільки великого значення для функціонування системи координації, базованої на ринкових механізмах погодження економічних інтересів суб'єктів, набувають право й ідеологія. Як ми переконалися, традиція та закон забезпечують економічним суб'єктам широкі можливості розпоряджатися своїми ресурсами (іншими словами – легальну свободу). Разом з цим вони надають права контролю над благами у вигляді прав власності. Ці права разом із свободою запускають у дію механізм взаємного пристосування в міру того, як люди використовують свободу й об'єкти власності для досягнення своїх цілей. Ринкова координація також передбачає, що люди, які прагнуть реалізувати свої приватні інтереси, мають враховувати вимоги кооперації та збереження громадянської згоди. Остання можлива тільки за умови єдності поглядів на моральну основу економічної діяльності.

І все ж ринкова система не може тільки власними силами забезпечити наслідування традицій і закону, на яких вона повинна базуватися. Їй потрібні принаймні захист свободи й права на власність, без яких ніхто не зможе пропонувати блага до обміну. Аналогічно до цього й інші правила, які зумовлені традицією й законом, – правила укладання угод, виконання домовленостей, чесної торгівлі – не можуть стати ефективними самі по собі, вони вимагають примусу до виконання. Ідеологічна основа обмінних операцій – сприйняття суспільною свідомістю реалізації свого егоїстичного інтересу як механізму зростання добробуту суспільства – також не закладається ринком. Усе це слугує ще одним вагомим доказом того, що ринкова координація неминуче має поєднуватися з державною, оскільки тільки держава як інститут політичної влади наділена повноваженнями на здійснення правових та ідеологічних заходів.

Дійсно, будь-який обмін передбачає наявність того чи іншого гаранта – особи, групи осіб або іншого соціального інституту, який би виконував роль суб'єкта, що фіксує, визнає та захищає права власності, які встановилися в ході виконання угоди. Звичайно, подібним гарантом можуть виступати самі учасники обміну. Але при цьому буде відбуватися значне відволікання ресурсів від безпосередньої виробничої діяльності. Крім того, окремі учасники ринкового процесу не мають стимулів самостійно вирішувати дану проблему, оскільки вигоди від подібної діяльності виявляються значно нижчими від витрат. Отже, виникає необхідність у тому, щоб гарантом виконання прав власності виступала зовнішня сила, якою і є держава.

На думку Д. Норта, генезу держави необхідно трактувати як наслідок здійснення своєрідного обміну: учасники ринкової економіки передають державі права на застосування насилля заради успішного здійснення специфікації та захисту прав власності. За це вони готові оплачувати відповідну діяльність у формі податків [175, с. 13]. Таким чином, «...природа держави визначається владними відносинами між громадянами і державним апаратом, а сама держава – це особливий варіант відносин влади, які виникають унаслідок передачі суб'єктами частини прав на контроль за своєю діяльністю...» [176, с. 140].

Ринкова координація неможлива і без функціонування специфічного товару, який кожний учасник ринкових відносин був би зацікавлений отримати в обмін на свої товари. Таким товаром виступають гроші. Вони дозволяють виміряти всі блага, що обмінюються, загально визнаним еквівалентом. При цьому важливого значення набуває розробка правил забезпечення стабільності грошової одиниці, оскільки від цього залежить сама здатність ринкових цін належним чином орієнтувати виробничий процес на протидію спекулятивним збуренням, які виникають в інших сферах суспільства. Цілком зрозуміло, що вживати заходів, спрямованих на підтримання платоспроможності грошової одиниці, може тільки держава через механізми політичної влади.

Ще одним вагомим аргументом на користь твердження про неможливість функціонування ринкової координації без її поєднання з державною є так звана ринкова влада. На базі останньої формуються угруповання, які за певних умов мають можливість обмежувати свободу угод і прав власності приватних осіб заради максимізації власної вигоди. На думку Т. Артёмової, монополія як великий суб'єкт господарювання здатна спотворювати економічний простір за рахунок контролю над цінами. «Прагнучи до реалізації досконалої цінової дискримінації, – зазначає дослідниця, – намагаючись поєднати максимізацію прибутку й розширення обсягів виробництва, господарська монополія, з одного боку, наближається до стану конкурентної фірми та сприяє досягненню ринкової рівноваги й ефективного розподілу ресурсів, а з іншого – підриває основи еквівалентності й взаємовигідності обміну, зумовлює наростання економічної нестабільності, нерівноваги, неефективності» [177, с. 330–331]. У цьому випадку необхідні вже не окремі акти протистояння ринковій владі, які виходять від економічних суб'єктів, а заходи адміністративного й законодавчого порядку, спрямовані на створення особливих правил та на їх підтримання. За таких умов вступає в дію підсистема політичної влади, завдяки якій право, власне, і може реалізувати свій потенціал.

Аналіз необхідних умов для функціонування ринкової координації, яка реалізується через конкуренцію та рівноважні ціни, дозволяє зробити висновок, що перша потребує розвинутого правового порядку. Правові норми – це необхідні інституціональні передумови дієздатного ринкового механізму. Разом з тим, дотримання цих норм не може реалізуватись без політичної влади держави. Для того, щоб правові механізми могли забезпечувати систематичну координацію дій усіх членів суспільства, необхідне виконання функцій політичного панування. Такі функції бере на себе держава, на яку покладаються завдання створити необхідні умови для реалізації правових норм та ефективної конкуренції.

Однак, слід зауважити, що цей процес еволюціонував протягом тривалого історичного періоду, унаслідок чого правові норми як основа ринку набули загального суспільного визнання в ряді європейських країн тільки в ХІХ ст. Як зазначає відомий представник фрайбузької школи Ф. Бйом, «Велика французька революція перетворила феодальне суспільство, яке базувалось на привілеях, у власне приватноправову спільноту. Приватноправовий порядок передбачає не просто співіснування незалежних один від одного індивідів, але

й підпорядкування маси індивідів єдиному правовому порядку.... Юридична реальність післяреволюційної демократії в Європі полягає в тому, що сучасна конституційна схема передбачає, на відміну від підвалин феодалізму, інтеграцію особистості в державу через приватноправове суспільство, через підпорядкування державі не просто багатомільйонної маси не пов'язаних між собою індивідів, а приватноправового суспільства» [178, с. 200–201].

Таке суспільство відображає загальний правовий громадянський стан людей і тільки на цій основі може забезпечувати свободу через її сумісність із свободою інших осіб. Отже, без розвитку ще однієї структури, тобто громадянського суспільства, ні ринкова, ні державна координація не зможуть ефективно функціонувати. Як система добровільних об'єднань громадян, спрямованих на активну участь у політиці, громадянське суспільство являє собою об'єктивне підґрунтя для розвитку демократії. Воно виступає її своєрідним гарантом, перепорою на шляху надмірного зростання авторитарних тенденцій. Тільки за таких умов створюється демократична правова держава, у якій за наявності закону й рівності всіх перед ним формуються засади розвитку й захисту приватної власності, яка стає умовою свободи особистості й функціонування ринку.

Таким чином, процес координації економічної діяльності людей реалізується через функціонування трьох основних суб'єктів – ринку як інституту, що відображає взаємодію виробників і споживачів, держави й громадянського суспільства. Завдяки їх спільному функціонуванню в суспільстві формується таке співвідношення сил, що визначає його наближення до стану максимальної стійкості й упорядкованості шляхом виконання суб'єктами необхідних для економічної діяльності правил.

## **2.2. Види координації та умови їх спільного функціонування**

Уявлення про координацію, у механізмі якої на основі правил поєднуються ринок, держава й громадянське суспільство, були б неповними без аналізу інших можливих видів та способів її здійснення. Враховуючи існування різних рівнів функціонування правил, О. Вільямсон вперше увів поняття множинності способів координації. Розвиваючи цю ідею, представники французької школи регуляції Л. Тевено, Л. Болтанські, О. Фавро зробили спробу моделювання організацій та інститутів як контрактів між окремими економічними суб'єктами.

Важливою складовою цих досліджень став аналіз суб'єктивних стимулів до економічної діяльності. Вченими було встановлено наявність множини причин, що перебувають в основі мотивації і, відповідно, існування множини способів координації. За такого підходу, а також на основі припущення про раціональність індивідів і при залученні до аналізу якісних характеристик благ, французькими економістами було виявлено в організаціях чотири переважних види координації, а саме: домашній, або патримоніальний, ринковий, індустріальний та адміністративний [179].

Домашня координація узагальнює тип відносин, побудованих на довірі й владі, які пов'язані із сімейною спорідненістю. Така довіра базується на трьох компонентах: часовій складовій (попередній досвід), складовій простору (локальна близькість) та ієрархічній складовій (авторитет). Діяльність у домашній координації має на меті забезпечення й відтворення традицій.

Ринкова координація розглядається французькими теоретиками з позицій неокласики, коли погодженість між діями економічних суб'єктів досягається через ціновий механізм. При цьому раціональна поведінка й дотримання норм не суперечать між собою, оскільки поєднуються в особливому утворенні – організації [180, с. 9].

Індустріальна координація характерна для підприємств і базується на технічних стандартах, а не на цінах, як ринкова. Координація діяльності відбувається через функціональність і погодженість окремих елементів виробничого процесу. Адміністративна координація ґрунтується на принципі підпорядкування приватних інтересів суспільним. У межах цієї координації функціонують держава та інші організації суспільства.

Використовуючи ідею про множинність форм координації в організаціях для дослідження координаційних механізмів економічної системи суспільства, представники інших напрямів економічної теорії також вбачають у ній досить широкий спектр способів координації, який не зводиться тільки до ринку або держави. Так, Я. Корнаї виділяє чотири головні типи системи координації: бюрократичну, ринкову, етичну й агресивну [181, с. 69].

Бюрократичній координації властиві вертикальні взаємозв'язки, багаторівнева ієрархія, підлеглість. Особи, діяльність яких координують, підпорядковуються вказівкам і заборонам координаторів через механізм адміністративного примусу й узаконені санкції. У цій формі всі взаємозв'язки строго регламентовані.

Ринкова координація виникає між юридично рівноправними суб'єктами, які прагнуть до максимізації вигоди і відображає горизонтальні зв'язки. Така координація має місце тільки в умовах вільного ціноутворення, яке базується на домовленостях між покупцями й продавцями.

Етична координація також ґрунтується на горизонтальних зв'язках і здійснюється між рівноправними суб'єктами. Проте, на відміну від ринкової та бюрократичної, економічна діяльність не може бути зумовлена ні адміністративним примусом, ні бажанням отримати вигоду. У цьому виді координації в основі відносин між людьми – очікування взаємної допомоги чи, можливо, односторонній альтруїзм. Етична координація може бути довговічною тоді, коли закріплена звичаями і традиціями, а принципи, що лежать в її основі, піднесені до моральних норм.

Агресивна координація виникає між тими, хто володіє силою, і тими, хто підпорядкований цій силі. Необхідний результат досягається на основі відносин, які не визнані ні законом, ні мораллю, а тому нестійкі й часто випадкові.

Я. Корнаї стверджує, що в реальній дійсності всі ці чотири види координації діють поряд, якісь сфери їх функціонування перетинаються, а якісь

– дещо відособлені. Причому один вид може поступово переходити в інший. Однак, учений не пояснює причин виникнення таких гібридних видів координації, а значить і не досліджує, завдяки яким факторам котрийсь із них стає панівним. Визнаючи існування різних видів координації, Я. Корнаї ставить дилему: як розподілити сфери впливу бюрократичної та ринкової координації, оскільки тільки вони є дійсно значущими альтернативами [181, с. 72].

Сучасні дослідження координації, які виникли на стику досягнень двох наук – соціології і теорії організацій, дещо послаблюють таку жорстку альтернативу. Представники мережевого підходу ставлять між бюрократією і ринком ще один вид координації – соціальні та виробничі мережі. Функціонування цих утворень ґрунтується на тісних контактах між суб'єктами, що особисто знайомі один з одним, а також на використанні однотипних практик, заснованих на довірі й взаємності (реципрокності). У реципрокних обмінах діють соціальні механізми оцінювання, за допомогою яких нейтралізується якісна й кількісна нерівнозначність обмінюваних ресурсів. Це вже не та еквівалентність, що пов'язана з цінами та санкціями і на якій тримаються правила – у її основі мають місце безпосередні взаємодії між суб'єктами.

У ході таких взаємодій людина веде економічну діяльність і в її процесі екстерналізує себе, тобто вибудовує свою активність так, що її наміри, її розуміння й змістова наповненість стають доступними іншим. Таким чином, людина стає відкритою для інших людей. Останні у цей час роблять узагальнення, які полегшують інтерпретацію дій першої особи. На даному етапі спільна діяльність стає можливою тільки завдяки обопільному розумінню, яке виробили учасники взаємодій. З часом на основі цього розуміння формуються зразки поведінки й ролі, які учасники взаємодій повинні засвоїти. На даному етапі діяльність останніх не контролюється нічим, окрім того, що було вироблено в ході загальної діяльності – взаємною довірою, авторитетом, в основі якого повага, дружні відносини тощо. Як бачимо, учасники будь-яких мереж керуються не так правилами, як спільними очікуваннями та розумінням, що сформувались на основі міжособових зв'язків.

Прикладом мереж можуть бути підприємства, власниками яких є члени однієї родини. У таких утвореннях регулятором діяльності виступають сімейно-родинні відносини, принципи яких відтворюються в економічних практиках. О. Олійник, окрім сімейних форм, виділяє ще шість типів мереж: община, клан, кліка, клієнтела, блат, дистрикт або кластер [182, с. 137]. У всіх цих мережах має місце укорінювання відносин, глибокі зв'язки між учасниками та їхня взаємність.

Переваги мереж порівняно з ринковою або бюрократичною координацією, такі:

1. У середині мережі циркулює надійна інформація та ресурси. Мережа скорочує витрати, пов'язані з пошуком інформації. Якщо остання йде від добре знайомих людей, то їй довіряють більше, ніж відомостям, отриманим із офіційних джерел.



2. Якщо виникають будь-які конфлікти, то вони вирішуються за допомогою специфічних механізмів. Для цього може використовуватись взаємний контроль. Наприклад, вирішенню конфлікту більшою мірою буде сприяти неформальна бесіда, ніж арбітраж з боку державних структур.

3. Мережа сприяє підвищенню довіри до кожного із її членів. У середині мережі відбувається формування репутацій, унаслідок чого учасники заздалегідь отримують інформацію про те, з ким мають справу. Унаслідок цього поведінка кожного виявляється добре прогнозованою.

4. Якщо до мережі приєднуються нові людські ресурси, то вони не розхитують її основ і не приводять до опортуністичної поведінки суб'єктів, що вступили в дану мережу. Це стає можливим внаслідок того, що останні потрапляють до мережевого утворення за допомогою надійних каналів. Іншими словами, коли людина з певною репутацією радить звернутися до якоїсь певної особи, то не доводиться сумніватися у її надійності.

5. Мережа взагалі елімінує опортуністичну поведінку, оскільки ризик останньої пов'язаний з повною втратою довіри й виходом із мережі [183, с. 63].

Вважається, що завдяки вищеперахованим перевагам мережа є стійким координаційним утворенням, що дозволяє уникнути недоліків як державної, так і ринкової форм координації. Разом з тим слід зауважити, що це надто категорична заява. Перш за все, не треба забувати, що мережеві утворення поширюються на незначну суспільну сферу і охоплюють тільки ті відносини між людьми, які ґрунтуються на особистих зв'язках. Сучасна економіка базується, в основному, на взаємодіях між незнайомими людьми, що пов'язані між собою суспільним поділом праці, обміном і технічним прогресом. За таких умов мережа як вид координації не може погоджувати між собою неперсоніфіковані види економічної діяльності. До того ж належить мати на увазі, що і в домашній координації, і в мережах значною мірою діють неекономічні переваги й преференції. Отже, зосередженість тільки на мережевому або конвенціональному підходах виключає з аналізу більшість економічних параметрів функціонування суспільства.

Звівши результати нашого дослідження теоретичних підходів до визначення суті координації в табл. 2.1, можемо зробити висновок про те, що діяльність суб'єктів господарювання координується не тільки державою та ринком, а й іншими соціальними утвореннями. Одночасно факти, розміщені в табл. 2.1, формують уявлення про основу, на якій представники різних напрямів і шкіл економічної науки передбачали досягнення погодженості економічної діяльності суб'єктів.

У зв'язку з цим відзначаємо, що неокласичні концепції ринкової рівноваги й теорії ігор не приділяють особливої уваги державній координації. Більше того, вони вважають її поширення згубним для ринку. Основа координації в цих теоріях – це однорідність дій раціональних суб'єктів по відношенню до цін.

Таблиця 2.1

## Теоретичні підходи до визначення сутності координації

Напрямок досліджень	Визнані форми координації	Основа погодженості дій		Координаційні механізми
Теорія ринкової рівноваги	Ринкова	Вартісно-цінова однорідність		Попит, пропозиція, ціна
Теорія ігор	Ринкова	Збалансованість інтересів		Попит, пропозиція, ціна
Кейнсіанство	Ринкова	Збалансованість інтересів		Ефективний попит
	Державна	Однотипність дій у ситуації невизначеності		Формальні правила забезпечення контрактів; фіскальна та кредитно-грошова політика
Інституціоналізм	Ринкова	Однотипність дій, яка формується у результаті дотримання правил		Інститути
	Мікроієрархія			
	Державна			
Ордолібералізм	Централізовано-адміністративне господарство	Однотипність дій, яка формується у результаті виконання наказів-команд із центру		Важелі економічної політики держави
	Мінове господарство	Вартісно-цінова однорідність, однотипність дій на основі правил		Попит, пропозиція, ціна; інститути
Теорія спонтанного порядку	Ринкова	Однотипність дій як результат засвоєння знання		Патерни, головним із яких є система цін
	Державна	Однотипність дій, яка базується на виконанні однакових правил добросовісної поведінки		Право, закон, мораль
Теорія конвенцій	Ринкова	Ціннісна співрозмірність на основі:	ціни	Конвенції
	Домашня		довіри й авторитету	
	Індустріальна		технічних стандартів	
	Адміністративна		влади	
Теорія мереж	Ринкова	Однотипність дій, яка базується на застосуванні однакових практик		Неформальні норми
	Мережева			
	Організаційна			
	Ієрархічна			

У кейнсіанстві, крім ринку, координатором визнається держава, яка примушує суб'єктів з різними інтересами в непередбачуваному середовищі виконувати взяті на себе контрактні зобов'язання. Неоавстрійська школа розглядає ринкову координацію через погодження знань, а державу вводить у цю систему як гаранта забезпечення правил добросовісної поведінки. Інституціональна теорія передає функції координатора суспільним інститутам,

які мають формальну та неформальну природу. В ордолібералізмі поєднуються державна й ринкова координація на основі однорідності, яка виникає за рахунок функціонування цінового механізму та інститутів. Французька школа регуляції (новий інституціоналізм) і теорія мереж визначають особливі форми координації, природа яких не може бути виведена із логіки функціонування ринку, інститутів, звичаїв або впливу культури.

Результати здійсненого аналізу дають нам розуміння того, що представники різних напрямів і шкіл економічної науки виявляють єдність у визнанні вартісно-цінкової однорідності як основи однотипності дій у ринковому середовищі. Разом з тим, визнаючи, що однорідність у діях людей може виникати і на основі правил, учені не дають однозначної відповіді на питання про механізми її досягнення.

Ринкова конкуренція й угоди можуть підтримувати економічний порядок і координувати діяльність тільки за умови, що економічні суб'єкти виконують дії однотипного характеру. Як вже зазначалось, із усієї множини мотивів неокласика обрала егоїзм. Завдяки теоретичному «очищенню» егоїстичного інтересу від впливу іншої мотивації, представникам неокласичної теорії вдалося виявити закони ринкової координації. В умовах вільної конкуренції, повної інформації й економічної свободи дотримання власного інтересу може реалізовуватися з великою мірою узгодженості. У зв'язку з цим і ступінь спонтанно встановленого порядку в суспільстві виявляється досить високим.

У той же час нами було відзначено, що людина у своїй економічній діяльності керується не тільки корисливими інтересами. До того ж, і самі умови функціонування вільних ринків далеко не завжди задовольняються. При всій можливості відтворення однотипних практик ринкового обміну і здійсненні координації за рахунок добровільної кооперації та чесної конкуренції, спільна діяльність людей в економічній сфері не позбавлена розподільчого конфлікту. Слід мати на увазі, що люди наділені нерівними правами власності, які визначають доступ до ресурсів. На основі цієї нерівності також виникають різні, часто суперечливі, інтереси.

У боротьбі за ресурси носії таких інтересів намагаються підпорядкувати собі інших, досягти панування над ними. Це приводить до виникнення владних відносин. Останні знаходять свій прояв у боротьбі за володіння ресурсами, за досягнення статусних позицій та за політичний вплив. Особливим різновидом владних відносин є боротьба за зміну самих правил, які визначають доступ до обмежених ресурсів. При цьому влада перетворюється на своєрідний засіб, що дозволяє змінювати правила. З цієї причини більшість правил є результатом взаємодії економічних і політичних інтересів.

Влада, на відміну від ринкової угоди обміну, яка формується на засадах добровільності й взаємовигоди, передбачає зовсім інші засоби реалізації. Це застосування прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування за рахунок утвердження авторитету. Останній може спиратися на силу закону або звичаю (формальні й неформальні правила), ґрунтуватися на харизматичних рисах особистості або базуватися на ідеалах-цінностях. Отже, описана нами єдність координаційних механізмів ринку й держави на основі

правил виявляється неповною, якщо долучити до економічних взаємин діяльність, що відбувається у сфері владних відносин й асиметричної інформації.

Намагаючись вирішити проблеми координації за наявності асиметрії, Л. Гурвіц та Р. Мейерсон вводять поняття «економічний механізм» як відображення координаційної гри, а також розробляють умови сумісності стимулів економічної діяльності. Зауважимо, що названі вчені працюють переважно в площині неокласичної методології – відштовхуються від раціональності економічних суб'єктів, описують економічні взаємодії за допомогою теорії ігор і намагаються відшукати їх оптимальний результат. Разом з тим, на відміну від своїх попередників, вони розглядають рівновагу вже не як збалансованість попиту й пропозиції, а як результат пошуку наборів взаємопогоджуваних стратегій, вироблених гравцями. Іншими словами, учені доводять тезу про можливість досягнення економічною системою оптимальних рівноважних станів тільки за умови побудови суб'єктами стратегій, що базуються на правилах стійкого співробітництва.

Л. Гурвіц звертає увагу на те, що стратегічна взаємодія суб'єктів в умовах неповноти інформації вимагає особливих механізмів – створення єдиних правил гри на всі випадки. Ці правила, а точніше їх дотримання суб'єктами у своїй економічній діяльності, забезпечують суб'єктам можливість кожен раз отримувати одні й ті самі результати. Р. Мейерсон, оцінюючи внесок Гурвіца в економічну науку, зауважив, що «...для ефективності цих правил принципово важливо, щоб на них орієнтувались усі актори. Через те, що потенційних груп правил може бути багато, виникає координаційна гра, у центрі якої перебуває проблема вибору із множини майбутніх рівноважних станів. Результат у цій грі визначається культурними нормами, різницею в концепціях легітимності й традиціями» [184].

Розгляд інститутів у більш широкому контексті, ніж правила гри, є надзвичайно важливим досягненням теорії економічних механізмів. Воно поглиблює наші уявлення про координацію за рахунок визначення додаткових умов досягнення погодженості економічної діяльності на основі правил. Говорячи про ринкову координацію, ми вказували на необхідність для її здійснення особливих правил, які ґрунтуються на моральному визнанні їх справедливості. Влада, яка є відображенням нерівного становища людей і засобом реалізації особливих інтересів, також «...шукає способи своєї легітимації, які подесятерють її початкові сили. Вона жадає морального виправдання, довіри та лояльності, сприйняття й підтримки» [92, с. 115].

Володіння владою не знімає проблеми її утримання й реалізації. Стійкість, або стабільність, влади забезпечується діяльністю соціальних і політичних інститутів, а також використанням різних засобів протидії з боку громадян. Іншими словами, необхідно досягти того, щоб примус як елемент влади було б ітеріоризовано тими, кого намагаються підпорядкувати своїй волі. Без внутрішнього прийняття суб'єктами правил життєдіяльності в суспільстві, у тому числі й феномена соціального підпорядкування, влада виявляється нестійкою. А це означає, що координація при наявності владних відносин має

будуватися на поєднанні насильства, примусу й переконання в легітимності існуючої влади.

Якщо враховувати, що поряд з прагненням розширити сферу своїх економічних інтересів за рахунок створення перешкод для реалізації інтересів інших суб'єктів, учасники владних відносин одночасно намагаються досягти прийняття й визнання контрагентами подібних дій, то багато моментів реальної практики стають багато в чому зрозумілими. Перш за все, ми отримуємо відповідь на запитання, чому в умовах утисків ринкові суб'єкти не відмовляються від трансакцій, а продовжують їх здійснювати? Чому вони миряться з економічною владою? Виходить, причина в тому, що вони визнали її існування легітимним незалежно від ступеня реалізації своїх економічних інтересів. Із цього випливає, що до того моменту, коли суб'єкти дійшли консенсусу відносно шляхів реалізації економічних інтересів, вони погодили між собою правила формування переваг для досягнення своїх індивідуальних цілей.

Механізм такого погодження відображає процес встановлення інституціональної рівноваги. Його ми розглянемо в подальших розділах роботи, а на даному етапі дослідження будемо виходити із факту необхідності досягнення суб'єктами єдності в поглядах на визнання або прийняття свідомістю чинних правил. Таким чином, кожне правило – це результат консенсусу всіх учасників економічного процесу.

Оскільки індивідуальну цілеспрямованість визначає комплекс різних мотивів, складовими якого виступають егоїзм, емоції, норми, звички й звичаї, то їх поєднати можна тільки на основі ідей і переконань, які визначають розуміння людьми навколишнього світу. Такі ідеї та переконання відображають цінності. Вони, поряд з інтересами, є мотиваційними чинниками діяльності людей, оскільки вказують на припустимість або заборонність певних дій. Коли людина усвідомлює потребу, коли вона вибудовує у свідомості шляхи її реалізації, то вона робить це з огляду на цінності. Цінності як продукт культури визначають економічну свідомість людини і вже через неї зумовлюють економічну діяльність. Таким чином, координація як процес погодження останньої за певними правилами, вимагає, по-перше, їх дотримання більшістю членів суспільства і, по-друге, єдності поглядів щодо легітимності цих правил.

Історичний досвід переконливо свідчить, що люди довго не можуть миритися з порядком, який не відповідає їхнім цінностям та уявленням про справедливість. Тому рано чи пізно вони повстають проти цього порядку. Саме тому для громадянської згоди, мирного співіснування великих груп людей з різними інтересами та координації їхньої діяльності, вирішальне значення має досягнення стану погодженості індивідуальних поглядів на господарський порядок з тими, що закладені в модель національної економіки. Не сформувавши легітимності в масовій свідомості, правила ринкової та державної координації, так само як і всіх інших її видів, не можуть функціонувати ефективно [185–187]. І тут ми змушені визнати величезну роль ідеології.

Нова інституціональна теорія не змогла створити концептуальні засади дослідження феномена ідеології через те, що працює виключно в полі економічного підходу. У теоріях неокласичного й неоінституціонального спрямування смаки та споживацькі переваги традиційно розглядаються як екзогенні змінні. Тому ідеологічно мотивована поведінка перебуває поза сферою розгляду зазначених напрямів економічної думки. Цей недолік по відношенню до інституціоналізму визнає багато економістів, серед яких зокрема, Д. Норт. Учений неодноразово підкреслював, що модифікація соціальних цінностей є одним із головних факторів інституціональних змін, тому без дієвої концепції ідеології нова інституціональна теорія не може бути повною. На думку Д. Норта, у далекій перспективі досить поширена повага до закону, прав громадян, держави й влади правителя відіграє суттєву роль у збереженні будь-якого суспільства [188, с. 91].

Отже, як ринкова, так і державна координація вимагають, щоб у суспільній свідомості норми, на яких вони базуються, були легітимними. Іншими словами, без їх суспільного визнання не може бути реалізованим дотримання членами суспільства правил, за рахунок чого, власне, і здійснюється координація. Ідеологія є засобом переконання людей у правильності й необхідності відповідного порядку, вона ґрунтується на соціокультурних цінностях.

Сформувавши основні принципи реалізації процесу координації економічної діяльності, перейдемо до встановлення взаємодії між різними її видами. Перш за все, проведемо такий аналіз відносно ринкової та державної координації, оскільки ці її види є найважливішими суспільними інститутами, що реалізують погодження економічної діяльності. Ринок здійснює цей процес за рахунок цін, які стимулюють укладання взаємовигідних трансакцій обміну. Останні базуються на правилах, що специфікують і захищають права власності, забезпечують свободу договору та майнову відповідальність, регулюють економічну владу й створюють у суспільній свідомості легітимність реалізації матеріальних інтересів. У свої переважній більшості такі правила створюються державою за рахунок права та ідеології.

Державна координація базується на владних відносинах, на застосуванні примусу. З одного боку, вона створює підґрунтя для функціонування ринкової координації, а з іншого – відтворює в собі її принципи. Досліджуючи ринок як складову суспільства, якій властива самоорганізація й спонтанність, ми виявимо в ній елементи, свідомо контрольовані й координовані. Прикладом може слугувати жорстка організація та планування на окремих підприємствах, які діють в умовах конкурентного середовища та економічної свободи.

Як зазначає Ч. Ліндблом, «...підприємство й особливо корпорація, – це ключовий інститут ринкової системи, її квінтесенція. Однак, це також неринковий усередині й навіть антиринковий інститут, хоча й такий, що перебуває у ринковій системі. Це спосіб досягнення координації певних дій через вказівки менеджера, а не через ринкові взаємодії. До певної межі – а вона досить висока – корпоративна координація скоріше конкурує з ринковою

системою, ніж є її інструментом. Вона створює острів влади або централізованого планування в океані ринкової системи» [189, с. 87–88].

Дійсно, у будь-якому суспільстві для координації необхідні ринкові взаємодії, які зумовлюють залучення на підприємства економічних ресурсів. Разом з тим, відразу після цього починає діяти більш вузька координація всередині кожного підприємства, яка базується на високоцентралізованій владі менеджменту, яка реалізує себе в діяльності, спрямованій на комбінування ресурсів у технологічному процесі створення благ, а також в управлінні робочою силою, координації роботи підрозділів тощо. За влучним виразом того ж Ч. Ліндблома, «ринкова координація закінчується перед дверима підприємства, далі – починають діяти накази» [189, с. 88].

При цьому держава як координаційний інститут по відношенню до ринку, виступає в ролі системи, що свідомо керує останнім, одночасно характеризуючись спонтанними процесами. Вони проявляються в прагненні економічних суб'єктів реалізувати передусім свої приватні інтереси. Добре відомим є факт існування жорсткої конкуренції між державними службовцями за кар'єрне просування з метою доступу до більшого обсягу економічних благ.

Іншим прикладом може бути прагнення досягти власної вигоди від участі в процесі політичних виборів, а також діяльність у сфері формування економічної політики. Ще Й. Шумпетером було відзначено, що під час виборчого процесу численні кандидати намагаються продавати виборцям свої програми, подібно того, як, наприклад, виробник автомобіля пропонує свою продукцію споживачам на ринку [190, с. 223].

У свою чергу, Дж. Б'юкенен стверджував: «Людина, яка здійснює вибір, ототожнює свої економічні інтереси з благами, що мають для неї суб'єктивну цінність. Така поведінка характерна не тільки для ринку, але й для політики... Застосування концепції обміну до аналізу політики спростовує відому філософську оману, що люди беруть участь у політичній діяльності, керуючись загальним прагненням до пошуку добра, справедливості й краси» [191, с. 21–22].

Вже в самому процесі політичних виборів можна знайти «все ті ж дві складові – свідомі дії виборців у межах існуючої інституціональної структури і спонтанний ефект їх колективної дії... Він виникає як наслідок неузгодженої, некерованої взаємодії багатьох. Однак при цьому виникає нова структура – законодавчий і виконавчий органи – у межах яких люди діють вже цілком узгоджено та впорядковано. А пізніше на основі сигналів, які виходять від нової структури, упорядковується і діяльність інших частин системи» [167, с. 97]. Таким чином, самі державні органи управління формуються значною мірою через механізм самоорганізації. Як показує практика, часто в жорстко централізованих економіках у часових проміжках між командами, які надходять із центру, свідомий порядок нерідко починає функціонувати подібно до спонтанного за своїми стихійно сформованими неформальними правилами.

Не слід забувати також і про те, що в реальному житті держава частіше за все виступає покупцем і продавцем на різних ринках, а значить, значна частка її діяльності в економіці є ринковою. Виробляючи та надаючи споживачам

суспільні блага, залучаючи ресурси в державний сектор, здійснюючи закупівлі за бюджетний кошт, держава, тим самим, здійснює координацію, яка була б невідкладна тільки приватним індивідуальним діям. За таких умов державу не можна розглядати як конкурента ринковій системі, оскільки вона суттєво розширює масштаб останньої.

Р. Грінберг і О. Рубінштейн у своїй концепції економічної соціодинаміки переконливо довели, що держава в сучасній ринковій економіці діє за принципом раціональної поведінки. Як рівноправний суб'єкт ринку вона має соціальну корисність і виражає суспільний інтерес. Останній реалізується через обмін податкових доходів на суспільні блага. Звідси випливає, що «держава перебуває не десь за межами ринку або над ним, а органічно в нього вбудована» [192, с. 103]. Таким чином, дана концепція принципово змінює розуміння державної активності, згідно з яким на місце небажаного для неокласики втручання держави в економіку приходить рівноправна її участь у господарському житті суспільства, а замість бюджетного тягаря – соціально виважені витрати на реалізацію нормативних інтересів суспільства.

Виходячи з вищевикладеного, державну й ринкову координацію ні в якому разі не можна сприймати як антиподи, що не можуть бути поєднані у певній національній моделі координації. Сама логіка історичного розвитку суспільства демонструє їх первісну нерозривну єдність. Інституціональні передумови ринкової економіки склалися під впливом свідомої організації, пов'язаної як з діяльністю держави, так і з спонтанними діями економічних суб'єктів, що прагнули реалізації своїх інтересів. Отже, «невидима рука ринку» і «регульовальна рука держави» у дійсності ніколи не були антиподами.

Більше того, вони завжди існували поряд, розвивалися разом, приєднувалися одна до одної, створюючи, тим самим, особливий механізм координації в суспільстві. У сучасних економічних системах фактично спостерігається змішаний характер ринкових і державних координаційних механізмів, а межа, що їх розділяє, надто розмита. Розуміння нерозривної єдності зазначених видів координації не залишає надії на формування в ході системних трансформацій ефективних національних моделей, які базуються на включенні ринкової або державної координації в систему економічних взаємодій в як чисто технічного, компенсаторного засобу [193–194].

«Будь-яка соціальна система, – стверджує Г. Рузавін, – оскільки в ній діють свідомі істоти, що можуть мислити, не може розвиватися без свідомої організації. У той же час ефективність системи, її активність багато в чому визначається цілеспрямованістю, мотивацією, інтересами людей, що в ній діють, завдяки неусвідомленій на індивідуальному рівні взаємодії яких виникає їхня кооперація та самоорганізація» [158, с. 30].

Якщо проаналізувати напрями діяльності держави в сучасному світі, то ми не знайдемо серед розвинутих країн таких, де б ринкова економіка не була тісно пов'язана з політичною системою і правом. У всіх європейських країнах і США держава формує правові межі функціонування економічних взаємодій (розробляє правила гри) і гарантує їх виконання. Іншими словами, саме на державу покладається місія забезпечення прав власності, умов виконання угод,



тобто створення правового простору для різного роду ринкових трансакцій.

Разом з цим держава підтримує існуючі економічні відносини і ринок як основну форму зв'язку між суб'єктами господарювання, а також головну умову його існування – конкуренцію. Виконуючи дану функцію держава забезпечує економічну свободу і правове обмеження руйнівних форм прояву монопольної влади, які знижують ефективність використання ресурсів і завдають збитків споживачам і виробникам певних видів продукції.

Підтримуючи ринкову форму зв'язку, держава також враховує та компенсує зовнішні ефекти ринку (екстерналії). Останні являють собою пов'язані з економічними трансакціями витрати (вигоди), які здійснюють (отримують) не продавці або споживачі, а особи, що не беруть безпосередньої участі в угодах. Самі учасники трансакцій не враховують екстерналії при виборі способів реалізації своїх економічних інтересів, що призводить до провалів координації. Прикладом зовнішніх ефектів може слугувати забруднення навколишнього середовища, яке супроводжує процеси виробництва й споживання продукції. Отже, держава виконує важливу функцію управління екстерналіями з метою як підтримання ринкових стимулів у економічних агентів, так і забезпечення узгодження їхніх інтересів.

Вищенаведене дозволяє усвідомити, що без взаємодії економічної системи з політичною системою суспільства та правом, без їхнього взаємного впливу неможливо було б забезпечити інституціональні умови ринкової координації (права приватної власності, свободу договору і майнову відповідальність). У зв'язку з цим державна й ринкова координація можуть розглядатись тільки як процеси, що проникають один в одного завдяки цілеспрямованій діяльності людей, яка реалізується і в економічній, і в політичній та соціокультурній сферах [195]. Саме ця обставина робить механізм координації економічної діяльності багаторівневим поняттям. Його неможливо зрозуміти без виявлення відносин підпорядкованості, які пов'язують ринок і державу з іншими сферами суспільного й культурного життя.

Насамперед, слід зауважити, що здатність суб'єктів до координації своєї діяльності залежить від соціокультурних цінностей. Уперше цю думку було висловлено в роботах Т. Гобса і Дж. Локка, які сформулювали уявлення про дві можливі моделі держави – одну, в якій держава панує над суспільством, і другу, де вона йому підпорядкована. Т. Гоббс розглядає суспільство як таке, що перебуває між двома полюсами: анархією і порядком. Анархія, що походить із нездатності людей до співпраці та виступає наслідком емоцій, афектів, егоїзму, визнається небажаною. Тому вчений вважає, що тільки за рахунок авторитарної форми правління в такому суспільстві можна встановити порядок.

Дж. Локк досліджує суспільство через призму свободи й насильства. Свободу він вважає метою розвитку. Через це природні права людини на свободу замінюють собою владу будь-якого уряду: люди об'єднуються добровільно у співтовариство, скріплене християнською мораллю, без примусу з боку держави.

Із теорій Т. Гоббса і Дж. Локка органічно випливає, що за наявності підстав для забезпечення порядку в суспільстві на добровільних засадах –

потреба в уряді невелика, а при їх відсутності – навпаки. Таким чином, у вищерозглянутих теоріях вбачається перша спроба визначити причини встановлення різних співвідношень між державою та суспільством і, відповідно, різних механізмів досягнення порядку. Т. Гоббс пов'язує соціальний порядок із «природним законом», дотримання якого забезпечується ієрархічною структурою центральної влади, у той час як Дж. Локк віддає роль такого механізму християнській моралі.

Підходи теоретиків природного права до визначення частки держави в механізмі суспільної координації можуть бути застосованими в економічній сфері. Як вже зазначалося, у системі розподілу праці координація економічної діяльності виникає або на основі добровільної кооперації, або базується на конкурентній боротьбі, яку реалізують легітимними засобами. У процесі спільної, кооперативної діяльності люди об'єднують свої зусилля ради досягнення єдиної мети. В умовах конкуренції вони координують свої дії ради отримання необхідних корисних результатів. При цьому останні не обов'язково можна об'єднати в спільну мету.

Ринкова угода являє собою класичний приклад конкурентної координації, оскільки виробник, що максимізує прибуток, пристосовує свої плани до планів покупця, який прагне максимізувати корисність. Через те, що більшість ринкових угод можна віднести до неповних контрактів, то вони потребують встановлення довіри між контрагентами. Якщо в суспільстві панують цінності, які підтримують довіру до людей, емпатію й чесність у взаємовідносинах партнерів під час обміну, то ймовірність використання ринкових форм координації у ньому є дуже високою.

Порушення координації відбуваються тоді, коли мають місце некооперативні взаємодії. Якщо люди не визнають перелічених вище цінностей, то вони не можуть враховувати вплив своїх дій на досягнення цілей іншими особами. У цих випадках координація реалізується шляхом застосування примусу до необхідних дій через закон (формальні правила), соціальні санкції (неформальні правила) і взаємні очікування (конвенції).

Формальні правила створює та примушує суб'єктів до їх виконання держава. Але тут, не слід перебільшувати її можливості в досягненні координації економічної діяльності. У свій час теоретиками суспільного вибору було доведено, що держава як самостійна система суспільства сама є певною цілісністю, а тому може розвиватися незалежно від нього. На практиці завжди мають місце непередбачувані наслідки людської активності в політичній сфері, які формуються в стійкі структури відносин і приводять до виникнення суспільного порядку особливого роду. У сучасних умовах окремі суб'єкти ринку (корпорації, профспілки та інші громадські організації), долучившись до політичної влади, часто використовують її з метою узурпації свободи, на якій базується ринок.

За влучним виразом Ф. Бйома, коли певні групи економічних суб'єктів представляють інтереси виборців в парламенті, то в них «виникає стійке прагнення не тільки поводитись недобросовісно, але й без всіляких мук сумління вимагати від законодавства й уряду зробити обман невід'ємною

складовою програм їхньої діяльності. Виконання функцій суверена переносить людину в ідилічну країну, де нічого не вважається гріхом, де можна пред'являти вимоги стосовно встановлення протекціоністських митних тарифів, вимоги про надання податкових пільг і прямих субвенцій та про здійснення підтримки цін і заходів щодо монополізації ринків... Коли парламент або уряд задовольняють такі вимоги, тоді й зацікавлена група, і парламент, і уряд діють легітимно, але їхні дії підривають господарський порядок, який вони зобов'язані зберігати» [178, с. 256 – 257].

Отже, якщо держава не координує ефективно економічну діяльність з метою створення умов найбільш повної реалізації інтересів суспільства, то цю функцію починають здійснювати інші суб'єкти. Але при цьому їхні цілі й засоби будуть захищати вже зовсім інші інтереси. Вакуум, утворений в умовах неефективної держави у механізмі координації, починають заповнювати мережеві утворення. Найчастіше в подібних випадках на перший план виходить олігархія, яка переводить владу в режим функціонування закритої мережі, що базується на відносинах особистої залежності та напівкримінальних методах збагачення.

Масштаб охоплення такими структурами системи координувальних функцій, традиційно притаманних ринку й державі, залежить від громадянської культури та від розвиненості громадянського суспільства. В умовах відсутності культури громадянської участі й цінностей суспільного слугування бюрократія як корпоративне об'єднання чиновників вищого ешелону влади прагне до монопольного становища в державі, придушуючи й обмежуючи при цьому сферу автономії та самодіяльності суб'єктів громадянського суспільства.

Отже, процес координації економічної діяльності відбувається на основі взаємозалежності економіки, політики й культури. Правила ринкового обміну закріплюються через складну взаємодію неформальних норм, які походять від культурної складової і від формальних правил. Останні створюються у правовій сфері й затверджуються конституційно та інституційно за рахунок реалізації політичної влади держави. Сама ж держава як творець формальних правил у багатьох сферах своєї діяльності функціонує на правилах ринкових. Завдяки цьому ринкова координація неможлива без державної, так само, як і державна неможлива без ринкової.

Рівноправним суб'єктом при здійсненні координації виступає громадянське суспільство, яке охоплює сукупність існуючих неполітичних відносин у суспільстві й формується поза сферою впливу держави, її директивної координації та регламентації [196]. Сутнісна характеристика громадянського суспільства – це перевага таких зв'язків між суб'єктами, які формуються спонтанно за рахунок добровільних дій. Завдяки цьому його часто визначають як систему, що самоорганізується за рахунок вільної діяльності людей у всіх сферах суспільного життя.

Незважаючи на певну віддаленість громадянського суспільства від політичного тиску держави, воно не може бути повністю автономним від неї. Громадянське суспільство потребує держави як гаранта прав і свобод людини, що забезпечується законом. Держава, у свою чергу, відчуває потребу в

громадянському суспільстві як передумові свого поступу до демократичного устрою. Як зазначає Ф. Рудич, «нині роль держави у розвитку громадянського суспільства зростає. Самі його інститути потребують сильної державної влади, яка створила б правові, політичні, організаційні умови для їхнього функціонування, виступила гарантом їх існування. Відбувається соціалізація держави й політизація суспільства» [197, с. 4].

Разом з цим, громадянське суспільство не може існувати і без ринкової організації, для якої притаманні різні форми власності й домінування приватних економічних інтересів. Останні зосереджують найбільший потенціал для створення матеріальної складової функціонування громадянського суспільства. В умовах неможливості забезпечити гідний рівень життя і якісне відтворення, люди не можуть вважати ідеалом свободу й намагатися її реалізувати.

Громадянське суспільство потребує формування соціальних і духовних передумов. Останні набувають вагомого значення, бо формують і віддзеркалюють процеси функціонування й розвитку такого суспільства в свідомості окремих громадян, усієї спільноти через соціокультурні цінності.

Отже, як показує здійснений аналіз, функції держави пов'язуються не тільки з коригуванням недоліків ринку. Вони передбачають визнання її координаційної ролі, що полягає у забезпеченні умов для функціонування механізму ринкової координації, забезпеченні балансу суспільних інтересів, соціальної стабільності й громадянської згоди. І якщо говорити про принципову можливість формування змішаної моделі координації у певній національній економіці, то вже доведеною тезою має стати твердження, що там не можуть бути повністю автономними ринок, держава й інститути громадянського суспільства [198–202].

Навпаки, ці складові суспільства скоріше проникають одна в одну, формуючи певний симбіоз і взаємодіють між собою таким чином, що їхня синергія приводить до виникнення особливих моделей господарської координації. Таким чином, при дослідженні співвідношення ринку й держави як інститутів координації необхідно аналізувати спосіб їхнього взаємного впливу на економічну діяльність суб'єктів господарювання, вести мову про їхню взаємозалежність і взаємодоповненість, взаємне підсилення (синергетичний ефект).

Такі загальні принципи функціонування трьох інститутів координації вимагають конкретизації через розкриття функціональної ролі кожної із них у забезпеченні виконання правил. Від того, наскільки суб'єкти єдині у своїх ціннісних орієнтаціях, залежить їх спрямованість на дотримання правил, а значить, і на погодженість своєї діяльності. Встановивши таку взаємозалежність, необхідно перейти до визначення тієї частки, якій за певного рівня розвитку громадянського суспільства відповідають у механізмі координації національної економіки держава й ринок.

### 2.3. Кількісний вимір державної участі у процесі координації економічної діяльності

Історія становлення й практика функціонування моделей соціально-економічного розвитку, характерних для різних країн світу, свідчить про формування в їх економічних системах досить різних форм поєднання ринку та держави. Одні національні моделі базуються на переважному впливові ринкових механізмів при мінімальному застосуванні державних регулятивних важелів, у той час як для інших характерна висока частка державного втручання в економіку. Для з'ясування факторів ефективності даних моделей у досягненні соціально-економічних цілей розвитку суспільства необхідно сформулювати відповідь на запитання: якою має бути роль держави в економіці?

Неокласична теорія виходить із здатності ринку до саморегулювання, а тому дає на це запитання цілком просту відповідь: якою мірою ринок справляється з вирішенням економічних проблем, такою самою буде міра впливу державної координації. Як правило, це мінімально можлива участь держави, зумовлена неспроможністю ринку досягти «покращення за Парето».

З приводу теоретичних положень сучасних магістральних економічних течій стосовно співвідношення держави й ринку досить переконливо висловився Дж. Стігліц – автор найбільш відомого підручника з економіки державного сектора. У вступі до першої частини цієї роботи вчений пише: «Сьогодні серед американських економістів домінує погляд, згідно з яким обмежене урядове втручання може пом'якшити (але не розв'язати) найскладніші з проблем: уряд повинен брати активну участь у підтримуванні повної зайнятості й пом'якшувати найгірші з проявів бідності, але центральну роль в економіці мають відігравати приватні підприємства. Проте, існує істотне протиріччя: настільки обмеженою або настільки активною повинна бути роль держави в економіці. Деякі економісти, наприклад, Дж. К. Гелбрейт, вважають, що уряд мусить відігравати більш активну роль, у той час, як інші, зокрема, лауреати Нобелівської премії М. Фрідмен та Дж. Стіглер, вважають, що роль уряду має бути незначною. Погляди на цю проблему змінюються залежно від серйозності невдач ринку та ефективної роботи уряду з метою їх подолання» [203, с. 29].

У доповнення до даного вислову, можна підкреслити, що Дж. Стігліц має на увазі не тільки «фіаско» ринку, на яких зосереджена неокласична теорія, але й говорить про «провали» держави, на чому наголошують представники інституціоналізму. Прагнення останньої допомогти ринку у вирішенні економічних проблем далеко не завжди досягає мети: із збільшенням масштабів державного сектора в ньому починає формуватись власна внутрішня логіка прийняття рішень – бюрократизм, лобізм, корупція. Представники теорії суспільного вибору, досліджуючи ці проблеми, переконливо довели, що урядова діяльність такого роду завдає суспільству не меншої шкоди, ніж ринкова недосконалість.

Таким чином, економісти не встановлюють абсолютних меж для ринкового і державного регулювання. Співвідношення між ними розглядається

як плинне й таке, що змінюється залежно від ефективності роботи останніх. Наприклад, М. Фрідмен стверджує: «Наші принципи не дають жорстких рецептів відносно того, у яких межах доцільно використовувати уряд для спільного виконання завдань, які важко або неможливо виконати за рахунок строгого добровільного обміну, тобто за допомогою ринку. У кожному випадку, коли пропонують удатися до урядового втручання, слід скласти балансову відомість і записами переваги й недоліки такого кроку. До недоліків слід віднести те, що втручання уряду створює загрозу для свободи» [204, с. 29].

Виходячи із масштабності економічних проблем, які не може вирішити ринок, визначається частка державного втручання в економіку. Показовим у даному відношенні є окреслення сфери впливу держави через систему необхідних функцій, які даний інститут має виконувати за останньою версією відповідних досліджень Світового банку, відображених у доповіді «Держава у світі, що змінюється» (див. рис. 2.1).

	Види протидії ринку	Підвищення соціального захисту
Мінімальні функції	Забезпечення суспільної корисності	Захист бідних
	Оборона	
	Закон і порядок	Програми боротьби з бідністю
	Права власності	
	Макроекономічне управління	
	Охорона здоров'я	Допомога постраждалим
Проміжні функції	Звернення до зовнішніх проявів: – освіта – захист зовнішнього середовища	Забезпечення соціального страхування: – перерозподіл пенсій – сімейні стипендії – допомога на випадок безробіття
	Регулювання діяльності монополій: – їхньої корисності – антимонопольні заходи	
	Боротьба з неповнотою інформації: – страхування – фінансове регулювання – захист користувачів	
Активні функції	Координування приватного сектор: – розвиток ринку – групові ініціативи	Перерозподіл активів

Джерело: [205, с. 77].

Рис. 2.1. Функції держави в сучасному світі за версією Світового банку

У доповіді на основі узагальнення світового досвіду державного втручання в економічні процеси функції держави було поділено на два напрями: перший, який охоплює функції, спрямовані на коригування недоліків ринку, і другий, що виокремлює в особливу галузь регулювання соціальну сферу. Остання потрапила в поле державної активності, оскільки в ринковому

механізмі відсутні необхідні інструменти формування соціального захисту населення. До того ж соціальну сферу виділяють в особливий напрям і через те, що розростання або скорочення соціальних функцій держави є своєрідним індикатором наближення або віддалення економіки добробуту від моделі чистого ринку.

Разом з таким поділом на напрями, у доповіді було запропоновано ще один перелік державних функцій, поділених на три категорії – від мінімальних і помірних до активних. Отже, перша колонка рис. 2.1 є своєрідною шкалою, що показує частку державного втручання в економіку, сформовану на основі функцій, які виконує даний інститут в економічній системі. Вважається, що виконання державою мінімальних функцій є показником незначної її частки в економіці і, відповідно, індикатором пасивності уряду в даній сфері (так званий малий уряд). Навпаки, перехід до активних функцій демонструє просування держави на шляху охоплення все більшої частки економіки та активізації урядової діяльності (великий уряд).

Оскільки для виконання покладених на державу функцій необхідні певні кошти, то всі кількісні показники виміру частки держави в економіці виводяться на основі параметрів державного бюджету. На сьогодні у світовій практиці найбільшого поширення набув підхід до виміру величини державної участі, за яким встановлюють частку податків або державних видатків у ВВП. Ця частка, водночас, виступає також основним критерієм розмежування сфер дії ринкових і державних механізмів, оскільки, віднімаючи державні видатки від ВВП, можна отримати інформацію про те, скільки його відсотків становлять витрати, здійснені за рахунок ринкових форм функціонування економіки (інвестиційні витрати бізнесу, споживчі витрати домогосподарств і чистий експорт).

Описана технологія визначення часток держави й ринку побудована на теоретичних засадах неокласичної теорії. Остання, пов'язуючи ринок із саморегулюванням, а державу – із свідомою організацією, пояснює суть цих механізмів у вигляді сил, що діють в одній площині; а конкретніше, більше ринку означає послаблення ролі свідомого управління і, навпаки, зростання масштабів державного втручання в економічні процеси – це підрив основ саморегулювання. Іншими словами, некомпенсоване посилення однієї із складових механізму координації відбувається, головним чином, за рахунок послаблення іншої.

Домінування описаного підходу до аналізу співвідношення ринку й держави знайшло своє відображення і в спробах сучасних економістів з'ясувати характер взаємодії цих механізмів у динаміці. В економічній літературі останнім часом навіть набула популярності концепція хвилеподібного характеру формування співвідношення державного й ринкового впливу, у якій досить чітко відображено посилення ролі однієї складової механізму регуляції за рахунок відносного зменшення іншої. Наприклад, С. Серьогіна вказує на подібну закономірність, відзначаючи, що «... у ході історичного розвитку економічної системи відбувається чергове посилення двох суперечливих форм організації економічних процесів – ринкового механізму і державного

регулювання економіки [167, с. 192]. У найбільш узагальненому вигляді графічну інтерпретацію подібних уявлень подано на рис. 2.2.

Незважаючи на те, що ці графіки демонструють взаємозв'язок між державним і ринковим регулюванням у перехідних економічних системах, аналогічні процеси дослідники виявляють також у відносно стійких економічних системах [206].

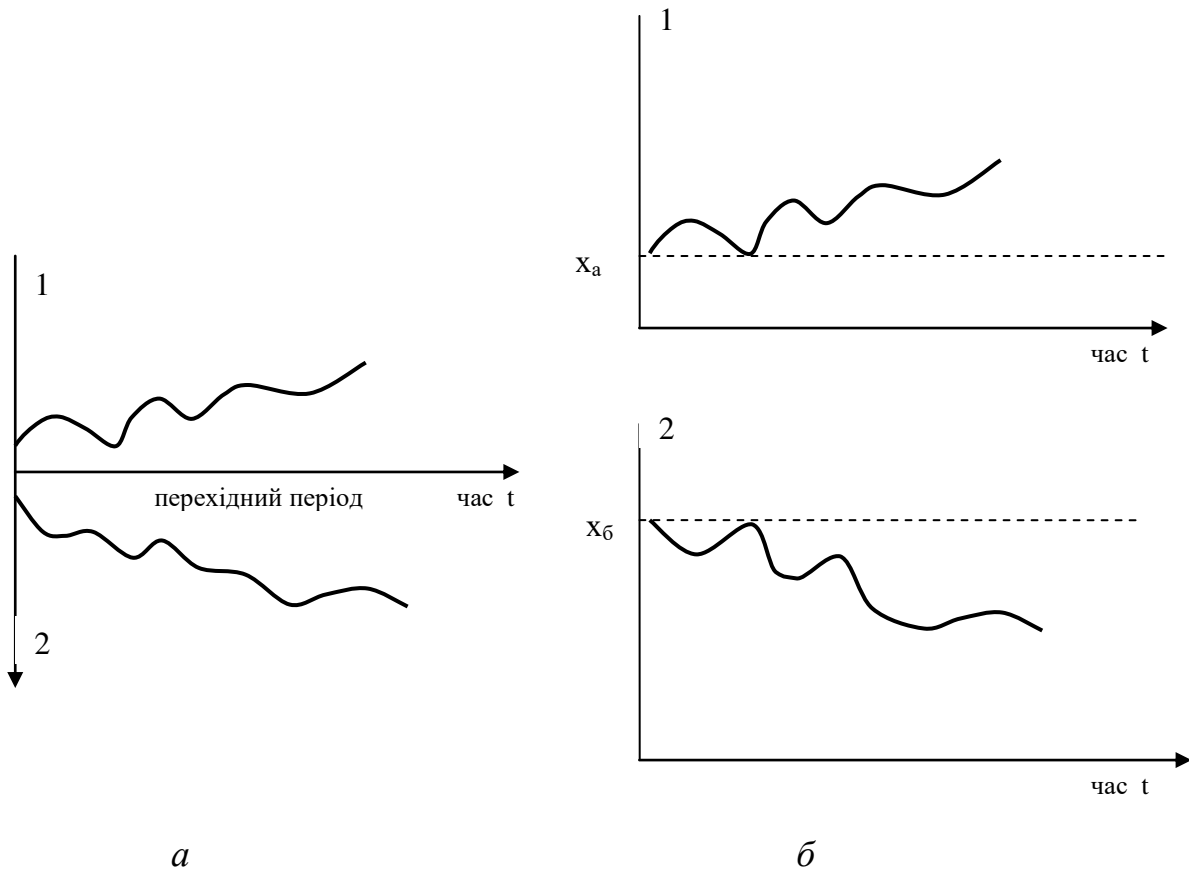


Рис. 2. 2. Хвилеподібний характер взаємозв'язку державного регулювання і ринкового саморегулювання [207, с. 11].

Так, на рис. 2.2, *а* крива відображає загальну картину хвилеподібного взаємозв'язку держави й ринку, а рис. 2.2, *б* демонструє їх частку. Оскільки ринкові й державні регулятори доповнюють один одного, то сума їхніх часток завжди буде дорівнювати одиниці. Звідси графік 2, змодельований із графіка 1 рис. 2.2, *б*, будують шляхом переміщення вздовж осі ординат початку хвилеподібної кривої, а потім цю криву дзеркально відображають уздовж пунктирної прямої  $x_b$ . Хвилеподібна крива, як на графіку 1, так і на графіку 2, буде перебувати в зоні, обмеженій лініями системи координат, не перетинаючись з ними і не торкаючись їх. На рис. 2.2, *а* обидві хвилеподібні криві не обмежені, тому що відображають абсолютні значення ринкових і державних регуляторів.

Як бачимо, вищевикладена концепція досить схематично розкриває механізм взаємодії держави й ринку. І тут не зайвим було б для підтвердження



цієї закономірності залучити емпіричні дані, які, на нашу думку, дозволять сформуванню більш реальної картини динаміки масштабів участі держави й ринку в економічній системі. Для цього, перш за все, оперуючи базами світової статистики, групуємо показники загальних державних витрат ряду розвинутих країн у хронологічному вимірі. Розпочнемо групування з 1870 р., тобто з періоду, коли витрати держави на економічні потреби стали для більшості перелічених у табл. 2.2 країн досить стійким компонентом загальних витрат. Наступним періодом обираємо 1913 р., оскільки напередодні Першої світової війни у всіх країнах остаточно утвердилась легітимність державних витрат на економічні потреби. У подальших періодах виокремлюємо рівні часові проміжки, тривалістю 10 років.

Подаючи динаміку частки державних витрат, розрахованих у вигляді відсотка до ВВП (табл. 2.2), можемо зробити висновок про зміну їх величини, а отже, і про масштаб державної участі в економіці.

Таблиця 2.2

Частка загальних державних витратків (у відсотках до ВВП)

Країна	1870	1913	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Німеччина	10,0	14,8	30,4	32,4	38,5	45,1	43,3	44,3	44,0
Франція	12,6	17,0	27,6	34,6	40,3	46,5	49,1	47,9	57,2
Італія	11,9	11,1	–	30,1	34,7	34,3	43,3	43,8	47,2
Великобританія	9,4	12,7	34,2	32,2	39,1	39,9	41,8	37,8	47,0
Швеція	5,7	10,4	–	31,0	–	57,6	64,6	57,2	49,3
Нідерланди	9,1	9,0	26,8	33,7	–	52,1	50,1	41,2	46,6
США	7,1	7,5	21,4	27,0	30,7	32,7	33,7	35,1	36,2
Японія	8,8	8,3	19,8	25,5	17,5	28,1	34,7	32,5	38,7

Складено за [208 – 213]

Дані, зведені нами в табл. 2.2, переконливо свідчать про цілковиту відсутність чітко вираженої хвилеподібності в динаміці державних витрат. Зокрема, показник загальних державних витратків у кінці XIX і на початку XX ст. був незначним – у середньому 9,3–11 % стосовно всієї вибірки країн, причому в Швеції, Нідерландах, США та Японії він становив 7,7–8,8 %. У середині століття бачимо його подвоєння майже у всіх наведених країн, а в Швеції, Нідерландах, США та Японії показник державних витратків потроївся. Подібна загальна тенденція зростання частки державних витратків спостерігалась у переважній кількості країн і на початку XXI століття.

Враховуючи факт існування поширеної думки про недосконалість розглянутого способу встановлення величини державної частки в економіці, вважаємо за необхідне застосувати для емпіричної перевірки хвилеподібності процесів державного і ринкового впливу на економічну діяльність ще й інші підходи. Дійсно, дані, зведені у табл. 2.2, дають нам уявлення про те, у які періоди і наскільки в кількісному відношенні держава розширювала сферу свого впливу на економіку. Проте, подібної інформація недостатньо для того,

щоб зрозуміти як самі причини такого зростання, так і оцінити сфери посилення державного впливу. Для вирішення цього завдання використовують дещо інші теоретико-методологічні підходи.

Найбільш поширеним із них є методика структурного поділу державних видатків, яка реалізується через оцінку кількісних параметрів виконання державою відповідних функцій. Застосування цієї методики для аналізу нашої проблеми реалізуємо, використавши дані табл. 2.2, щоб встановити співвідношення державних витрат на основні види діяльності уряду в економіці та параметри ВВП в ряді країн за період з 1960 по 1990 рр. Тобто, із згаданої таблиці виокремлюємо один фрагмент, який охоплює чотири хронологічні періоди тривалістю 30 років і формуємо табл. 2.3.

Таблиця 2. 3

Частка урядового втручання в економіку залежно від державних витрат, %

	Великий уряд		Середній уряд		Малий уряд	
	1960	1990	1960	1990	1960	1990
Державні витрати	31,0	55,1	29,3	44,9	23,0	34,6
Споживання	13,2	18,9	12,2	17,4	12,2	17,4
Трансферти й субсидії	11,9	30,6	10,4	21,5	6,9	14,0
Виплата відсотків	1,5	6,4	1,3	4,2	1,3	2,9
Інвестиції	3,1	2,4	3,2	2,0	2,2	2,2

Джерело: [214, с. 706].

Країни, що аналізуються у табл. 2.3, поділено на три групи, кожна з яких відображає відповідно велику, середню і низьку частку державних витрат у ВВП. До групи країн з так званим великим урядом віднесено ті, в яких державні витрати становили у 1990 р. понад 50 % ВВП, це Італія, Нідерланди, Швеція, Бельгія, Норвегія. До групи країн із середнім урядом належать ті, у яких державні витрати дорівнювали від 40 до 50 % ВВП у 1990 р., тобто Франція, Німеччина, Австрія, Канада, Ірландія, Нова Зеландія, Іспанія. І, нарешті, групу країн з малим урядом утворили ті, у яких державні витрати в 1990 р. становили менше 40 % ВВП: Австралія, Швейцарія, Великобританія, США, Японія.

Дані табл. 2.3 демонструють, як уряди використовували суспільні ресурси на виконання своїх функцій, зокрема на утримання державного апарату (державне споживання), трансферти й субсидії, виплату відсотків та інвестиції. При цьому трансферти й субсидії, що є частиною соціального страхування, показують виконання функцій, пов'язаних із перерозподілом доходів. Як свідчать дані табл. 2.3, у всіх групах країн ці витрати були найбільш вагомими. Вони досить суттєво зросли за період 1960–1990 рр., що свідчить про високу активність держави у сфері соціальної політики. Щодо державного споживання, то ця стаття витрат також демонструє досить активне зростання – у всіх країнах вона збільшилась приблизно на 5 %.

Що стосується державних інвестицій, то вищезазначена закономірність не виправдовується – цей показник знизився в країнах з великим та середнім

урядом і залишився незмінним у країнах з малим урядом. У цілому державні інвестиції посідають досить незначне місце в державних видатках. Оскільки розмір перших відображає витрати на інфраструктуру й створення інших суспільних благ, то можна стверджувати, що держава не надто активно реалізовувала свої функції в даній сфері. Разом з тим зниження витрат на створення суспільних благ свідчить, що виплати за державними облігаціями зросли у зв'язку з фінансуванням державного споживання, трансфертів й субсидій, а не державних інвестицій.

Наведений приклад, що демонструє результати застосування методики структурного поділу державних видатків та їхнього оцінювання через виконання державою певних функцій, також свідчить про виключне зростання державної участі в економіці. Методика, побудована на оцінюванні державних видатків з урахуванням їх структурного поділу надає інформацію про сфери державної участі, але нічого не говорить ні про ефективність діяльності держави, ні про причини зростання її впливу, ні про сили, які сприяють встановленню відносно стійкої частки державних регуляторів в економічних процесах.

Подібна обмеженість характерна також для інших методик кількісного оцінювання величини державної частки в економіці, серед яких: визначення збиткового податкового тягаря, оцінка державного боргу, визначення частки державних службовців серед зайнятого населення тощо. Усі перелічені показники в хронологічному вимірі показують виключне зростання державної участі в економіці [215].

Виявлену нами тенденцію зростання в часі величини державної частки в економіці не можна пояснити, застосовуючи тільки неокласичний підхід. Збільшення відсотка державних витрат у ВВП може бути пов'язане або із зміною масштабу повноважень органів державної влади, або виступати лише свідченням зміни рівня, на якому останні діють у межах тих самих повноважень. Іншими словами, держава може збільшити свої витрати з метою розширення власних функцій, які раніше не виконувала у певних сферах економіки, а може збільшити масштаб фінансування вже існуючих заходів заради досягнення більш ефективного виконання своїх функцій (наприклад, з метою проведення судової або адміністративної реформи). Цілком зрозуміло, що ці два напрями державної активності розрізняються як по суті, так і за наслідками для економічної та політичної сфер, у той час як стандартні кількісні показники не можуть відобразити цю різницю.

Одночасно, тільки з огляду на ці показники, неможливо пояснити дійсні причини зростання масштабів державного втручання в економіку. Якщо виходити із неокласичного пояснення причин встановлення різних варіантів співвідношення ринку й держави в економіці, то цілком логічним є висновок, що з розвитком суспільства ринок все більшою мірою втрачає здатність вирішувати економічні проблеми. Ми змушені визнати, що, безумовно, у сучасному світі відбулися значні зрушення, які зробили його більш складним і менш пристосованим до сприйняття ринкових сигналів та саморегулювання. І

все ж, на нашу думку, таке пояснення не відображає всієї глибини процесів, що відбуваються.

На даному етапі дослідження ми остаточно не відхиляємо теоретичні засади концепції хвилеподібного характеру формування співвідношення державного й ринкового впливу на економічні процеси. З погляду логіки в цій концепції відшукується певне раціональне зерно – держава дійсно відіграла далеко не однакову роль у регулюванні економічних процесів на різних історичних етапах економічного розвитку. Достатньо порівняти в хронологічному вимірі економічну політику тільки двох американських президентів – Ф. Рузвельта у 30-ті рр. ХХ ст. і Р. Рейгана в 70-ті – і вищенаведена думка отримає своє логічне підтвердження. Як відомо, адміністрація Ф. Рузвельта всіма доступними засобами сприяла утвердженню досить значного державного впливу на перебіг економічних процесів, у той час як консерватор Р. Рейган домагався його відчутного звуження. Кількісні ж методики оцінки державної участі в економіці не дозволяють діагностувати ці аспекти. Чому так відбувається?

Глибокий аналіз теоретичних джерел, в яких розглядаються проблеми державного управління з погляду соціології, політології та соціальної філософії, а також робота з даними міжнародних статистичних баз, дозволили дійти висновку про різний зміст, який вкладають сьогодні представники окремих напрямів соціальної науки в поняття держави. До речі, у свій час Ф. фон Хайек звертав увагу на термінологічну плутанину, яка виникла внаслідок неправильного перекладу ряду наукових робіт фундаментального характеру різними мовами. «Англійською, – пише вчений, – можна і тривалий час було прийнято обговорювати ці *спонтанний і організований* (курсив мій) порядки через проведення різниці між «суспільством» (society) і урядом (government). Доки мова йде про одну країну, при обговоренні цих проблем немає потреби використовувати метафізично навантажений термін «держава» (state). За останні сто років, головним чином під впливом континентальних і гегельянських ідей, значного поширення набула практика говорити про «державу» (переважно з великої букви) в тих випадках, де точніше й доцільніше було б говорити про «уряд». Виконує дії або проводить політику завжди організація, яка називається урядом. Зовсім не сприяє ясності міркувань, коли термін «держава» вживається там, де достатньо було б використати термін «уряд». І, нарешті, вже цілковита плутанина виникає тоді, коли, бажаючи порівняти стихійний порядок і організацію, суспільству протиставляють не «уряд», а «державу» [95, с. 66].

Саме така термінологічна невизначеність характерна як для вітчизняної, так і російської економічної науки. За усталеною традицією, переклад західної економічної літератури українською та російською мовами здійснювався на основі використання єдиного терміна – «держава» й ігнорування його мовних відтінків, які вказують на різну сферу застосування даного поняття. Відтак, у середовищі вітчизняної науки не розрізняються терміни, що відображають різні аспекти економічної діяльності уряду.

Загальноновизнаним і зрозумілим явищем сучасності є те, що урядові функції реалізуються у двох напрямках. По-перше, це виконання необхідних з огляду на суспільні цілі економічних функцій (згідно з неокласичною версією – виправлення «фіаско» ринку) і, по-друге, це примус до виконання правил ринкової діяльності (за інституціональною теорією – дотримання правил гри, економічного порядку). Проте в середовищі економістів між цими двома функціями уряду чітка різниця не проводиться, хоча вона є бажаною. У нашому ж дослідженні виявляється досить важливим розуміння відмінностей між функцією уряду, яку він реалізує через примус до виконання правил, тим самим створюючи умови для функціонування ринку, і функцією, коли він тільки керує ресурсами, наданими йому в розпорядження. З цих причин надалі будемо використовувати різні функціонально зумовлені терміни, а не єдиний «держава».

У зв'язку з цим, продовжуючи соціологічну традицію М. Вебера, який запропонував для визначення суті держави (state) використовувати термін «сила держави», вважаємо за необхідне вживати його як поняття, що відображає діяльність уряду в частині примусу до виконання правил. М. Вебер у своїй теорії організацій визначає державу як «людську спільноту, що претендує на монополію законного використання фізичної сили всередині певної території» [153]. М. Вебер у своєму розумінні сили держави веде мову про монополію на насильство, в основі якої – військова могутність, ресурси поліції та судової системи, а також ідеологія як засіб забезпечення легітимності права на таке насильство.

Застосовуючи дане поняття до економічної діяльності уряду, будемо мати на увазі здатність держави координувати економічні дії, тобто здійснювати примус до виконання правил гри. Термін «сила держави» в нашому розумінні буде означати, по-перше, здатність створювати закони і забезпечувати їх виконання. По-друге, збирати податки, на основі чого уряд взагалі зможе виконувати свої економічні функції й проводити економічну політику. По-третє, встановлювати між економічними агентами межі свободи й необхідності. По-четверте, через ідеологічні важелі формувати економічну свідомість нації. Оскільки всі ці функції пов'язані з політичною владою, то термін «сила держави» будемо використовувати ще й у розумінні влади, тобто здатності здійснювати контроль над економічними ресурсами в межах національної економіки.

Для вивчення діяльності уряду, спрямованої на виконання економічних функцій, пов'язаних з управлінням наданими у розпорядження держави ресурсами, будуть використовуватися терміни «масштаб, або сфера державної участі в економіці». Здійснивши такі попередні уточнення, повернімося до проблеми хвилеподібного характеру взаємодії державного регулювання й ринкового саморегулювання.

З метою з'ясування причин постійного зростання масштабів державного втручання в економіку й послаблення ринкового саморегулювання, про що ми дізнались, застосовуючи методики кількісного оцінювання державної участі в економіці, пропонуємо провести якісний аналіз описаних процесів. Для цього

беремо до уваги факти економічної історії та дані про зміни співвідношення державних і ринкових регуляторів у хронологічному вимірі.

Зауважимо, що на цьому етапі дослідження ми ще не зможемо оперувати кількісними параметрами, які можуть свідчити про силу держави у різні періоди її розвитку. Згідно з європейськими та американськими науковими традиціями не прийнято в економічних дослідженнях теоретичного характеру використовувати будь-які кількісні характеристики сили держави. Наприклад, у вже згаданій нами фундаментальній роботі Дж. Стігліца не трапляється жодної цифри, яка б свідчила про те, якою мірою необхідно використовувати державний примус. Учений обговорює цю проблему, застосовуючи поняття активності держави або її пасивності. «Вважалося, – пише Дж. Стігліц, – що для найповнішого задоволення суспільних потреб необхідно мати сильний уряд, тому меркантилісти відстоювали необхідність активних дій уряду для розвитку промисловості й торгівлі...» і под. [203, с. 92–93]. Аналогічна термінологія і стиль викладу матеріалу при дослідженні сили держави характерні також для інших науковців.

Підтримуючи дану традицію, аналізуємо з урахуванням даних економічної історії активність держави в хронологічному вимірі. Для цього виокремлюємо періоди, які були переломними в економічному розвитку суспільства, оскільки знаменували становлення та еволюцію ринкової економіки й утвердження різних способів впливу на неї держави. Для зручності зводимо виконану періодизацію в табл. 2.4, отримуючи при цьому в узагальненому вигляді різні варіанти співвідношень ринку й держави, які мали місце протягом певних історичних періодів в економіці ряду країн.

Як свідчать дані таблиці, перший період (XV–XVIII ст.) не відзначався відчутним зростанням участі держави в механізмі економічної координації, яка тоді здійснювалась переважно за рахунок традицій і моралі. Цей період був пов'язаний із процесами первісного нагромадження капіталу та формування самого інституту ринку як ще однієї із можливих форм координації людської активності. Як відомо, до цього історичного моменту функції держави окреслювались тільки підтриманням правопорядку і безпеки громадян, для чого з населення стягувались необхідні податки. Саме вони й слугували тією граничною зоною, у якій перетиналися політична й економічна сфери суспільства.

Отже, у XV–XVIII століттях масштаб державної участі в економіці був практично мінімальним. Разом з тим, як свідчать історичні факти, у даний період саме «регулююча рука» держави досить жорстко формувала необхідні передумови для функціонування ринку, створюючи, з одного боку, інститути й організації, а з іншого, примушуючи суб'єктів до виконання встановлених правил. Як відомо, уряди провідних країн підтримували свій національний капітал у боротьбі з іноземними конкурентами за ринки збуту, чим, власне, сприяли активізації зовнішньої торгівлі й розвитку своїх внутрішніх ринків. Ця підтримка здійснювалась більшою мірою за рахунок застосування політичних засобів, які реалізовувались завдяки необмеженій владі монарха.

## Співвідношення ринку й держави в хронологічному вимірі

Хронологічний період	Функції держави	Державна активність
XV–XVIII століття	– Регулювання зовнішньої торгівлі – підтримка національних виробників експортної продукції	Значна Координація базується на силі держави, традиціях і моралі
XIX ст.–до Першої світової війни	– Регулювання конкуренції – регулювання цін – проведення соціальної політики – створення правових основ функціонування ринку	Незначна Координація базується на ринкових і неформальних механізмах
Перша світова війна–50-ті роки XX століття	– Регулювання цін і доходів – державні закупівлі – встановлення правил перерозподілу продукції – соціальна політика	Значна Перевага державної координації на фоні звуження ринкової
50-ті – 80-ті роки XX століття	– антициклічне регулювання	Незначна Перевага ринкової координації на фоні звуження державної
90-ті роки XX століття – по наші часи	– Формування «правил гри» – регулювання конкуренції – контроль над грошовим обігом і зовнішньоекономічною діяльністю – соціальна політика – надання суспільних благ – регулювання зовнішніх ефектів і асиметричних ринків – стабілізаційна політика	Значна Координація здійснюється за рахунок примусових законодавчих і виконавчих заходів державної влади в поєднанні з ринковою координацією

Найбільш відомим прикладом політичного впливу держави на економічний розвиток є Навігаційний акт – англійський закон, спрямований проти Голландії, яка досягла на той період значних економічних успіхів за рахунок проведення посередницьких торгових операцій. Згідно з цим законом товари з Азії, Африки й Америки могли ввозитися до Англії тільки на англійських суднах, а із європейських країн – на суднах тільки тих держав, у яких ці товари були вироблені. Це сприяло формуванню морської могутності Англії та реалізації прагнень англійських підприємців до захоплення колоній. За таких умов держава також не залишалася осторонь. Достатньо згадати військові експедиції Кромвеля до Ірландії (1649–1652) та Голландії (1652–1654) з метою досягнення панівного становища Англії у світовій торгівлі, а також

війну в союзі з Францією проти Іспанії (1655), після закінчення якої англійський капітал зміг прийти на Ямайку і в Середземномор'я; підписання в 1654 р. договору з Португалією, за яким англійським судновласникам було надано право на весь обсяг торгівлі з цією країною та її колоніями тощо.

До подібних актів «розчищення» національним виробникам шляху на зовнішній ринок політичними засобами можна також віднести реформи Петра I в Росії, наполеонівську континентальну блокаду та війни французького імператора. Усі перелічені події об'єктивно були викликані необхідністю пошуків джерел сировини й ринків збуту. Разом з тим необхідно відзначити, що паралельно із зовнішньоекономічними протекціоністськими заходами держава запроваджувала цілий ряд законодавчих актів, спрямованих на становлення й розвиток внутрішнього ринку.

Його формування практично всіма країнами відбувалось через систему митного протекціонізму, а просування місцевої продукції на світові ринки – за рахунок експортних важелів. Так, хлібні закони, що діяли в Англії з XV по XIX ст, встановлювали високі митні збори на імпорту пшениці, ячменю та інших сільськогосподарських продуктів при одночасному застосуванні в ряді випадків низьких ставок експортного мита на зерно. Ці заходи сприяли зростанню цін на внутрішньому ринку й розширенню зовнішньоторговельних операцій.

Швидкий розвиток мануфактурного виробництва Франції, а далі поглиблення місткості внутрішнього ринку країни, також пов'язується із активним державним втручанням у спонтанні процеси. Як свідчить історія, саме завдяки економічній політиці Ж. Б. Кольбера, у межах якої підприємцям-виробникам експортних товарів надавалися суттєві державні субсидії, відбувається поживлення економічної кон'юнктури і вихід на зовнішні ринки французького капіталу. Щодо історичного досвіду Російської імперії, то в ній взагалі розвиток промисловості був справою державною, а не приватною. У більшості випадків великі мануфактури виникали виключно зусиллями царя, а не підприємців. Більше того, для них створювалися сприятливі умови: надавалися дешеві або безвідсоткові кредити, випуск продукції часто забезпечувався державними замовленнями, а збут – вигідними митними умовами.

Розглянуті вище факти свідчать про значне посилення державного впливу на економічні процеси, реалізація якого відбувалась виключним чином у політичному полі. Поряд з цим розширення внутрішніх ринків і зовнішньоторговельних операцій у XV – XVI ст. супроводжувалось створенням інститутів, пов'язаних із правом. Саме в цей період виникають такі важливі для розвитку торгівлі явища, як страхові процеси, векселі, судові фрахти, договори з продажу, угоди про партнерство, патенти, арбітраж. Показовим у цьому відношенні є «Закон про патенти» (Англія, 1623), який виключав конкуренцію і встановлював монополію на використання винаходу, яка знімалась тільки через 14 років, а надалі передбачалась виплата премії винахіднику.

Створюючи засади ринкової економіки політичним і правовим шляхом, держава змінювала економічне середовище, сприяючи поступовій модифікації звичних способів поведінки й створенню нових структур, які цю поведінку



спрямовували в загальноновизнане русло. Прикладом таких процесів можуть слугувати нові економічні об'єднання, які базувались вже не на родинних, а на чисто ділових відносинах. Серед компаній, які почали функціонувати вже не на об'єднанні окремих осіб, а були наслідком злиття капіталів, особливого впливу набули Ост-Індська компанія (1600) і Англійський банк (1694). До речі, основною функцією цього банку вже був не випуск банкнот, а надання торгово-промислового кредиту.

Іншою ринковою структурою, виникнення якої також є результатом розширення торгівлі, стала товарна біржа. Як відомо, у XVI ст. обсяг товарної маси настільки збільшився, що при здійсненні оптових трансакцій огляд усього обсягу продукції, яка підлягала продажу, став досить складною справою. Таким чином поступово перейшли до огляду тільки зразків товарів у спеціально відведених для здійснення таких операцій місцях – товарних біржах. У їхніх межах купці отримали можливість укладати торгові угоди при відсутності наявного товару, а це передбачало вміння обслуговувати подібні операції, а також формування інститутів, які гарантували б дотримання цих угод.

З огляду на описані вище факти, можемо стверджувати, що розвиток ринкових інститутів відбувався як під впливом державного протекціонізму, так і еволюційним шляхом, коли неформальні правила з розширенням сфери своєї дії набували статусу формальних, тобто поступово закріплювалися в законах, статутах і в інших документах. Але в цей період саме держава забезпечувала захист прав власності й виконання контрактів, підтримувала створення правових форм, що відповідають потребам економічного розвитку. Як зазначає К. Поланьї, «дорога до вільного ринку була відкритою і залишалась відкритою тільки завдяки величезному зростанню інтервенціоністських заходів, організованих і контрольованих центром» [49, с. 157].

Другий період (XIX ст. – до Першої світової війни 1914 р.) відображає відчутне зниження державного впливу на економічні процеси, послаблення монархічно-владної сили держави в плані здійснення примусу до виконання правил. Починаючи з буржуазно-демократичних революцій у Нідерландах, Англії та Франції, відкривається нова епоха, пов'язана із переходом до політики «laissez faire». Практично у всіх індустріальних країнах відбувається становлення представницького уряду й панування закону. Саме в цей період держава починає існувати самостійно поряд з громадянським суспільством, сформованим зусиллями сильної та автономної аристократії, підприємців та їхніх спілок, купців, професійні організації робітників, об'єднання ремісників і селян. Створився новий тип держави, яка базується вже на демократичних принципах.

На фоні політичних зрушень даного періоду відбуваються прогресивні зміни і в економічній сфері. Вони пов'язані із усуненням тих інститутів, що перешкождали розвитку господарського життя. У сільському господарстві – це феодално-кріпосницькі відносини; у промисловості – виключні привілеї на виробництво й торгівлю всередині країни; у зовнішній торгівлі – заборони на ввезення і вивезення товарів, а також монополія окремих торговельних компаній та обмеження на іноземне судноплавство. Виробникам надається

право самим обирати сферу застосування капіталу й збувати товари в будь-який час і за будь-якою ціною.

Поступове знищення всіх перелічених обмежень сприяє розвитку свободи особистості й економічної свободи у всій широті прояву її форм – свободи підприємництва й збуту, свободи торгівлі, свободи договору, свободи переміщення й вибору занять. Усе це значно розширило сферу ринкового регулювання й послабило здатність державної влади впливати на перебіг економічних процесів.

Разом з тим, слід звернути особливу увагу на те, що в таких умовах значно розширюються економічні функції держави. Якщо в XV–XVIII ст. вона за визначенням тодішніх економістів лише «нічний сторож», то починаючи з XIX ст., – це вже організація, що забезпечує ефективне функціонування ринкового механізму й гармонізацію інтересів членів суспільства. Так, практично у всіх індустріальних країнах до традиційних функцій держави додається регулювання конкуренції (в Англії та Франції – це здебільшого заборона діяльності ремісничих корпорацій, зняття виключних монопольних привілеїв, показовим прикладом чого є відміна в 1846 р. англійських «Хлібних законів», у США – заборона об'єднань, які обмежували свободу конкуренції (закон Шермана 1890 р.), у Німеччині – відміна цехової системи і встановлення свободи промислів згідно з Промисловим статутом 1869 р. (набув чинності імперського закону в 1871 р.), у Росії – створення 1910 р. урядової комісії з обмеження монополій.

Якщо раніше держава регулювала тільки трудові відносини, то в 80–90-х рр. XIX ст. уряди багатьох індустріальних країн приймають прогресивні трудові закони соціальної спрямованості, що обмежують застосування дитячої праці, встановлюють тривалість робочого дня, уводять страхування на випадок безробіття та з пенсійного забезпечення по старості. Першою країною, у якій уряд почав виконувати соціальну функцію, була Німеччина (наприклад, «соціальні закони» Бісмарка 1881–1889 рр.). Надалі подібна практика стала традиційною і для інших країн. Для прикладу досить згадати Англію, де спостерігалось значне розширення урядових соціальних функцій. Починаючи з прийняття Закону про пенсії по старості 1908 р., англійський уряд вживає систематичних заходів з упровадження соціальної допомоги, а саме: уводить субсидії та виплати працівникам у зв'язку з хворобою, їхнє безкоштовне лікування. У 1891 р. в цій країні вводиться безкоштовна початкова освіта, а закон 1902 р. зробив доступною для широких верств населення і середню освіту. Загалом з 1870 по 1895 рр. витрати англійського уряду на народну освіту зросли аж у 7 разів [216, с. 41].

Разом з цим спостерігається вплив держави на процеси ціноутворення, що можна сприймати як зародження нових функцій та елементів її економічної політики. Тарифи на послуги державних залізничних шляхів, пошти, телеграфу, державні монопольні ціни на акцизні товари, продаж продовольства із державних запасів у неврожайні роки, митна політика й непряме оподаткування – ось далеко не повний перелік державних заходів у сфері регулювання ціноутворення кінця XVIII – початку XX ст. Як впливає із проведеного

аналізу, у цей період відбувається значне послаблення впливу держави на прийняття економічних рішень, що супроводжується одночасним розширенням її економічних функцій.

Третій період (з Першої світової війни 1914 р. до 80-х рр. ХХ ст.) став переломним в історії процесу державного втручання в економіку. Перша світова війна, депресія, що розпочалася вслід за нею, а потім і Друга світова війна сприяли посиленню ступеня впливу держави на економічну сферу при одночасному розширенні її функцій. Останні зазнали змін як за обсягом, так і за складністю виконуваних завдань.

В умовах воєнного часу встановлюються елементи урядового контролю над виробництвом, держава підпорядковує своїй волі діяльність приватного підприємництва. Промислові організації милітаризуються, управління ними переходить у руки військової бюрократії та чиновників, а промисловці стають простими радниками при військовому командуванні. Створюються спеціальні органи регулювання промислового виробництва, зокрема, військового. Прикладом таких структур є Державний апарат управління промисловістю та Військове управління (Німеччина), Військово-промислова рада й комітети державного регулювання господарства (США).

У цей період остаточно утверджується економічна функція держави, спрямована на регулювання цін. Вона реалізується як через адміністративні важелі (встановлення граничних цін, жорсткий розподіл продуктів за пайовою системою тощо), так і непрямі методи. Прикладом може бути встановлення дотацій на окремі види товарів, зокрема, на хліб, що ввозиться із-за кордону, організація державних закупівель продуктів та введення практики державних замовлень.

З одного боку, держава виступає в ролі найбільшого покупця, що здійснює заготівлю значної кількості товарів першої необхідності, а з іншого – вона є продавцем заготовлених товарів, який диктує ринку свої ціни. Планомірна організація централізованих закупівель і постачання виявилась в руках держави могутнім засобом влади над ринком. Нові організаційні форми державного управління набули грандіозних масштабів: держава примусово формувала на основі діючих підприємницьких структур військово-акціонерні товариства, встановлювала ціни, контролювала вивезення продукції, обмежувала доходи підприємців, нормувала виробничі запаси, встановлювала правила розподілу готової продукції, вирішувала питання діяльності працівників. По суті, вона взяла на себе майже всі функції підприємця, залишаючи йому тільки право на отримання прибутку.

Ситуація під час та після Другої світової війни ще більше посилила тенденцію до зростання державного впливу. Логіка воєнної економіки об'єктивно вимагає збільшення масштабів централізації та регламентації, а повоєнний період завжди потребує концентрації зусиль на відбудові зруйнованого господарства. У 40–50-ті роки ХХ ст. всі без винятку країни Європи і США довели частку державних витрат у середньому до 30 % від ВВП і значно розширили сферу застосування адміністративних важелів управління.

Ще однією важливою особливістю даного історичного періоду було те, що між двома світовими війнами державне регулювання економіки вперше розширилось і набуло принципово нових форм у мирний час. Цьому сприяла небувала глибина кризових потрясінь 1929–1933 рр. У цей період переосмислюється сама ідея саморегульованої ринкової економіки. Так, Дж. М. Кейнс теоретично доводить неспроможність ринку в умовах монополізму встановлювати рівновагу, що потребує втручання політичних інститутів, найбільш дієвим з яких вважається держава. Практичні кроки Ф. Рузвельта в США та нацистського уряду в Німеччині демонструють на практиці, що шляхом збільшення державних видатків можна стимулювати попит, розширювати зайнятість населення і сприяти зростанню прибутковості підприємницького сектора. З цих часів ідеї державного регулювання й планування економіки стають панівними, а держава отримує ідейне обґрунтування легітимності своєї участі в перебігу економічних процесів.

Повоєнний розвиток у більшості європейських країн і США відбувається за високої активності держави. Майже всюди формується масштабний державний сектор, швидко збільшується частка національного доходу, який перерозподіляється через бюджетну систему (до 50 % ВВП майже у всіх розвинутих країнах) та йде, в основному, на соціальні потреби.

Четвертий період (з 80-х рр. ХХ ст. по наші часи) пов'язаний із суттєвим обмеженням соціальних та економічних функцій держави й посиленням впливу ринкових важелів на економіку. Консервативні партії, які прийшли до влади в більшості розвинутих країн у 80-ті рр., застосували ряд цілеспрямованих заходів з перебудови системи взаємовідносин між державою та приватним сектором, унаслідок чого змінилось як співвідношення між державним і ринковим регулюванням, так і механізм самого державного впливу.

Як зазначає І. Осадча, «ці зміни в стратегії державного втручання в економіку були викликані новим етапом розгортання НТР, інтернаціоналізацією капіталістичних господарських відносин, а також кардинальними зрушеннями в соціальній структурі суспільства.... Не менш вагому роль відіграло й наростання протиріч, викликане екстенсивним розростанням державного бюрократичного апарату й прямих форм його втручання в економіку» [217, с. 80].

Головними проблемами регулювання у 80-ті рр. вважались, по-перше, зосередження надмірної влади в руках держави, яка за допомогою громіздкої бюрократії здійснювала жорстке регулювання економіки, і, по-друге, не виправдано велика влада профспілок. Лідери останніх часто керувалися особистими інтересами і погрожували великим підприємцям перманентними страйками.

Нові пріоритети економічного регулювання передбачали, що конкуренція, ринок, а також індикативне планування набувають значного поширення при збереженні провідної ролі держави у забезпеченні стратегічних умов розвитку й конкурентоспроможності. Розпочався процес приватизації, модернізації організаційних структур і методів управління, які були спрямовані на підвищення дієвості цінового механізму, дерегулювання фінансової системи.

Економічні функції держави змінилися: відбувся поступовий відхід від використання державних витрат як інструмента регулювання економічного циклу на користь довгострокового стимулювання економічного зростання за рахунок зменшення податкового тягаря. Зазнали суттєвого скорочення соціальні програми, було скасовано ряд законодавчих актів, що обмежували гнучкість ринків праці. Унаслідок цього склалася нова модель, де основою соціального захисту є сама ринкова економіка, яка розвивається ефективно й доповнюється тільки необхідними заходами з боку держави у плані створення конкурентних умов її функціонування.

Історія консервативних реформ відобразила процес відчутного звуження обсягу функцій держави, які вона виконувала напередодні зміни соціал-демократичних урядів на консервативні. Однак, якщо звернутися до даних табл. 2.2, то ми не помітимо в даних про жодну із внесених у вибірку країн відчутного кількісного зменшення частки державних витрат у ВВП. Цей показник демонструє у виділених нами третьому і четвертому історичних періодах досить чітко виражений ефект храповика, коли з настанням воєнних або кризових ситуацій державні витрати різко збільшувались, однак після стабілізації економіки та її входження в традиційний режим функціонування вони не поверталися до попереднього рівня. Даний висновок уперше було зроблено в кількох зарубіжних дослідженнях, які базувались на порівнянні міжнародних даних про зростання урядових витрат [215]. На рис. 2.3 подано схему утворення ефекту храповика [218, с.122].

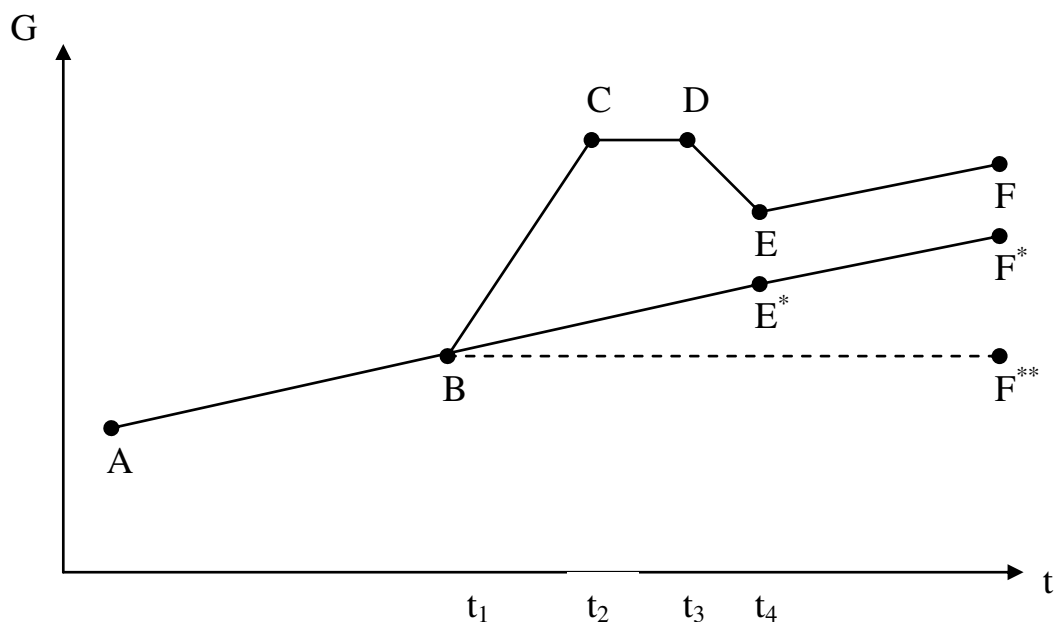


Рис. 2.3. Схематичне зображення ефекту храповика в державних витратах

Як бачимо, щоразу з настанням надзвичайних подій мали місце п'ять стадій зміни державних витрат: I – докризовий нормальний стан (відрізок AB); II – розширення (відрізок BC); III – зрілість (відрізок CD); IV – стиснення (відрізок DE) і V – післякризовий нормальний стан (відрізок EF).

Отже, на початку кризи відбувається різке зростання державних витрат, а в процесі запровадження державою регулюючих заходів спостерігається адаптація до нових умов (зрілість), а після стабілізації державні витрати починають скорочуватись, прагнучи повернутися до свого попереднього рівня. Проте в реальних умовах цього не відбувається – точка E на графіку знаходиться вище гіпотетичної точки E\*, яка відображає стан державних витрат у разі збереження докризових темпів їхнього зростання. Після завершення кризи й відновлення нормального стану темпи зростання витрат залишаються досить високими, так що будь-яка точка F буде певний час (скоріше за все до настання нової кризи) знаходитися вище гіпотетично відповідної їй точки F\*\*.

Модель ефекту храповика демонструє, що консервативний курс на лібералізацію аж ніяк не означав поразки держави, адже вона об'єктивно мала бути активною, щоб створювати умови для ефективного функціонування ринку. У цей період через взаємодію та боротьбу політичних й економічних інтересів держави, корпорацій, профспілок та інших громадських організацій відбувався тільки перегляд її функцій, а також поділ сфер впливу між державним і приватним секторами економіки.

Сама ж держава зосереджує у своїх руках небувалу владу над прийняттям економічних рішень, яка базується на примусовій законодавчій і виконавчій тактиці. Лідери неолібералізму навіть вказують на принципову неможливість проведення ліберальних реформ в умовах демократії. Остання вважається розкішшю, можливою тільки за умови відносного багатства суспільства та наявності стійкого середнього класу, який виконує функцію гаранта політичної стабільності. Вони однозначно висловлюються за державне правління через законодавчі рішення та умови жорсткої виконавчої влади, виступають проти демократичного або парламентського прийняття рішень. «Неоліберали скоріше б віддали владу експертам та еліті суспільства, ніж демократії», – констатує Д. Харві [219, с. 93]. Як своєрідне пророцтво звучать у цьому контексті слова К. Поланьї, який ще задовго до практичного формування деяких країнах неоліберальних моделей стверджував, що «неможливо створити суспільство, де не було б ні влади, ні примусу, ні застосування сили. Єдиним способом реалізації ліберальної утопії залишається виключно застосування влади, сили, авторитаризму. Ліберальна або неоліберальна модель приречена на те, щоб бути роздавленою авторитаризмом або відвертим фашизмом» [49, с. 256–258]. Отже, протягом описаного нами періоду відбувається посилення державного впливу на економічну діяльність на фоні змін структурного характеру в системі державних функцій.

Враховуючи у своєму аналізі факти реальності, діходимо висновку, що ті класичні функції, які держава виконувала наприкінці XIX – початку XX ст., повністю збереглися і в наші часи. Захист прав власності, забезпечення свободи підприємництва, законності й правопорядку в господарській сфері, регулювання монополізму, контроль над грошовим обігом і зовнішньоекономічною діяльністю, регулювання взаємовідносин між працею та капіталом, гарантування економічної безпеки країни – усе це й у сучасних умовах формує досить вагомий сегмент державних функцій. Звичайно, форми,

методи й механізми їх виконання зазнали певної модифікації, однак їх класичний набір залишився без змін.

Із розвитком суспільства функції держави тільки розширювалися – з'явилися нові напрями у соціальних функціях (зменшення невинуватеної диференціації в доходах, соціальне партнерство, забезпечення стабільності в суспільстві тощо), структурувалися такі функції, як фінансування освіти, формування і підтримка фундаментальної науки, створення спеціальних зон для розробки сучасних технологій, проведення промислової політики, вирішення екологічних питань. Отже, теза про послаблення ринкових і посилення державних впливів на економіку не підтверджується даними реальної практики: насправді має місце виключне розширення тільки сфери державної участі в економіці.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, можна говорити про існування чітко виражених у хронології економічного розвитку чотирьох періодів посилення або послаблення державного впливу на економічні процеси, причому такого, що не залежав від тих функцій, які виконувала держава в економіці. Дані, отримані нами в ході дослідження, не підтвердили тезу про постійне зростання державного впливу на економічні процеси, а виявили тільки тенденцію до постійного розширення державних функцій. Разом з цим, на основі історичних фактів було встановлено існування різних співвідношень ринкових і державних важелів впливу на економічну діяльність суб'єктів, які встановлювались у кожний конкретний момент еволюції найбільш розвинутих в економічному відношенні країн світу.

Однак, якщо розглядати сили впливовості ринку й держави на економічну діяльність суб'єктів, то тут виявляються досить різні комбінації векторів державної та ринкової координації. При цьому аналіз виділених нами етапів взаємодії державного регулювання й ринкового саморегулювання в історичній ретроспективі, проведений з огляду на механізми координації окремих економічних систем, виявив, що на фоні кількісного зростання показників державної участі в економіці у кожній конкретній національній моделі регулювання сила впливу держави й ринку ніколи не була достеменно визначеною. Навіть досить ліберальні національні моделі, де регулюючий вплив держави в плані виконання необхідних функцій було зведено до необхідного мінімуму, мали місце значні періоди посилення її ролі. І, навпаки, жорстко контрольовані державною владою економічні системи «допускали» у свій механізм регулювання ринкову стихію. І в першому, і в другому випадках економічна система тільки вигравала.

Отже, як показано нами, держава й ринок ніколи не виступали силами, що діють в одній площині. Посилення впливовості ринку на економічні процеси не означало послаблення ролі свідомого управління і, навпаки, зростання масштабів державного втручання в економічні процеси не підривало основ саморегулювання. Виходячи із поданої доказової бази, стає зрозумілим ще й те, що дійсний вплив держави на економіку далеко не завжди можна оцінити за формальними показниками. Оперуючи цифрами, що характеризують масштаб або сферу державного впливу, ми неминуче залишаємо поза увагою

безліч змінних, поєднання яких визначає саму можливість успішної реалізації державних функцій.

Дійсно, коли взяти таку країну, як Японія, то в ній за даними табл. 2.2 державні видатки по відношенню до ВВП порівняно з рядом європейських країн і США виявляються значно меншими. У той же час, сильний вплив цієї держави на економіку, хоча й за правилами досить специфічний і характерний виключно для японців, – загальноновизнаний у світі факт. Те саме можна сказати і про США, в яких існує система обмеженого державного управління, що базується на досить звуженій сфері державної активності. Всередині цієї сфери структура американської держави досить жорстка: вона має на різних рівнях – федеральному, штатів, місцевому – цілий спектр силових структур, що забезпечують виконання законів від правил дорожнього руху до ринкових угод. При цьому і японська, і американська моделі відзначаються високими показниками економічного й соціального розвитку, що являють собою прямий наслідок координаційного ефекту.

Отже, на нашу думку, при дослідженні співвідношення механізмів ринкового саморегулювання й державного регулювання необхідно оперувати не тільки кількісними параметрами оцінювання державної участі в економіці, які вказують на сферу її впливу, окреслену функціями. Важливим є також визначення факторів, що сприяють або не сприяють зростанню можливостей інститутів ринку й держави впливати на прийняття економічних рішень і, тим самим, забезпечувати координацію. Як справедливо зазначає Р. Хігс, «Щоб зрозуміти зростання Великого Уряду, необхідно вивчити причини, які привели до розширення повноважень держави. Ні податки, ні державні видатки, ні зайнятість не виявляють суті Великого Уряду. Вони – лише його результат. Джерело видатків – державна влада... Сутність – у масштабах повноважень, спрямованих на прийняття економічних рішень. Якщо немає повноважень – немає ні податків, ні витрат. Важлива влада над розміщенням ресурсів. Кількісні показники, надаючи певну інформацію, не досить близько співвідносяться, а іноді й зовсім ніяк не співвідносяться з глибинною сутністю держави, тобто з її правом на здійснення примусу» [218, с. 73].

Практично аналогічний висновок робить і Ф. Фукуяма, виділяючи в окремий параметр дослідження механізмів координації категорію «сила держави». Учений стверджує, що цілком «...ясно, чим відрізняється сфера державного впливу, яка передбачає, що на державу покладаються певні функції та цілі, і сила державної влади або її здатність планувати й проводити політичні курси та забезпечувати дотримання законів чесно й відкрито» [220, с. 21]. Отже, на перший план виходить проблема з'ясування того, чим визначається сила можливостей ринку і сила держави як складових механізму координації, що дозволяє впливати на поведінку економічних суб'єктів.



## Розділ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ПОЄДНАННЯ РИНКОВОЇ ТА ДЕРЖАВНОЇ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 3.1. Інститут координації як синтез внутрішньої і зовнішньої нормативності

Сучасне суспільство – це система, яка має складну структуру, тому її не можна сприймати у вигляді атомістичного поєднання індивідів або господарських одиниць, що діють в економічній (ринок) і політичній (держава) сферах. На економічну поведінку суб'єктів впливають фактори – складові різних суспільних сфер. Саме завдяки їхньому взаємозв'язку та впливові на прийняття економічних рішень формується основа погодженості інтересів членів суспільства й координація їхніх планів.

Розглядаючи підходи до визначення суті координації, а також встановлюючи характер взаємодії держави та ринку як її механізмів, ми дійшли висновку, що координація можлива тільки на основі дотримання економічними суб'єктами єдиних правил поведінки. Ця передумова виступає важливою складовою аналізу співвідношення різних за своєю природою видів координації, оскільки дає можливість здійснити їх спільне дослідження на основі порівняльних критеріїв. Люди та їхні взаємодії можуть бути погодженими тільки завдяки встановленню однорідності, яка досягається за рахунок функціонування інститутів. Цей факт вимагає залучення до аналізу основних положень теорії інституціональної рівноваги [221].

Термін «інституціональна рівновага» досить часто вживається в теорії інституціоналізму, однак найбільшого поширення він набув в інтерпретації Д. Норта як «ситуація, коли ніхто із агентів не зацікавлений у перебудові чинного набору інститутів. При цьому вона не означає, що всі задоволені існуючими правилами, а тільки свідчить про те, що відносні витрати й вигоди, пов'язані із зміною правил гри, не можуть її виправдати. Наявні інституціональні обмеження визначили й створили рівновагу» [100, с.110–111].

Інституціональні обмеження виступають у формі нормативного каркасу, який утримує систему від руйнації та сприяє встановленню суспільного порядку. Про нормативну основу останнього йшлося ще в дослідженнях більш раннього періоду. Як вже було відзначено вище, Т. Гоббс, наприклад, пов'язував суспільний порядок із «природним законом», дотримання якого забезпечується ієрархічною структурою центральної влади. Дж. Локк вважав, що основою суспільного порядку слугує християнська мораль, а Т. Парсонс – що система суспільних цінностей і норм, яка ґрунтується не на примусі центральної влади, а на сформованому в процесі соціалізації розумінні людьми її необхідності.

Д. Норт закладає в основу нормативного порядку механізм самоконтролю індивідів, підтримуваний методами зовнішнього примусу до виконання соціальних норм. Учений підкреслює, що для того, аби останні могли забезпечувати самоконтроль поведінки, вони мають бути закріпленими у вигляді неформальних правил: традицій, моральних норм або релігійних

канонів. Під їхнім впливом індивід може приймати такі рішення, що зумовлюють відмову від багатства на користь інших цінностей, які набувають ваги в межах його індивідуальної функції корисності [100, с. 61]. При цьому Д. Норт не відхиляє необхідності застосування для досягнення нормативного порядку правових і владних важелів примусу до виконання норм, які входять у формальні правила.

Отже, із концепції інституціональної рівноваги Д. Норта випливає, що для того, аби соціальні норми як основа порядку дійсно могли регулювати поведінку людей, вони, по-перше, повинні стати частиною формальних правил і забезпечуватися механізмом зовнішнього примусу до виконання. По-друге, вони мають закріпитися у вигляді неформальних правил і підтримуватися за рахунок механізму внутрішнього самоконтролю індивіда. Причому, між соціальними нормами й індивідуальною нормативністю не повинно існувати протиріччя – у протилежному випадку буде виникати системне напруження, відхилення від стану інституціональної рівноваги і руйнація порядку. Таким чином, особливої ваги набуває однорідність поведінки по відношенню до правил.

Отже, Д. Норт обмежує проблему досягнення інституціональної рівноваги сферою взаємодії формальних і неформальних правил, встановленням відповідності між ними. Інакше кажучи, мова йде про правила соціальні – ті, що вже визнані й підтримуються більшістю членів суспільства. Однак, якщо замислитися над тим, що їх робить такими, то тут виникає досить багато питань, на які неоінституціональна теорія не може дати вичерпних відповідей.

Провідною ідеєю неоінституціоналізму є твердження, що індивід сам, з власної волі та відповідно до своїх інтересів вирішує, членом яких колективів йому бути. Він має можливість вибрати інституціональні форми своєї діяльності, визначаючи, які з них для нього є більш прийнятними. Як зауважує В. Тамбовцев, «поряд з інституціональними новаціями, котрі вводяться через взаємодію груп спеціальних інтересів на політичній арені, – так би мовити, централізовано, – в економічній системі безперервно йде масовий, децентралізований процес відбору економічними агентами різних форм обмінних та інших інститутів» [222, с. 26].

Зупиняючись на тих чи інших інституціональних формах ринкових угод, продавці й покупці діють у межах так званого «ринку інститутів», під яким автор даного терміна С. Пейович розуміє процес, що дозволяє індивідам обирати певні правила гри в суспільстві [223]. Через свої добровільні взаємодії індивіди оцінюють правила, що вже склалися, визначають і перевіряють придатність нових. На цьому ринку поєднуються як політична боротьба, так і економічна конкуренція, що врешті-решт, приводить до конкурентної перемоги певного інституту. Цілком зрозуміло, що поки індивіди не дійшли консенсусу з приводу прийнятних інституціональних форм здійснення угод, доти будь-які вартісно-натуральні баланси у формі рівноваги попиту й пропозиції на товарних і факторних ринках не можуть вважатися стійкими. Отже, у неоінституціональній версії механізмом встановлення інституціональної рівноваги виступає збалансованість інтересів, що

досягається шляхом виконання правил, які індивіди самі ж і обрали в ході функціонування ринку інститутів.

Звернімо увагу на досить важливу обставину: економічні суб'єкти здійснюють вибір між правилами, які вже склалися, тобто суспільними. Однак, це вихідне положення потребує серйозної аргументації з огляду на причини й спосіб інституціоналізації правил. Без з'ясування того, чому і як суб'єкти приймають рішення виконувати однакові правила поведінки, ми не зможемо пізнати реальний механізм координації, оскільки знову повернемося до проблеми однорідності.

Якщо розглядати правила, виходячи із механізму їхнього впливу на діяльність індивіда, то тут доцільним буде звернення до класифікації, здійсненої німецьким економістом В. Ванбергом. У роботі «Правила і вибір в економічній теорії» (1994) вчений поділяє правила на два види: успадковані, що засвоюються на генетичному рівні, та правила набуті, які суб'єкт засвоює в процесі його життєдіяльності таякі передаються йому через культуру. Причому в цій концепції тільки частина набутих правил трансформується в правила суспільні, що лежать в основі інститутів і про які веде мову Д. Норт (див. рис. 3.1).

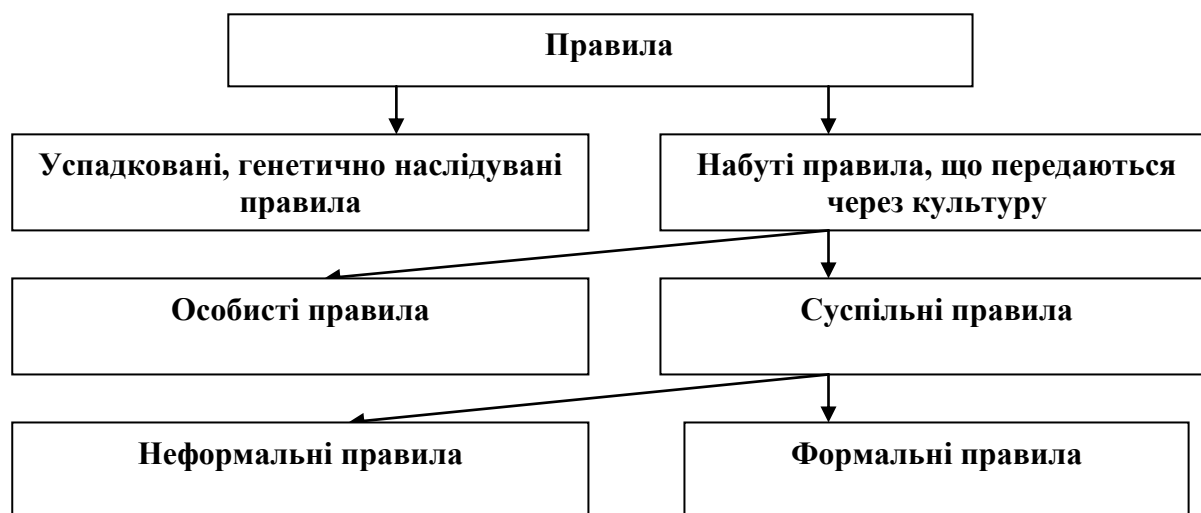


Рис. 3.1. Фрагмент класифікації правил В. Ванберга [224, с. 94].

Інша ж їх частина формує основу особистих правил, пов'язаних із нормативним внутрішнім станом суб'єкта, які за своєю природою не були інституціоналізовані. Ці правила завжди вносять дисонанс у процес встановлення інституціональної рівноваги, оскільки люди з різних причин можуть не наслідувати здатності реагувати на певні суспільні правила.

Досить слушним моментом є те, що в ході господарської діяльності вони часто свідомо порушують правила, отримуючи від цього економічну вигоду (наприклад, обман, шахрайство, невиконання угод тощо). Отже, якщо поведінка людини виходить із набутих нею особистих правил, які не пройшли етап інституціоналізації і через це не перетворилися на суспільний звичай, то виникають суперечності між індивідуальною та суспільною свідомістю. Ці

суперечності проявляються у формі несприйняття соціальних норм і правил окремими членами суспільства.

Враховуючи вищевикладене, усвідомлюємо необхідність отримання відповіді на запитання про те, як кожний окремо взятий індивід, котрий перебуває в полі дії певних суспільних правил, які для нього є зовнішніми, починає свідомо формувати в собі їх внутрішнє схвалення й визнання. Інакше кажучи, нам треба зрозуміти, як саме та за рахунок яких сил конкретні суспільні правила, що виступають зовнішнім інституціональним обмеженням діяльності людей, стають внутрішнім елементом їхніх особистих спонукань і, тим самим, створюють основу для функціонування ринкових і державних механізмів координації.

Даний висновок дозволяє нам визнати позицію Д. Норта щодо впливу на діяльність людини неформальних і формальних правил не зовсім вичерпною, оскільки вчений прагне вирішити проблему досягнення погодженості правил, які вже визнані й свідомо підтримуються людьми. Ми пропонуємо дещо змістити акценти, наголошуючи на необхідності дослідження того, як досягається погодженість норм і правил особистості з неформальними та формальними правилами, що вже мають соціальну природу.

За такого підходу проблема досягнення інституціональної рівноваги потребує більш глибоких досліджень, пов'язаних із диспозицією нормативних станів індивідів, які формують суспільство. У зв'язку з цим виникає необхідність застосування методології міждисциплінарного характеру, яка на основі інтеграції досягнень соціології, соціальної психології та загальної теорії пізнання дозволяє вивчити мотивацію людської активності та її інтеграцію в систему суспільних зв'язків і взаємодій.

Представники різних теоретичних підходів поділяють думку, що індивіди інтегруються в інституціональний простір завдяки тому, що через вплив на їхні думки та дії соціальних процесів формується певний тип поведінки, який відповідає соціальним нормам і правилам. З позиції соціології та традиційного інституціоналізму відповідність особистих і суспільних правил досягається через соціалізацію – процес, у ході якого соціальні норми й правила набувають якостей внутрішньої спонукальної сили до індивідуальної діяльності. Разом з тим, ми не можемо пройти повз наявні в сучасній теорії розбіжності в поглядах на те, якою мірою освіта й виховання соціалізують індивіда.

Неокласична теорія розглядає феномен освіти, спираючись на емпіричну концепцію знання. Навчання в ній розглядається як просте набуття й нагромадження інформації, що надходить безпосередньо із зовнішнього світу. Таким чином, у сприйнятті органами чуття дані засвоюються та з легкістю трансформуються в корисне знання, яке набуває форми безперечних фактів або певної ймовірності їх настання. Сутність розчиняється у видимості, й ми отримуємо прямий доступ у реальний світ.

Першими дану тезу піддали сумніву представники неоавстрійської школи, стверджуючи, що сам факт доступу до інформації та її нагромадження ще не означає, що вона однаково сприймається всіма агентами. На думку Ф. Хайека, свідомість людини – це своєрідний набір правил, за якими

класифікуються зовнішні стимули. Завдяки їх наявності відчуття, сприйняття та уявлення конкретного суб'єкта складаються у певну систему – сенсорний порядок. Цей класифікаційний апарат людина не отримує в готовому вигляді, а формує та удосконалює його шляхом спроб і помилок у процесі адаптації до навколишнього середовища.

Саме цим фактом можна пояснити те, чому суб'єктивні картини світу, відображені у свідомості різних людей, можуть так сильно відрізнятись одна від одної. Переважна частина правил, задіяних людиною у процесі сприйняття дійсності й мислення, засвоюється несвідомо, через наслідування традицій і культурних зразків, успадкованих від попередніх поколінь. Отже, людський розум – це досить недосконалий апарат класифікації зовнішніх подій, найчастіше він діє спонтанно за несвідомо засвоєними правилами. У зв'язку з цим перебіг процесу навчання індивідів не буває однаковим, а люди мають різні когнітивні здібності, що приводить до існування різних інтерпретацій одних і тих самих явищ.

Як справедливо зазначає Ю. Осипов, «свідомість – це знаряддя взаєморозуміння і взаємонепорозуміння, збіжності й розбіжності, згоди й розбрату, добровільності й примусу. Свідомість – могутній, але досить невизначений організатор... Ясність, визначеність, передбачуваність легко поєднуються із неясністю, невизначеністю, непередбачуваністю. Багато чого існує неявно, в образі, камуфляжно. Явища не збігаються із сутністю, а їхні поверхові прояви – і з самими явищами. Свідомість – майстерний аналітик і творець, але – це ще й майстерний імітатор» [225, с. 72].

Дійсно, дані, отримані органами чуття, формуються з безлічі слухових, візуальних та інших сигналів, які надходять у мозок людини. Крім них ми не маємо інших контактів із навколишнім світом. Однак, ці сигнали не приходять до нас у вигляді понять і значень. Наше знання про світ не виникає безпосередньо із чуттєвих даних, як тільки-но вони досягають мозку. Для отримання інформації необхідно, щоб невпорядкована мозаїка сигналів, які дійшли до нервових закінчень, лягла на існуючу концептуальну структуру й викликала явні або неявні передбачення, категорії або теорії. Останні самі по собі не можуть бути результатом тільки чуттєвих даних, які, до того ж, часто відкриті для різних інтерпретацій. Необхідно також мати на увазі й те, що надання певним об'єктам значень не є безпосередньою або автоматичною дією, бо чуттєві дані, як і загальновизнані факти, не говорять самі за себе. Тільки процес пізнання повинен забезпечити їм форму, котра має для людини сенс і несе в собі певний інформаційний зміст [93, с. 48].

У свою чергу, надання значень зовнішньо хаотичній масі даних вимагає використовувати вже відомі поняття, символи, правила, знаки. За таких умов не можна ігнорувати впливу інституціонального середовища. Когнітивний процес – це розподіл даних за категоріями, а цього, у принципі, завжди можна навчитися. Через навчання ми набуваємо навичок пізнання та формуємо структурні рамки сприйняття дійсності. Разом з тим, і на це слід звернути особливу увагу, у дійсності не все відбувається так просто. Навчання передбачає безперервне відтворення й перетворення знання, включаючи зміну

відносин між агентом і зовнішнім середовищем, а також структурування пізнання та відбір інформації. У ході цього процесу інформація інтерпретується таким чином, щоб стати сумісною з раніше встановленими поняттями й теоріями.

Психологія пізнання довела, що індивідам властива пізнавальна активність, яка виникає із їхнього прагнення забезпечити погодженість теоретичних знань про об'єкт і його практичних характеристик. При цьому виникнення суперечливих пізнавальних елементів приводить до психологічного дискомфорту і люди прагнуть його зменшити шляхом вибіркового сприйняття інформації та уникнення протиріч. Саме внаслідок такого пізнавального дисонансу суб'єкти досить часто ігнорують інформацію, яка суперечить їхнім поглядам.

Таким чином, ми повинні враховувати той факт, що індивідуальна свідомість фільтрує інформацію, яка сприймається людиною, а також інтерпретує (тлумачить її по-своєму). Причому суб'єкт перетворює інформацію у власні моделі відображення реальності так, що вони можуть суттєво відрізнятися від моделей, створених іншими суб'єктами й суспільством. Пізнаючи світ, людина часто його спрощує, спотворює і навіть будує у своїй уяві нову реальність.

На цю обставину звертали увагу й представники інституціональної теорії, однак, тільки в площині критики неокласичного принципу повної раціональності. Однак той факт, що інституціоналізм не поширював ідеї складності набуття інформації на більш узагальнену сферу дослідження людської поведінки, не знижує значущості отриманих в інституціональній теорії наукових результатів. Визнання нераціональності індивідуальної поведінки як елемент теорії обмеженої раціональності (Г. Саймона, О. Вільямсона), а також сформований Б. Клейнером принцип органічної ірраціональності можна вважати значним кроком уперед на шляху розуміння факторів поведінки суб'єктів [226, с. 115].

Органічна ірраціональність являє собою систематизацію варіантів відхилення від раціональності внаслідок існування притаманних певному суб'єкту особистісних якостей, пов'язаних із його пізнавальними можливостями, а також із його психофізичними ознаками. Останні зумовлюють те, що людина сприймає реальність і її окремі фрагменти під певним ракурсом, у тому чи іншому фокусі, з тими або іншими спотвореннями. Індивідуальна «оптика» й індивідуальна оцінка реальності можуть також стосуватись сприйняття предметного поля вибору рішень, їхнього порівняння, а також формування індивідуальних уподобань, в центрі яких зосереджено цінності.

Поряд із необхідністю включення в процес економічного аналізу вищезазначених особливостей індивідуального сприйняття дійсності, слід також враховувати наукові результати, отримані в галузі психобіології. На наше глибоке переконання, саме ігнорування наявності й впливу на індивідуальну поведінку людини біологічної та генетичної спадковості, притаманної останній, суттєво віддаляє теоретичні побудови економістів від реальності.

Д. Барраш підкреслює два аспекти цієї спадковості. Один аспект притаманний усім людям. Він включає широкий потенціал і загальну схильність до поведінки певного роду, яка не залежить від соціального оточення: вплив здійснюється на поведінкові шаблони, що виникають як реакція на соціальне середовище, у тому числі, і на домінуючі соціальні інститути. Інший – полягає в наявності різних індивідуальних здібностей людини. А це накладає досить серйозні обмеження на можливості соціальної інженерії [227].

Як стверджує Дж. Ходжсон, навчання й соціалізація допомагають з раннього дитинства розвинути наші зумовлені спадковістю здібності до сприйняття, сформувати в нашій свідомості концептуальні основи розуміння та взаємодії із складним і мінливим світом. Для соціалізованої дорослої людини більшість понять і структур сприйняття виражається за допомогою термінів соціальної мови. З цієї причини когнітивні здібності, розвиток і навчання є соціальними феноменами і завдяки цьому вони мають свої культурні особливості. Набута нами понятійна структура відображає нашу культуру, а також соціальні норми й правила, які наслідуються [93, с. 51].

Погоджуючись у цілому з тим, що набуття знань про світ є не тільки індивідуальним, але й соціальним актом, ми не можемо не звернути увагу на існування випадків неадекватного сприйняття соціальних норм навіть соціалізованою людиною. Як стверджують дослідники культури, у її основі завжди лежить узагальнена система світоглядних уявлень та установок (універсалій), які формують цілісний образ людського світу [228]. Якщо культура зберігає, транслює, генерує програми дій, поведінки й спілкування від покоління до покоління, то цього вона досягає виключно за рахунок універсалій. Вони, по-перше, структурують різноманітний соціальний досвід, створюють певні кластери, за допомогою яких цей досвід включається в процес трансляції від однієї людини до іншої, а далі до наступних поколінь.

По-друге, універсалії культури виступають базисною структурою свідомості людини, будь-яка з цих універсалій зумовлює її категоріальну будову в кожен конкретну історичну епоху. І, по-третє, універсалії формують певну шкалу цінностей, завдяки якій відбувається не тільки осмислення, але й емоційне переживання людиною навколишнього світу.

В. Стьопін в ієрархії змісту категоріальних структур людської свідомості виділяє загальний та особливий рівні. Перший відображає ті визначення буття, які є інваріантними по відношенню до різних конкретних історичних епох, а другий – відповідає специфіці групової та індивідуальної свідомості.

Існування цих двох рівнів категоріальних структур свідомості приводить до того, що будь-яка універсалія культури може передбачати досить широкий спектр конкретизації, доповнюватися цінностями протилежних за інтересами груп і при цьому не втрачати свого основного змісту. Одночасно, кожна з них може мати індивідуальну інтерпретацію та по-особливому відбиватись у свідомості кожного індивіда.

«Люди завжди вкладають в універсалії культури свій власний зміст відповідно до нагромадженого досвіду, – стверджує В. Стьопін. – Унаслідок

цього в їхній свідомості картина людського світу набуває особистісного забарвлення, виступає як індивідуальний світогляд і, відповідно, формує індивідуальні цінності. З даних позицій можна вести мову про існування величезної кількості модифікацій, властивих кожній панівній культурі в системі світоглядних установок. Про що це говорить? А це дає відповідь на питання про сприйняття правил. Базисні переконання та уявлення можуть поєднуватись, і часто досить суперечливо, із виключно особистими орієнтаціями та цінностями» [228, с. 123].

Отже, люди в силу своєї біологічної та генетичної спадковості, психологічних особливостей, перебуваючи на різних рівнях категоріальних структур свідомості, а також маючи різні когнітивні здібності не сприймають суспільні норми й правила однаково. До того ж належить додати, що далеко не всі з цих норм і правил набувають внутрішнього схвалення й визнання з боку окремих суб'єктів. У зв'язку з цим усі теоретичні моделі, які допускають, що індивіди реагують на одну й ту саму інформацію однаково, однаково засвоюють норми і, керуючись ними, однаково діють, влітаючись у соціальну тканину інститутів, можуть бути визнані надто далекими від реальності. Таким чином, не можна ігнорувати психологічне й культурне «сито», через яке «просіюється», інтерпретуючись, інформація [93, с. 50].

У більшості випадків успішне навчання дійсно приводить до формування в людини звичок, які закріплюють у її свідомості моделі пізнання й поведінки, виводячи їх із сфери свідомого обмірковування і сприяючи, тим самим, формуванню інститутів. Разом з тим, ми не можемо стверджувати, що цей процес характерний для всіх і кожної окремо взятої людини. Оскільки суспільство сформовано як сукупність дій, взаємозв'язків окремих суб'єктів, то в ньому завжди існує певний дисонанс між індивідуальними та суспільними нормами, що проявляється в поведінці, яка порушує встановлені правила. А раз так, то втрачається основа погодженості планів і дій економічних суб'єктів, на якій, власне, і може базуватися координація.

З огляду на нові факти, що відкрилися нам у процесі з'ясування механізму засвоєння кожною людиною норм і їх відтворення у правилах економічної поведінки, виникає необхідність ще більшою мірою заглибитись у дослідження процесу прийняття індивідуальних рішень. Перш за все, слід мати на увазі, що люди через цілком об'єктивні причини неспроможні повною мірою здійснити раціональний вибір інституціональних форм своєї економічної діяльності. Багато в чому такі форми виникають у ході несвідомого процесу і є породженням тиску на діяльність людей зовнішніх і внутрішніх факторів, які примушують їх діяти так або інакше, незважаючи на зроблені цілком раціональні розрахунки.

Саме такі фактори повинні стати об'єктом нашого дослідження, оскільки без розуміння їхньої природи виявляється досить складним процес з'ясування як механізму прийняття індивідуальних рішень у ринковому середовищі, так і здатності людей, що діють у ньому, підтримувати фундаментальні правила його існування. На цьому наголошували у свій час представники еволюційного інституціоналізму Дж. Досі та С. Вінтер: «Завдання, що постає перед нами,...



передбачає добросовісну переоцінку мікрооснов, які приписують, що саме суб'єкти мають робити, як вони навчаються та взаємодіють і як усе це вписується в інституціональні структури та способи мислення, що формують у кожний момент безліч досяжних світів» [229, с. 121].

Вирішення цього завдання розпочинаємо з мотивації людини до економічної діяльності. Як відомо, імпульсом до неї виступають потреби. Досить складно уявити, що реальна людина у прагненні задовольнити останні буде кожний раз свідомо деперсоніфікувати свої погоджені дії у формі виключно ринкових норм. Складність ієрархії потреб, схему якої подано на рис. 1.4, а також формування різного роду зв'язків між окремими системами й підсистемами суспільства, робить неможливим пояснення економічної діяльності тільки гедоністичними, раціональними або моральними мотивами [230]. Ми дійшли висновку, що в реальних умовах вони досить тісно переплітаються між собою, але кожен сам по собі не виступає першопричиною певного виду діяльності, оскільки в основі будь-якого конкретного мотиву лежить, відповідно, і кожна конкретна потреба. Отже, більш правомірним буде розгляд індивідуальної поведінки як такої, що визначається не стільки мотивом самим по собі, скільки всією мотиваційною сферою (ядром) індивіда, яка має ієрархічну структуру.

Базуючись на роботах таких відомих психологів, як А. Леонт'єв, Б. Анан'єв, В. Мерлін, російський дослідник А. Вельш виділяє три рівні функціонування мотиваційної сфери особистості залежно від ступеня узагальнення й формування людиною своїх спонукань [166, с. 18–22], а саме: рівень ситуаційного мотиву, рівень узагальненого мотиву та рівень загальної життєвої стратегії поведінки.

Відповідно до такої структурної організації мотиваційної сфери діяльності конкретної людини, які проявляються в різних реальних ситуаціях, характеризуються певними загальними моментами. Вони зумовлюються надситуаційною цілісністю окремого суб'єкта й проявляються у стратегічній організації його поведінки. Вона задає напрям довгострокової активності суб'єкта й слугує критерієм вибірковості його поведінкових реакцій у різних ситуаціях.

Процесуально дане явище являє собою психологічну саморегуляцію людини під безпосереднім впливом зовнішнього регулятивного фактора, який проявляється у формі соціального оточення. Іншими словами, будь-яка людина у процесі своєї життєдіяльності формує певні соціальні зв'язки і вступає у відносини з іншими суб'єктами. При цьому вона виробляє свою довгострокову життєву стратегію відповідно до культурних цінностей тієї спільноти, з якою вона себе ідентифікувала. Зорієнтувавши себе на певний тип соціальної поведінки, людина, тим самим, обмежила обсяг потенційно можливих для себе мотивів діяльності у різних ситуаціях вибору. Цінності, що створюють такі обмеження, зосереджуються в культурі, яка, за словами Ю. Пуртінги «проявляється в механізмі загальних обмежень, які звужують поведінковий репертуар, доступний членам певної соціокультурної групи значно більшою мірою порівняно з суб'єктами, що належать до якоїсь іншої групи» [231, с. 6].

Система культури, що обслуговує певну спільноту, формується як у процесі соціальних взаємодій всередині неї, так і в ході відбору й засвоєння окремими людьми та їх групами надбань інших культур. Як стверджує відомий американський дослідник культури і психології Д. Мацумото, «культура дозволяє підкріплювати, поширювати й підсилювати поведінкові аналогії й відмінності, які її і породжують, створюючи цикл взаємного обміну між фактичними моделями поведінки і нашим теоретичним розумінням їх як культури» [232, с. 35].

У цьому циклі, схема якого подана на рис. 3.2, показано етапи взаємовпливу культури й поведінки. Спочатку в ході спостереження люди стикаються з наявністю розбіжностей у поведінці різних осіб та їх груп, що продемонстровано різними вчинками, думками, звичаями, ритуалами, традиціями тощо. Спостерігаючи несхожі дії та маніфестації, люди пов'язують таку різноманітність моделей поведінки з різною культурою. Отже, культура використовується як пояснювальне поняття для опису того, що ми виявляємо відмінного у поведінці інших людей. Подібно до того, як аналогії всередині груп та розбіжності між групами започатковують культуру у вигляді абстрактного поняття, вона, у свою чергу, підживлює моделі поведінки, підкріплюючи ціннісними установками наше розуміння аналогій і розбіжностей.

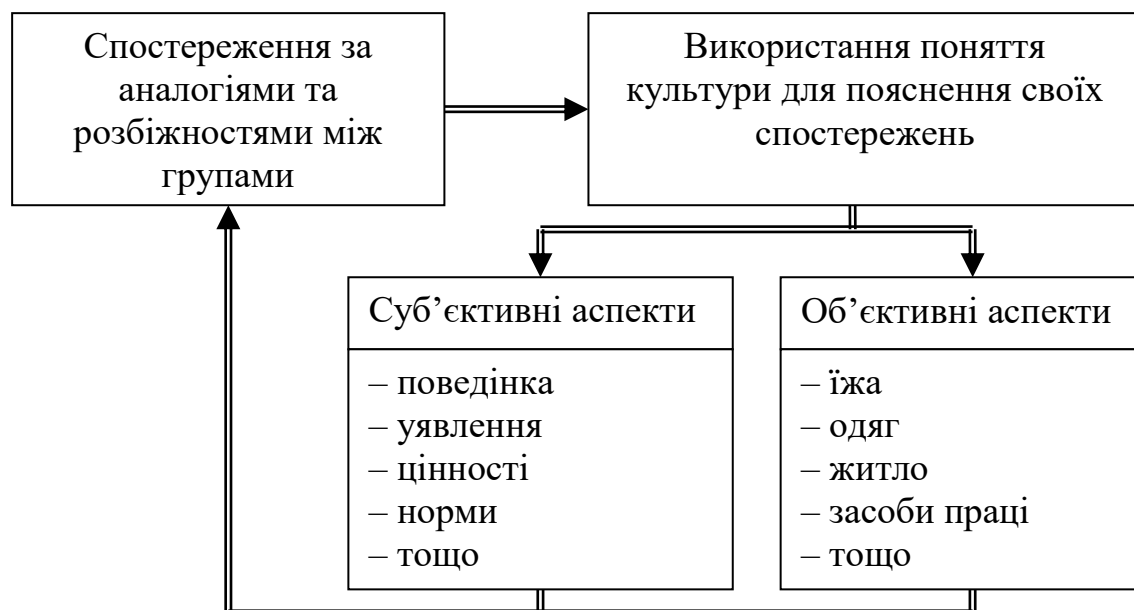


Рис. 3.2. Схема циклу взаємного обміну між моделями поведінки й культурою [232, с. 35]

Схема циклу Д. Мацумото пояснює, чому зміни поведінки суб'єктів викликають відповідні зміни в культурі. Якщо фактична поведінка відхиляється від еталону, який надається культурою, люди починають відчувати певне напруження. Воно часто веде до змін у самій культурі. Отже, у міру того, як поведінка людини змінюється протягом її життя, якими б незначними не були ці зміни, вони можуть бути пов'язаними із зміною культури всередині

конкретної особи і серед представників того самого покоління. «Фактично, – стверджує Д. Мацумото, – завжди існує певний ступінь невідповідності між поведінкою, яка приписується культурою, і реальною поведінкою людей» [232, с. 36]. Більше того, досліджуючи історичний процес формування співвідношення ієрархії та мереж, А. Гриценко робить висновок, що одна й та сама людина в сучасному суспільстві, будучи членом різних мережевих утворень, функціонуючи в них, по-різному поводить себе й по-різному мислить. При цьому різні форми поведінки і мислення не вступають у взаємодію одна з одною, а досить часто породжують нелогічну й девіантну поведінку. Таким чином, виникає необхідність поєднання індивідуальних, групових і суспільних цінностей, які визначають правильну й доцільну поведінку [233, с. 54–55].

Цінності як важлива складова універсальї культури засвоюються людиною у вже розглянутому нами процесі соціалізації. Зауважимо, що це поняття вперше було сформульовано в соціологічних дослідженнях Е. Росса, який використав даний термін у своїй статті «Соціальний контроль» (1896). Вивчаючи механізми, за допомогою яких суспільство вирішує проблему «формування таких почуттів і бажань індивіда, які б відповідали потребам соціальної групи», учений доходить висновку, що це мають бути соціальний контроль і соціалізація [234, с. 11].

У подальших дослідженнях соціалізація починає визначатися як процес, у ході якого соціальні цінності й норми набувають якостей внутрішньої спонукальної сили (Е. Дюркгейм). Т. Парсонс намагається пояснити соціалізацію, виходячи із системної позиції та визначає її як «процес набуття індивідами диспозицій, необхідних для виконання встановлених суспільством ролей. У свою чергу ролі визначаються нормами, пов'язаними із загально значущими, інституціоналізованими цінностями» [135, с. 208].

Т. Парсонс наголошує, що для дітей, які народжуються в суспільстві, характерний досить тривалий період біологічної зрілості та повна відсутність готових схем поведінки, які пов'язані із соціальними статусами. З огляду на це найважливішою функціональною проблемою взаємодії особистості й соціальної системи виявляється проблема організації процесу соціального навчання протягом усього життя індивіда, у ході якого засвоюються цінності культури й соціальні ролі, а також відбувається підтримання мотивації особистості до участі в соціально значущих і підконтрольних формах соціальної поведінки [235, с. 104].

Отже, соціалізація індивіда, формування особистості передбачають засвоєння універсальї культури у всіх трьох визначених змістових функціях. Останні мають стати для людини внутрішньою канвою її індивідуального розуміння світу, її вчинків та дій. Інакше кажучи, людина повинна сама усвідомити й прийняти певні суспільні цінності. А якщо вона це робить, то можна стверджувати, що одночасно вона визнає й ті норми, які впливають із відповідних цінностей.

Як справедливо зазначає Ю. Осипов, «прогрес свідомості в духовній сфері може розвиватися тільки шляхом усвідомлення людини людиною...

досягнення такого морального стану, коли індивід визнає суспільство, а суспільство визнає індивіда. Причому до такого осмислення індивідуальна свідомість має дійти сама по собі, унаслідок власного розвитку, вільно. Насильно мораль не затверджується» [225, с. 79]. На цю обставину вказує і А. Гриценко, підкреслюючи, що «у міру переходу до постіндустріального економічного суспільства відбувається процес ітеріоризації інститутів. Вони все більше перетворюються на внутрішні регулятори поведінки людей, що не нав'язуються їм, а сприймаються як власні рушійні сили. У цій ситуації зовнішні інститути не зникають, але не їм уже належить вирішальна роль, яка переходить до внутрішніх норм регулювання поведінки, передбачених мораллю» [236, с. 36].

Т. Парсонс, один із небагатьох соціологів, що звернули увагу на внутрішні механізми засвоєння культурних зразків, стверджує, що економічна діяльність людини відбувається у певному інституціональному середовищі. За таких умов інститути – це не просто організаційні структури, а «нормативні моделі, які визначають, що саме в даному суспільстві вважається правильним, заданим та очікуваним способом дії або соціальних взаємовідносин» [237, с. 190].

Учений наголошує, що цінності й моральні почуття, які є основою таких нормативних моделей, «прививаються індивіду в ранньому дитинстві й своїми коренями глибоко сягають у саму структуру особистості. У своїх витоках ці почуття перебувають поза сферою свідомих рішень і контролю, за винятком, можливо, деяких критичних ситуацій. Навіть у разі свідомого їх придушення дані почуття продовжують... здійснювати свій вплив» [там само, с.193].

Отже, ми можемо стверджувати, що внаслідок соціалізації в індивіда формуються певні ціннісно-нормативні внутрішні спрямування, які здійснюють вагомий вплив на його поведінкові стратегії. Прагнучи досягти певної мети, суб'єкт у силу функціонування цих внутрішніх механізмів дозволяє собі або більш широкую свободу дій, або її самообмежує.

У зв'язку з цим належить зауважити, що розглянуті вище внутрішні механізми індивідуальної поведінки розглядалися економіко-філософською наукою ще в давні часи, однак терміном, що їх виражав, слугувало поняття совісті. Так, Цицерон і Сенека говорять про совість як внутрішній голос, що звинувачує й виправдовує наші вчинки з погляду їх моральної вартості. Філософія стоїків описувала цей феномен як турботу про свою особистість. У схоластів совість розумілась як закон розуму, що вселяється в людину Богом. Англійські філософи і, зокрема, Шефтсбері, припускають існування «морального почуття в людині», тобто почуття правильного і неправильного. Батлер вважав моральні принципи внутрішнім, невіддільним елементом самої людської організації. Згідно з висновками А. Сміта, наші почуття до інших і наші реакції на їх схвалення або несхвалення становлять суть совісті. І. Кант відділяв поняття совісті від усіх можливих її конкретних значень та ідентифікував її із поняттям морального боргу [238].

Однак, попри всі наявні в роботах економіко-філософського змісту теорії внутрішніх механізмів індивідуальної дії, слід визнати, що найбільш глибоким і

масштабним дослідженням даного феномена є концепція суперего, розроблена З. Фрейдом. Уперше явище суперего вченим розглянуто в роботі «Тлумачення сновидінь», де воно постає у вигляді цензури й опору. У подальших дослідженнях Фрейд пов'язує його із здатністю людини до самокритики, яка викликає почуття провини, і, врешті-решт, діходить висновку, що це – «всьяке моральне обмеження, яке є адвокатом прагнення до досконалості... і того, що вважається найвищим проявом людського життя». Таким чином, суперего – це інстанція, яка наглядає за его і порівнює його з ідеалом. «Ми наділили його здатністю до самонагляду, совістю та функцією ідеалу», – пише вчений [239, с. 341].

З часом теорію суперего розвивали такі видатні психоаналітики як М. Кляйн, Роберт і Філіпс Тайсони, Р. Хіншелвуд, Х. Сігал, Е. Фромм. Якщо в представників античної та шотландської школи моральної філософії внутрішній контроль виводиться на теоретичному рівні, то в роботах психологів факт його існування доведено емпірично. Перелічені вище представники аналітичної психології на основі обширних клінічних досліджень та їх теоретичного обґрунтування остаточно довели існування у психіці людини певних внутрішніх елементів, які здійснюють моральний тиск на її поведінку. При цьому вважається, що ці елементи, названі у свій час суперего або совістю, є закономірним етапом у розвитку особистості. Процес, який стоїть за їх виникненням – це інстинкт збереження виду, а механізм – формування й передача культурної ідентичності. Остання можлива за рахунок переміщення інформації від батьків до потомства шляхом наслідування, а від покоління до покоління – через спадкоємність культур.

Отже, досліджуючи економічну діяльність суб'єктів, ми повинні відштовхуватися від уже визнаного факту про цілковиту реальність існування внутрішньої індивідуальної норми. І якщо психологія зосереджується на розробці психоаналітичного інструментарію, створенні певної техніки, за допомогою якої стає можливим зробити людину більш розкутою та пом'якшити жорсткість рамок, що визначають її поведінку, то економічна теорія, використовуючи досягнення психології, має вирішити питання про поєднання індивідуальної внутрішньої норми із зовнішніми правилами і, тим самим, пояснити процес включення індивідуальної поведінки в суспільну, визначену характером функціонування соціальних інститутів. На нашу думку, саме за рахунок такого поєднання економічна наука може перебороти існуючі протилежні погляди на людину й соціальну взаємодію, одночасно притаманні економічній теорії (традиційному інституціоналізму і його неоінституціональній версії) та соціології.

З огляду на вищевикладене можна підтвердити справедливність тлумачення економічної поведінки суб'єктів як одного із варіантів більш широкої сфери дій, а саме дій соціальних. Дана теза є важливою передумовою подальшого дослідження, оскільки розширює наші уявлення про економічну діяльність розумінням того, що рушійним фактором соціальної реальності виступає більш різноплановий суб'єкт, ніж економічна або соціальна людина.

Як цілком справедливо стверджує С. Синяков, «сьогодні homo economicus поступився реальній людині з її думками, мотивами, ціннісно-нормативними спрямуваннями. Економіка не може нехтувати психологією та ідеологією, і ми бачимо можливості культурної детермінації у вирішенні економічних проблем... Однак, окрім тісних зв'язків з психологією і культурологією, а також з соціальною та національною антропологією, кожне економічне рішення має також інші аспекти: соціокультурні, інституціональні, демографічні, географічні тощо» [240, с. 306].

Розуміння людини як різнопланового суб'єкта, що в процесі життєдіяльності намагається збалансувати всі сторони свого існування в різних підсистемах суспільної організації, відхиляє тезу про формування обмежень індивідуальної свободи тільки за рахунок прагнення інших агентів до реалізації власних інтересів (ситуація «невидимої руки»). Особливим джерелом мотивації діяльності виступають соціальні правила – санкціоновані ідеальні норми поведінки, що приписують певні способи дій. Саме їх людина добровільно дотримується в будь-яких видах соціальної практики, керуючись звичкою та культурними цінностями. Вони, власне, і формують внутрішній нормативний стрижень особистості. Беручи до уваги вищевикладене, доходимо висновку про існування в понятті інституту певної подвійності. З одного боку соціальні інститути – це набір суспільних правил і норм, а з іншого – вони є внутрішнім елементом особистих спонукань [241].

Зовнішні по відношенню до суб'єкта правила, які утворюють інституціональне середовище, набули назви зовнішньої (рефлексивної) норми. Це поняття свого часу запропонував німецький дослідник Р. Штаммлер у роботі «Господарство й право», визначивши його як припис, дотримання якого не відбувається за рахунок внутрішнього спонукання. Рефлексивна норма, вважає вчений, є зовнішньою нормою, оскільки вона не передбачає, що особа, яка її виконує, керується внутрішніми спонукальними мотивами. Іншими словами, таку норму завжди виконують як зовнішню основу дій шляхом примусу або добровільно.

Отже, зовнішня норма становить протизвагу внутрішній, що передбачає обов'язкову наявність внутрішнього спонукання, морального вибору. Для виконання зовнішньої норми необхідно й достатньо, щоб вона підтверджувалася певною поведінкою незалежно від особистих прагнень та оцінок. Вона носить характер або правових норм (не вимагають від індивіда згоди на виконання), або умовно-добровільних (правила етикету, справа честі тощо), які характеризуються певним моментом добровільності.

Внутрішня норма не породжує відносин між людьми. Моральний обов'язок не передбачає відповідної неодмінності та не дає підстав вимагати від інших аналогічної поведінки. Також він не може бути відгуком і на очікування інших людей, у той час, як для зовнішньої норми взаємність очікувань – принциповий момент [242, с. 77].

Таким чином, належить визнати існування подвійної природи інституту. Останній як послідовна зміна форм від норми до правила і звичаю характеризує суспільну діяльність індивідів. Народжуючись і виховуючись у певному

соціокультурному середовищі, ми потрапляємо у світ установлених правил і норм. При цьому кожен з нас змушений орієнтуватися на дії інших людей і зв'язатися з нормами того суспільства, у якому перебуває в даний час, очікуючи певної реакції на власні вчинки.

Разом з тим, слід мати на увазі, що за нормами, правилами і звичаями стоять явища більш високого порядку – культурні цінності. Вони виконують роль повсякденних орієнтирів у діяльності людини, виносять оцінку явищам, схвалюють або засуджують їх і, тим самим, набувають нормативного характеру. Саме через цінності соціальне середовище відзначає зародження, розвиток і зникнення норм. Отже, кожний окремо взятий суб'єкт, який перебуває у середовищі дії певних суспільних правил, що є зовнішніми по відношенню до нього, повинен усвідомити необхідність їх схвалення й визнання. Інакше кажучи, правила як зовнішнє обмеження мають стати внутрішнім елементом особистих спонукань. А це стає можливим тільки в разі відповідності зовнішніх норм нормам внутрішнім, тобто тим, що ґрунтуються на цінностях, сформованих і прийнятих суб'єктом свідомо.

Непогодженість між індивідуальними та соціальними правилами породжує суспільні суперечності й конфлікти. Отже, якщо індивідуально прийняті норми не відповідають правилам соціальним, то їх обов'язковість має забезпечуватися зовнішнім примусом. Отже, інститут, з одного боку, – це зовнішня норма, правило, звичай, а, з іншого – внутрішня норма, санкціонована суспільними цінностями. Як справедливо зазначає Архель, «інститути – це одночасно та об'єктивно існуючі структури «десь зовні», і суб'єктивні пружини індивідуальної діяльності «в головах людей» [99, с. 13].

Розуміння інститутів не тільки як сукупності зовнішніх обмежень та створення можливостей для певної діяльності, але і як внутрішнього елемента особистих спонукань людини має вагоме значення. Воно дозволяє виокремити головну проблему координації – неможливість узгодити плани економічних суб'єктів без першочергового досягнення відповідності внутрішньої та зовнішньої нормативності.

### **3.2. Інституціональні складові гармонізації ціннісних орієнтирів особистості й суспільства**

Економічна система заради необхідності збереження власної цілісності повинна характеризуватися певним ступенем структурної стійкості. Цю тезу підтверджують результати досліджень, що активно ведуться у сфері ще зовсім молоді науки – архітектоніки. Її предмет – це виявлення загальних закономірностей побудови цілісних систем. Ученими, що працюють у сфері архітектоніки, було встановлено, що системи базуються на трьох законах: рівноваги, усереднення й структурування [243]. Саме завдяки дії цих законів в економічній системі забезпечується порядок, який інтегрує діяльність усіх елементів системи (індивідів) в одну характеристику – дотримання єдиних загальновизнаних правил поведінки. Тільки завдяки тому, що зовнішні правила, ставши внутрішніми нормативними об'єктами, спонукають людину до

відповідних дій, в економічній системі стає можливою координація індивідуальних і колективних інтересів та одночасно зберігається внутрішня системна стійкість.

Разом з тим, як свідчать реалії, далеко не завжди в економічній системі спостерігається повна трансформація суспільних правил у комплекс внутрішніх спонукальних мотивів діяльності суб'єктів. А це свідчить про наявність певних проблем у досягненні стану погодження діяльності суб'єктів господарювання. Нами було з'ясовано, що погодженість внутрішньої та зовнішньої нормативності як двох складових інституту відбувається на основі цінностей. Тепер ми повинні перенести дослідження в площину з'ясування безпосереднього механізму досягнення зазначеної погодженості. Оскільки діяльність людини багато в чому визначається цінностями, а будь-яка соціальна система відображає акти взаємодії людей, то різні індивідуальні нормативні порядки завжди будуть вносити в її функціонування невизначеність і нестабільність. З огляду на це необхідно сформулювати уявлення про зв'язок між цінностями, індивідуальною дією та соціальною взаємодією індивідів.

Соціокультурні цінності – це те, що протягом тривалого часу залишається незмінним і досить стійким феноменом, який формує ментальні особливості нації та впливає на форми людських взаємодій у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Цінності являють собою цілісну систему [244], яка має складну ієрархічну будову (рис. 3.3).

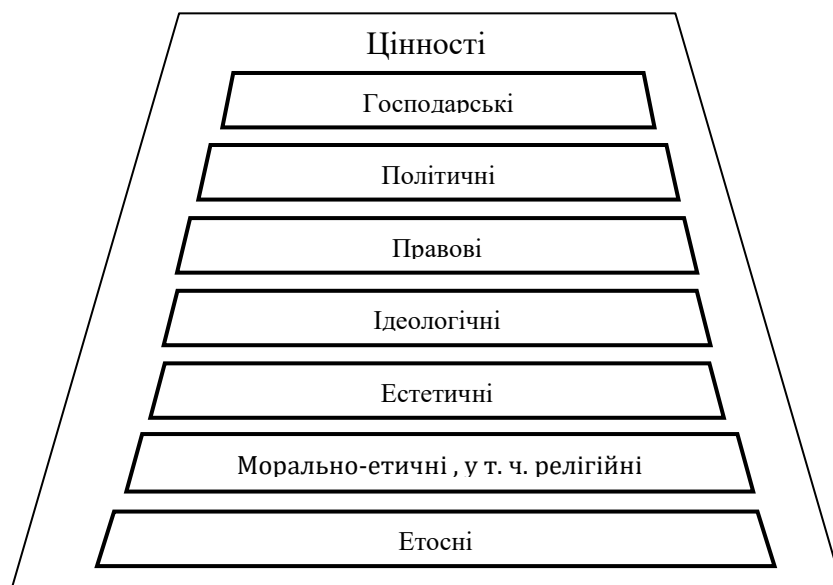


Рис. 3.3. Піраміда ціннісної системи

В основі даної піраміди лежать етосні цінності. Саме вони є базисом національної самоідентифікації, оскільки втілюють у собі певні етнічні архетипи, які формуються протягом тривалого періоду існування етносу, нагромаджуючи в собі соціальну енергію та історичну силу виняткового значення. Такі цінності довго залишаються стабільними й подібно до біологічних генів, виявляються в багатьох поколіннях людей, що живуть у різні



історичні епохи. Вони опосередковано знаходять свій прояв у національних традиціях, способі життя.

Морально-етичні цінності відображають особливості свідомості, діяльності, цілеспрямованості, співвідношення добра й зла, справедливості. Вони регулюють відносини між людьми з позицій протиставлення правильного й неправильного, пов'язуються з утвердженням досить жорстких неписаних законів – принципів, настанов, заборон і норм. Особливе місце серед названих цінностей належить цінностям релігійним, які засвоюються індивідами в процесі соціалізації та об'єднують людей на неформальній, духовній основі.

Естетичні – це духовні цінності, пов'язані з виявленням, відчуттям і створенням людиною гармонії. Вони втілюють у собі ідеальні уявлення про необхідність, про досконалість, цілісність і доцільність навколишнього світу.

Ідеологія базується на системі цінностей, яка легітимізує наявний у суспільстві господарський порядок. Виступаючи у формі політичного світогляду, що має силу віри, ідеологічні цінності наділені особливо потужним орієнтаційним потенціалом, а тому здатні вирішувати соціальні конфлікти.

Політичні й правові цінності визначають соціальну орієнтацію індивідів як членів певних груп суспільства, а також їхнє ставлення до норм, що регулюють соціальну взаємодію. І, нарешті, господарські цінності є формою прояву всього комплексу ціннісних відносин у сфері відтворювальної діяльності індивідів. Вони виражають прийняті в суспільстві стійкі уявлення про те, які види економічних відносин та їх форми (власність, багатство, влада, статус, джерела й способи отримання доходу) є найбільш значущими або зовсім не важливими для членів суспільства.

Система цінностей формує нормативне сприйняття діяльності людини, інакше кажучи, створює впевненість у тому, що є правильним, а що ні. Ці настанови відкладаються у глибинних структурах мислення, виступаючи несвідомими фільтрами прийняття або неприйняття зовнішнього світу. Зразки правильної та неправильної поведінки, засвоєні глибоко підсвідомістю людини, визначають приписи (норми) поведінки. Таким чином, якщо у свідомості людини укорінені певні цінності, то це означає, що вона визнає і норми, що випливають з цих цінностей.

Завдяки нормам у суспільстві встановлюється порядок взаємозалежності, коли певні дії виявляються більш імовірними, ніж інші, а певні ситуації вимагають відповідних вчинків. Отже, норма зобов'язує людину поводити себе відповідним чином. Разом з тим, вона ставить суб'єкта перед альтернативою: виконувати нормативні вимоги чи, навпаки, йти на ризик і бути об'єктом можливих санкцій. Останні мають суттєво впливати на свідомість людини, щоб примусити її виконувати встановлені правила. Таким чином, цінності як внутрішня складова норм і правил, по суті, визначають економічну діяльність багатьох членів суспільства. Цінності надають оцінку явищам, схвалюють або засуджують їх і, тим самим, визначають стимули та конкретні поведінкові обмеження. У найбільш загальному вигляді зв'язок між цінностями, нормами і правилами продемонстровано на рис. 3.4.

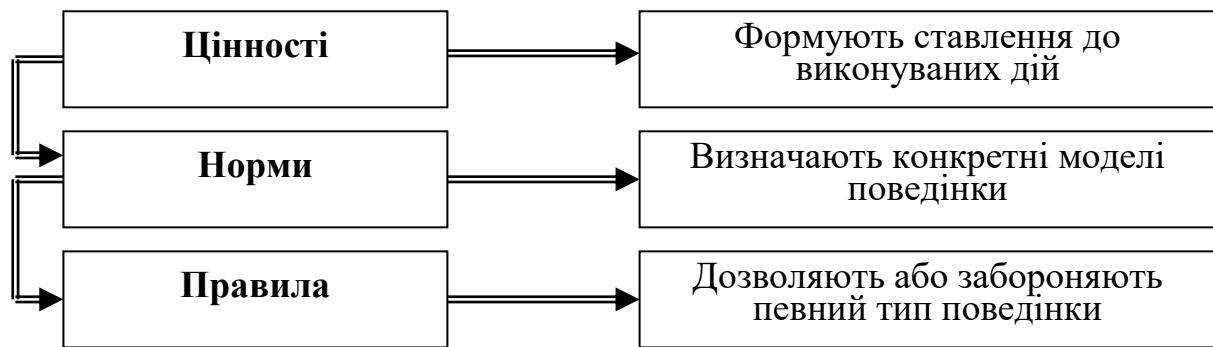


Рис. 3.4. Схема зв'язку між цінностями, нормами й правилами

Як показує схема, цінності описують певні форми суспільної свідомості у вигляді понять (добра і зла, справедливості й несправедливості, ідеалів, моральних принципів), що слугує базою для оцінювання різноманітних дій. Іншими словами, завдяки усвідомленню цінностей можна зрозуміти, які дії вважаються виправданими, а які забороненими, неприйнятними в очах суспільства. Такого роду оцінки надалі визначають приписи (норми). На відміну від цінностей, орієнтованих на загальну мету діяльності та припустимі способи її досягнення, норми визначають конкретні моделі поведінки і звертають увагу на те, що потрібно робити, а що не потрібно. Санкціоновані норми перетворюються на правила, які дозволяють (забороняють) певний тип поведінки у кожній із конкретних ситуацій. Як відомо, правила формують інститути. Отже, цінності, норми й інститути виявляються взаємопов'язаними, при цьому кожен інститут базується на певних цінностях.

Встановлення зв'язку між цінностями, нормами й правилами дозволяє дійти висновку, що зміна інститутів залежить від можливості зміни цінностей. Більш пластичні цінності (господарські, політичні, правові тощо) можуть бути змінені протягом короткого історичного проміжку часу, що відкриває можливість більш швидкої зміни інститутів, які на них базуються. Етосні цінності суттєво обмежують соціальну інженерію, оскільки формують менталітет – неформальний інститут, який відображає колективну свідомість.

Багато сучасних наук у своїх дослідженнях використовує категорію менталітету. Філософія розглядає його як специфічний тип мислення, що відбиває рівень індивідуальної та колективної свідомості. У соціології наголошують на соціокультурних особливостях ментальних установок. Історики розглядають цю категорію як узагальнений спосіб сприйняття світу людьми певного історичного етапу. Соціальні психологи вбачають у менталітеті взаємопов'язані психологічні реакції, що несуть і вбирають у себе залишки досвіду попередніх поколінь як синтез свідомості й колективного несвідомого [245, с. 37]. Використання ментальних елементів у сфері економічних досліджень сприяло розумінню даної категорії як «глибинного рівня колективної та індивідуальної свідомості, що зосереджує в собі сукупність здатностей, установок, налаштованості індивіда або соціальної групи діяти, мислити, відчувати й сприймати світ певним чином» [246, с. 92].

Незважаючи на певні відтінки в тлумаченні сутності даної категорії різними соціальними науками, усі вони пов'язують її з колективною свідомістю. Отже, в більш широкому значенні цього терміна менталітет може розглядатися як інформаційний феномен, пов'язаний з підсвідомістю, що відображає гіперособистість народу. Остання формується протягом тисячоліть під впливом середовища проживання й життєдіяльності народів. У ній проявляються пласти культури різних епох, створюється архетип і формується стиль життя, традиції, звичаї та форми спілкування людей. При цьому глибинні мотиви поведінки не усвідомлюються людьми, вони диктуються підсвідомістю, яка в образній формі зберігає культурний досвід людства [247, с. 38]. У зв'язку з цим, незважаючи на принципову можливість бути історично мінливим соціальним феноменом, менталітет змінюється дуже повільно.

Згідно з дослідженнями соціальних психологів, формування стійких ментальних установок і стереотипів відбувається впродовж перших 14 – 16 років життя людини. Подальший процес нагромадження інформації та життєвого досвіду, формування способу мислення і сприйняття світу починає гальмуватися, що не дозволяє змінитися менталітету окремої людини упродовж її життя. Вважається, що видозміна індивідуальних ментальних установок відбувається протягом століття (принаймні в процесі життя трьох поколінь), при цьому зберігаються всі історичні базисні установки попередніх поколінь. Менталітет – це один із інститутів суспільства, що змінюється найповільніше, оскільки формується протягом тривалої історії людства. У той же час, менталітет можна свідомо коректувати, якщо знати закони його формування [245, с. 38].

Оскільки норми і правила – явища більш пластичні, ніж цінності, то будь-які перетворення існуючих інститутів наражаються на малорухливу структуру, яку дуже складно змінити. За справедливим твердженням І. Агапової, «...опір новим інститутам пов'язаний із так званою інституціональною матрицею, яка включає і формальні, і неформальні правила, а також цінності та уявлення, які пронизують світосприйняття людини, успадковане від попередніх поколінь. Не випадково кардинальні зміни інституціонального середовища передбачають зміну самої людини, коли її розглядати як носія певної системи цінностей... У свою чергу, фактор соціальної інерції, виражений консервативністю інститутів, дозволяє успішно здійснювати зміни в суспільстві тільки тоді, коли нові уявлення оволодіють розумом більшості індивідів і стануть переважати у панівній соціальній групі» [248, с.198–199]. Отже, щоб здійснити ефективні суспільні перетворення, спрямовані на формування тих чи інших координаційних інститутів, необхідно досягти єдності ціннісних орієнтирів економічних агентів, оскільки в кожній індивідуальній свідомості формується власне уявлення про те, як слід поводити себе за певних обставин.

У зв'язку з цими проблемами не зайвим буде згадати про функціонування інституціонального ринку, який вносить свої корективи у можливості соціальної інженерії. Прагнучи найбільш повною мірою реалізувати свої інтереси, економічні суб'єкти діють у межах наявних формальних і неформальних правил, спираються на вже набутий досвід і традиції. Разом з

цим, у процесі взаємодії один з одним вони також свідомо змінюють певні правила, сприяючи, тим самим, «природному відбору» нових інститутів. І якщо припустити, що завдяки раціональному формуванню в національній економіці таких інститутів, які продемонстрували високу ефективність в інших країнах, можна створити ідеальну модель координації, то всі проблеми економічного розвитку були б відразу вирішені.

Але відомо, що реальне життя набагато складніше. Незважаючи на ефективність західноєвропейських та американської ліберальних моделей, запозичення досвіду функціонування їх базових інститутів іншими країнами не привело до очікуваного успіху. І до сьогодні не зникає економічний розрив між розвинутими і відсталими країнами, у світі не ліквідовано бідність, технологічну відсталість. Отже, не все можна здійснити так легко. На противагу неінституціональним теоріям, у яких людина – творець інститутів, можемо стверджувати, що вона при цьому не всесильна. Можливості людини перетворити інституціональне середовище суттєво обмежені, що пов'язано з укоріненими в суспільній свідомості цінностями, особливостями менталітету нації [249].

Як з'ясувалось, ціннісно-нормативна система – це досить інертний і консервативний елемент суспільства, а тому вона не може швидко реагувати на ті зміни, що вносять у системний розвиток організаційно-управлінські фактори. Унаслідок цього відбувається поглиблення суспільного конфлікту, який проявляється в частковій або повній втраті керованості системою. Звичайно, у кожному суспільстві існує проблема поєднання ціннісних орієнтирів окремих індивідів з суспільними цінностями, що свідчить про існування різного ступеня взаємної інтегрованості індивідуальної свідомості в суспільну. З огляду на це спостерігається і різний ступінь відторгнення або прийняття соціальних норм. Іншими словами, виникає суперечність між набором суспільних нормативних цінностей і структурою, у межах якої суб'єкти намагаються реалізувати власні цінності. Її можна визначити як системне напруження, що виникає між організаційно-управлінською та ціннісно-нормативною структурами. Подібне явище Р. Мертон назвав конфліктом між культурно приписаними прагненнями і соціально структурованими засобами їхньої реалізації [250, с. 25].

У зв'язку з цим можемо навіть вести мову про існування інтегрального критерію, який відображає досягнутий рівень єдності індивідуальних і суспільних цінностей. Оскільки людина у своїй поведінці керується правилами і нормами, які базуються на її індивідуальних цінностях, засвоєних у процесі індивідуальної соціалізації, то кореляція таких правил з поведінковими стратегіями інших членів суспільства відіграє неабияку роль.

Якщо в суспільстві існує високий ступінь погодженості між ціннісними орієнтирами його членів, то там досягають і більш високого координаційного ефекту за рахунок ефективного функціонування інститутів. Такі суспільства відрізняє стійкий характер розвитку, погодженість економічних інтересів суб'єктів, що позначається також на економічних показниках. На цю обставину звернув увагу американський дослідник МакКлелланд, який у ході міжнаціонального порівняльного дослідження обґрунтував висновок про

наявність зв'язку колективної мотивації з економічними успіхами країни й структурою державного бюджету [251, с. 221–226].

У тому разі, коли ціннісні орієнтири й індивідуальні переваги відрізняються високим ступенем розбалансованості, відбувається відторгнення суспільною свідомістю соціальних норм і правил, що ускладнює як саму можливість здійснення координації, так і зумовлює виникнення конфліктних ситуацій. Саме на цій основі ґрунтуються різного роду соціальні протиріччя, що можуть за певних обставин вилитися в революції або громадянські війни. Таким чином, для ефективного розвитку суспільства стає необхідним досягнення певного ступеня єдності ціннісних спрямувань індивідів, а також їхня інтеграція в суспільну свідомість. Тільки така погодженість є важливою передумовою ефективного функціонування інститутів і досягнення координаційного ефекту.

Як ми переконалися, кожний суб'єкт має широку мотивацію своєї взаємодії з іншими суб'єктами. Часто він змушений вступати у відносини кооперації та співробітництва з іншими людьми, зважати на закони й звичаї того суспільства, у якому перебуває. У той же час сприйняття й виконання суб'єктом соціальних правил цілком залежить від погодженості внутрішньої нормативної системи особистості із зовнішніми нормами, що задаються певним інституціональним середовищем.

На цю обставину звертає увагу і А. Ткач, який при дослідженні теоретичних принципів інституціоналізму доходить висновку, що «інститут – це не просто обмеження, кимось задане, а добровільне самообмеження своєї власної поведінки, яке встановлює для себе суб'єкт господарювання, фірма, організація, корпорація, держава, міжнародна організація, визначаючи при цьому для себе межі дозволеного й забороненого або відповідальності за виконання своїх обов'язків. Очевидно, що зрілість інститутів визначається співвідношенням зовнішніх обмежень і самообмежень на користь останніх» [97, с. 44].

Як вже було зауважено, самообмеження базується на внутрішній нормативності, коли суб'єкт свідомо або несвідомо звужує можливі варіанти своїх дій. Тут діють свої власні механізми контролю й примусу, причому більш гнучкі й неявні, ніж механізми формальні. Зовнішнє обмеження завжди базується на застосуванні відкритого насильства й передбачає застосування санкцій та присутність суб'єкта, що виконує роль гаранта норми. Разом з тим слід зауважити, що в застосуванні насильства існують свої об'єктивні межі, з якими погоджуються самі суб'єкти. У зв'язку з цим при застосуванні зовнішнього примусу не завжди вдається досягти бажаного ефекту, оскільки порядок базується не тільки на силі, але й на згоді громадян добровільно виконувати правила та прийняті на себе зобов'язання. Це дозволяє зробити висновок, що примус може бути реалізованим тільки шляхом погодження зовнішніх норм і правил із внутрішніми нормативними спрямуваннями особистості, які базуються на цінностях. Досягти такого погодження можна за рахунок функціонування особливих механізмів інституціонального характеру.

У свій час Л. фон Мізес відзначав, що, досліджуючи ринкову економіку та її координаційні механізми, економічна наука повинна формувати ідеальну модель першої, у якій «діям ринку не чинять перешкод інституціональні фактори, а також держава як суспільний апарат стримування і примусу намагається оберігати дії ринкової системи, не заважає її функціонуванню та захищає від зазіхань з боку інших людей. Ринок має бути вільним від впливу неприродних для нього факторів. Відштовхуючись від цих передумов, економічна наука має з'ясувати принцип дії чистої ринкової економіки. І тільки коли вичерпано все, чого можна набути за допомогою цієї ідеальної конструкції, економічна наука звертається до вивчення різних проблем, які виникають у зв'язку з втручанням у ринок держави й агентів, що застосовують тиск і примус» [52, с. 224]

Як виявилось, такий підхід не дає можливості встановити дійсну природу функціонування механізму координації, оскільки остання виходить за межі чистого ринку і базується на правилах. Тому ми наголошуємо на необхідності теоретичного «занурення» ринкової економіки і механізмів її функціонування у сферу впливу інституціональних факторів, які примушують індивідів до виконання правил.

В інституціональній теорії було розроблено концепції, у яких поняття інституту охоплює, поряд із правилами, також і механізми примусу до їх виконання. В. Дементьєв, досліджуючи співвідношення влади й інститутів, дійшов висновку, що «самі по собі правила не можуть обмежувати поведінку: реально впливати на діяльність людей та організацій, а також робити можливим виконання перших другими можуть тільки інші люди й організації. Інша справа, що інструментом будь-якого обмеження є правило. Реально щось обмежують (тобто створюють санкції) або люди й організації, що забезпечують виконання даних правил (в особі держави), або сторони відносин, які регулюються даними правилами. Однак, оскільки обмеження доводяться до свідомості людей у вигляді правил, які визначають зовнішні рамки їхньої діяльності, то складається поверхове враження, що саме правило (інститут) виступає джерелом обмеження... Спроба ввести у визначення інститутів механізм, що примушує до виконання правил, навряд чи може вважатися вдалою», – стверджує вчений. [252, с. 61].

Ми повністю підтримуємо дану позицію і підкреслюємо, що маємо дослідити процес координації економічної діяльності, в основі якого – норми й цінності, що поділяються більшістю членів суспільства. Розбалансованість складових порядку викликає соціальні конфлікти й породжує системну нестійкість, втрату рівноваги в суспільстві. Вирішення згаданих суперечностей, на наш погляд, досягається за рахунок дії особливих механізмів, які пропонуємо розглядати у вигляді інституціональних факторів і визначити як систему рушійних сил, спрямованих на досягнення інституціональної рівноваги через встановлення ціннісно-нормативної погодженості в суспільстві. Остання інтерпретується нами як ситуація, за якої інституційні обмеження визначили й погодили нормативні системи суспільства (на рівні суспільної свідомості) та

особистості (на рівні індивідуальної свідомості) за рахунок поєднання внутрішньої та зовнішньої нормативності.

Правомірність виділення таких чинників в окреме поняття, а точніше в категорію інституціональних факторів, зумовлена тією роллю, яку вони відіграють у процесі погодження внутрішньої та зовнішньої нормативності. Зважаючи на те, що інституціональні фактори покликані виконувати функції зовнішнього й внутрішнього примусу індивідів до виконання соціальних норм і правил, то ми подамо їхню структуру у вигляді чотирьох функціональних елементів. По-перше, це право, за рахунок якого примус реалізується юридичним шляхом. По-друге, це ідеологія, яка постає у цивільній та релігійній формах і здійснює погодження зовнішньої та внутрішньої норм шляхом морального примусу. По-третє, це конкуренція, яка реалізує економічний примус. І, насамкінець, власне влада, так чи інакше задіяна в механізмі реалізації всіх вищеназваних факторів, як окремий рушій виступає засобом здійснення примусу політичним шляхом.

Перелічені фактори не можна назвати інститутами в прямому значенні цього терміна, оскільки вони не набувають форми соціальних норм і правил, що призначені для формування усталених моделей суспільної поведінки. Натомість вони виступають рушійними силами, які сприяють перетворенню соціальних норм і правил на внутрішні елементи особистих спонукань людини. У зв'язку з цим їх, на нашу думку, належить визнати особливими чинниками встановлення суспільного порядку, сприймаючи, водночас, як силу, що реалізує себе у встановленні співвідношення між інститутами координації більш високого рівня, тобто між державою і ринком. Щоб узагальнити зроблені висновки, пропонуємо схему, зображену на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Схема зв'язку інституціональних факторів та інститутів координації

Як свідчить подана схема, право, влада, ідеологія та конкуренція – це фактори, за рахунок яких здійснюється, по-перше, юридичний, моральний, економічний та політичний примус суб'єктів до виконання суспільних норм і правил, а, по-друге, досягається поєднання зовнішньої та внутрішньої нормативності.

Право і влада – це інституціональні фактори, пов'язані з діяльністю держави. Як зазначає Р. Ієринг, перше й основне завдання держави – це організація соціальної примусової влади з метою забезпечення захисту суспільних інтересів. Ця організація, у свою чергу, має дві сторони: по-перше, встановлення зовнішнього механізму влади; по-друге, дисципліну її застосування. Перше завдання вирішується за рахунок державної влади, а друге – завдяки праву. Причому «ці обидва поняття зумовлюють одне одного, державна влада потребує права, а для останнього необхідна державна влада» [253, с. 19].

У теорії інституціоналізму право зазвичай визначається як встановлена владними структурами система правил. Специфічна риса права полягає в тому, що воно не потребує згоди на виконання встановлених норм і правил, його приписи обов'язкові для всіх громадян держави. Право також передбачає існування організацій, які спеціалізуються на забезпеченні виконання правових норм. Воно завжди тісно пов'язане з державою, яка, за влучним виразом Л. Баззолі, «в особі судів і уряду володіє монополією на застосування насильства» [254, с. 282].

«Легітимне застосування влади, основаної на насильстві, – зазначає В. Дементьєв, – у сучасній ринковій економіці може обмежуватися тільки державним примусом (монополізацією насильства), по-перше, і спрямованістю на виконання законів, по-друге» [252, с. 61]. Таким чином, вищою формою реалізації права є закон – правовий акт, який приймається вищими законодавчими і представницькими органами держави і який визначає основні норми й правила взаємодії як людей у суспільстві, так і функціонування самої держави. За своєю природою влада держави делегована її громадянами, вона діє на основі суспільного договору, закріпленого конституцією та іншими законодавчими актами.

Однак, слід зауважити, що усталеність певних правових норм у суспільстві також залежить від рівня їх погодженості з соціокультурними цінностями, оскільки суспільство керується писаними правилами тільки тоді, коли вони відповідають його духу, панівному світогляду. Це стосується також міри насильства, яку припускають по відношенню до себе громадяни. Зазвичай, реалізація примусу має свої об'єктивно встановлені межі, тому що держава володіє повноваженнями на застосування легітимного насильства тільки в тому обсязі, на який дають згоду її громадяни. Як зазначає іспанський філософ Хосе Ортега-і-Гассет, «держава цілком людяна: це всього-на-всього колектив осіб, що здійснює законну владу... Жоден уряд не в змозі вижити без допомоги й підтримки людей поза урядом або принаймні без їхнього терпимого ставлення» [255, с. 122].



Основою потенціалу державної влади виступає можливість контролю над ресурсами насильства, володіння економічними ресурсами (бюджет, державна власність) та ідеологічний вплив. «Необхідної поведінки можна досягти, не вдаючись, скажімо, до насильства, а шляхом створення внутрішньої потреби в даному способі дій, увівши його в коло цінностей індивіда...», – стверджує Д. Норт. – Переконавання агента, наприклад, у «священному праві на владу» з боку даного суб'єкта і «священного обов'язку» підпорядкування йому, зазвичай дає більший ефект, ніж примус до визнання влади шляхом власне насильства» [175, с. 130].

Надаючи суттєвого значення ідеології в підтриманні суспільного порядку, Д. Норт зауважує, що її «фундаментальне завдання – зарядити маси енергією, щоб вони почали поводити себе, заперечуючи простий, гедоністичний, індивідуалістський підрахунок витрат і вигід. Це головний пункт усіх ідеологій, оскільки без такої поведінки неможливо ні утримати існуючий порядок, ні зруйнувати його» [там само, 132]. Отже, ідеологія – це інституціональний фактор особливого роду, відмітними характеристиками якого є відсутність фіксації правил поведінки у письмовій формі, а також наявність особливих механізмів примусу до їх виконання.

По суті ідеологія являє собою сукупність суспільних ідей, теорій, поглядів, які відображають та оцінюють соціальну дійсність [147, с. 157]. Вона є частиною суспільної свідомості й проявляє себе у різних формах – філософії, релігії, моралі. У сфері ідеології відбувається структурування світосприйняття людини й усвідомлення нею соціальних явищ шляхом присвоєння особливих символів усьому тому, що вона пізнає в процесі своєї життєдіяльності. Ідеологія надає індивіду певні настанови й оцінки, які формують уявлення про те, як йому належить жити і діяти. Ці символи, уявлення й форми поведінки, будучи похідними від культури, складають вагомий частку її загальної символічної системи та базуються на таких цінностях як особиста свобода, рівність, братерство тощо.

Разом з цим ідеологія спонукає людину діяти відповідно до своїх уявлень або оцінок, будучи при цьому лояльним членом політичної групи, що прагне до реалізації конкретних соціальних цілей. Ось чому ідеологія сприяє закріпленню певних цінностей завдяки орієнтації індивідів на харизматичне лідерство, коли необхідної поведінки вдається досягти за рахунок сили авторитету лідера, його особистого прикладу.

Отже, «ідеології психологічно важливі, оскільки без них люди не в змозі знати, оцінювати або реагувати на значну частину того, що пред'являє їм безмежний світ соціальних відносин. Ідеологія спрощує реальність, надто величезну й складну, щоб її можна було осмислити, оцінити і взаємодіяти з нею виключно науковим, об'єктивним або будь-яким іншим неупередженим способом» [219, с. 82].

Сфера ідеології не передбачає існування спеціального органу, який би займався розробкою та використанням механізмів дотримання відповідних правил, як це відбувається у правовій сфері. Незважаючи на функціонування певних організацій, діяльність яких так чи інакше стосується ідеології (ЗМІ,

церква, рекламні заклади тощо), вони займаються тільки пропагандою і не застосовують методів прямого насильства. Ідеологія ґрунтується виключно на моральному примусі до виконання правил, а від права мораль відрізняється тим, що виконання кожним її правил, по-перше, контролюється всіма індивідами суспільства і, по-друге, санкціонується тільки формами духовного впливу. Останнє зумовлює відносно більшу роль свідомості в моралі, ніж в інших формах соціального контролю. Причому свідомість може виражатися як у раціональній формі понять і суджень, так і в емоційній формі почуттів, спонукань, схильностей.

Особливістю моралі є те, що в ній суспільна необхідність, потреби, інтереси проявляються у вигляді стихійно сформованих і загальноприйнятих настанов та оцінок, які передаються за допомогою механізмів наслідування і навіювання, підкріплюються силою масового прикладу, звички, суспільної думки і, таким чином, стають внутрішньо обов'язковими стандартами поведінки людини. Ці настанови й оцінки характерні тим, що зосереджують у собі ідейне обґрунтування того, як належить людині жити і діяти. Вони регулюють поведінку виключно за рахунок внутрішнього самоконтролю індивідів, який базується на специфічних санкціях – психологічному дискомфорті, що виникає в разі порушення моральних норм (муки совісті, релігійний страх).

Особливе місце серед форм ідеологічного впливу на свідомість людей належить релігії. Базуючись на моральних засадах, релігія формує у людини своєрідну систему ціннісних орієнтацій і соціальних настанов, завдяки якій уся інформація, усі враження, що йдуть із навколишнього світу, підлягають фільтрації та переробці під кутом зору релігійних канонів. Таким чином формується своєрідна релігійна мораль – система уявлень, понять, норм і почуттів, а також відповідної до них поведінки, яка тісно пов'язана з догматами релігійного віровчення.

Релігійна мораль, встановлюючи норми, які мають регулювати відносини між людьми, тим самим досягає такого стану, коли всі моральні почуття віруючої людини (любов, совість, альтруїзм, егоїзм, індивідуалізм, колективізм тощо) оцінюються через її ставлення до Бога. За своєю сутністю норми релігійної моралі, встановлюючись у суспільній свідомості, поступово набувають сили звички і, тим самим, виступають основними принципами мотивації поведінки. Якщо переважна більшість людей діє згідно з релігійними моральними нормами, причому протягом історично тривалого періоду, то між ними встановлюється такий рівень взаєморозуміння, який дозволяє формувати віддалені в часі очікування за умови мінімального обміну інформацією. Отже, релігійна мораль зменшує невизначеність шляхом встановлення стійкої структури взаємодії та кооперації між людьми.

Одночасно, з іншого боку, релігійна мораль виступає в ролі специфічного способу вирішення конфліктів між людьми, набуваючи у зв'язку з цим характеру примусу до виконання встановлених рамок поведінки. Остання обставина має вагоме значення в економічній діяльності індивідів, оскільки моральні норми виступають її стимулом або обмежувачем. Процесу

господарювання й економічній діяльності в цілому релігія дає досить визначену морально-етичну оцінку, яка, по суті, і є тим механізмом, що або ґрунтується на засудженні і тим самим гальмує розвиток певних видів господарської практики, або діє на основі морального виправдання та заохочує їх.

Конкуренція є суто економічним, але на відміну від розглянутих, найменш видимим на поверхні соціальних явищ, процесом. Механізм її впливу на поєднання внутрішньої та зовнішньої норми менш очевидний і більш складний. Вона, з одного боку, створює стимули до діяльності, відповідної певному моральному кодексу, заради отримання більш високих прибутків, а з іншого – здійснює тиск на поведінку суб'єктів господарювання через певні економічні санкції (втрату зиску).

Як впливає із проведеного аналізу, реалізація регулювальної функції інституціональних факторів у застосуванні до координації економічної діяльності потребує створення або спеціальних закладів, через які безпосередньо здійснюється їхній вплив, або вимагає досягнення такого стану, коли активність окремих суб'єктів у процесі однотипної діяльності приводить до укорінення певних, соціально бажаних шаблонів поведінки.

Конкуренція більшою мірою визначає появу та поширення ринкових форм координації в суспільстві. У свою чергу, із свідомими факторами впливу пов'язані право, влада та ідеологія. Якщо право й влада забезпечують координацію за рахунок функціонування особливих суспільних інститутів і, перш за все, держави, то ідеологія обмежує варіанти вибору інституціональних форм координації через формування механізму внутрішнього самоконтролю суб'єктів. Причому в основі всіх виділених інституціональних чинників лежить система цінностей, яка відображає, з одного боку, мотивації людей, а з іншого – етичні, правові, економічні та політичні обмеження, що регулюють вибір тих чи інших способів ведення господарства.

З огляду на сказане вище, можна стверджувати, що соціально-економічний порядок виникає, з одного боку, на основі цінностей, які поділяють усі члени суспільства, а з іншого – за рахунок формування і відтворення певної системи інститутів, адекватної до усталених цінностей [256]. Тому певне поєднання дії інституціональних факторів, періодична зміна сили їхнього впливу визначає співвідношення між різними формами координації в суспільстві, де домінують інститути держави й ринку. Разом з тим, інституціональні фактори формують таке співвідношення не прямо, а через низку взаємодій, які відбуваються на основі морально-етичних цінностей.

### **3.3. Ціннісні засади поєднання державної та ринкової координації**

Симбіоз державних і ринкових регуляторів формується в кожній національній економіці під впливом інституціональних факторів. Вони, власне, і виступають тією силою, яка примушує економічних суб'єктів до виконання скоординованих дій у різних сферах функціонування суспільства. Державна влада, право, ідеологія та конкуренція шляхом поєднання внутрішньої і зовнішньої нормативності формують своєрідне підґрунтя, на якому базується

сама можливість ринку (через форми знесобленого примусу) і держави (через правові, владні й ідеологічні важелі впливу) встановлювати контроль над прийняттям економічних рішень.

Дійсно, суб'єктом, який може примушувати до виконання правил, може виступати держава або інші організації. Засобами примусу, що наявні в розпорядженні держави, виступають санкції, які реалізуються через право (юридичні), державну владу (політичні) та державну ідеологію (моральні). Можна стверджувати, що силу держави втілено в повноваженнях, які базуються на розпорядженнях органів влади, на законах, судових рішеннях, директивах керівних відомств, а також на визнанні легітимності застосування різних форм примусу, чого досягають завдяки ідеології. Економічні санкції означають втрату зиску від певної діяльності, вони реалізуються через конкуренцію, яка є атрибутом ринку. Сила ринку, власне, і визначається його здатністю примушувати до виконання правил за рахунок конкурентної боротьби. Остання через загрозу втрати доходів примушує суб'єктів діяти згідно з встановленими в суспільстві нормами і правилами.

Безпосередній примус до виконання правил може здійснюватися і через відповідні структури громадянського суспільства при задіянні санкцій, які повністю ґрунтуються на ідеологічних важелях впливу та на різних формах прояву групової влади, оскільки ні формальним правом, ні політичною владою ці структури не володіють на законних підставах.

Визнаючи за інституціональними факторами провідну роль у формуванні джерел встановлення контролю над прийняттям економічних рішень, слід відповісти на запитання, якою мірою вони можуть реалізувати свій вплив на механізм примусу до виконання правил? У попередніх розділах роботи було доведено, що трансформація індивідуальних правил у суспільні під впливом інституціональних факторів, а значить, і погодженість внутрішньої та зовнішньої нормативності, залежать від єдності ціннісних спрямувань членів суспільства. Цінності – це та основа, на якій вибудовується механізм суспільного сприйняття норм, а також їх подальша трансформація у правила, які, власне, і являють собою інститути.

Цілком зрозуміло, що кожна людина буде сприймати й виконувати правові норми, встановлені в суспільстві, тільки за умови, коли в її свідомості буде закладено такий ключовий елемент правової культури як повага до закону. Якою б довершеною не була система законодавчих і правових актів у країні, як би повно вона б не враховувала й не передбачала щонайменші нюанси економічних відносин між людьми, така система буде залишатися недієздатною в плані примусу до виконання правил без розвинутої правосвідомості, без сформованого на повазі ставлення до права й закону.

Сила впливу політичної влади завжди обмежена толерантністю мас, що є результатом укорінення системи цінностей, на яких базується готовність суспільства прийняти певну міру насильства, яке йде від державного апарату. Головна з таких цінностей – довіра до уряду. Наприклад, А. Елзіоні підкреслює, що егоїстичний індивід не схильний платити податки, оскільки вони є наслідком застосування насильства з боку держави. З іншого боку, «люди

платять податки не тільки під загрозою санкцій, але й тому, що визнають легітимний характер свого уряду» [257]. Практика оподаткування в різних країнах доводить, що навіть при досить низьких ставках податків ухилення від їх сплати виявляється своєрідною формою протесту проти репресивного й корумпованого політичного режиму [258, с. 58].

Висока результативність ідеологічного впливу можлива тільки за умови, що вона базується на тих ідеалах-цінностях, які укорінилися у суспільній свідомості через культуру й традиції не одного покоління. Ідеології завжди співзвучні з внутрішніми ціннісними системами особистості, вони зосереджують у собі такі їх складові, як свобода, рівність, справедливість, солідарність тощо. Ідеологія – це не що інше, як привнесення в індивідуальну свідомість поглядів, уявлень, ідеалів, на яких базується соціально-економічний розвиток. У зв'язку з цим господарські ідеології, маючи у своїй основі глибинні вікові цінності, по суті, надбудовують на них необхідні в даний час елементи ціннісно-нормативного ставлення до дійсності.

Так, неможливо очікувати від народу швидкої реакції на ідеали свободи, історичні умови життєдіяльності якого виробили у свідомості кожного протягом століть пієтет до державної влади й патерналістські цінності, так само, як і сподіватися на виправдання суспільною свідомістю масштабного державного втручання в економічні процеси за умови домінування в суспільстві загалом ліберальних цінностей. Завдання ідеології якраз і полягає у створенні умов, що дозволили б поєднати прагнення до соціально-економічного ідеалу з ціннісними основами розвитку суспільства. При цьому вплив ідеологічного фактора має свої жорстко встановлені межі.

Якщо з правом, політичною владою держави та з ідеологією ситуація більш або менш зрозуміла, то зв'язок конкуренції з цінностями не є настільки очевидним [249]. Неокласична теорія викристалізувала цей інституціональний чинник із системи впливу неекономічних факторів, зробивши його етично нейтральним. Акцент у неокласичних концепціях ставився виключно на економічній поведінці індивіда, егоїстичним інтересом якого можна керувати за рахунок економічних сил. До них, перш за все, відноситься цінове регулювання і така необхідна умова його ефективної реалізації, як конкурентна боротьба. Разом з тим, як вже було зазначено, для розуміння реальної поведінки людей явно недостатньо розглядати економічну систему в повній автономії від інших складових суспільства.

Конкуренція реалізує свій регульовальний вплив тільки в ринковому середовищі. Ринкова система, як було нами показано, не ізольована від інших суспільних процесів і не є від них незалежною. Вона являє собою тільки певний аспект суспільних процесів, зокрема комерційні відносини. Вони нерозривно пов'язані з іншими аспектами життєдіяльності суспільства, а точніше, з правовими, політичними й ідеологічними взаємодіями. І якщо суспільство у межах усіх сфер свого функціонування спирається на культурні цінності, то, відповідно, і ринкова система, базована на конкуренції, також не позбавлена моральних засад.

Оскільки ринкова координація точно так, як і всі інші можливі форми погодження планів суб'єктів господарювання, може відбуватись тільки через уніфікацію дій людей, то в ній правила набувають особливого значення. Ринок базується на єдиному для всіх учасників уявленні про необхідність виконання загальних для всіх правил поведінки, які передбачають заборону певних дій у ході реалізації свого прагнення до максимізації вигоди. До таких правил належать, перш за все, святість і недоторканність приватної власності, обов'язковість виконання домовленостей, чесність у відносинах з партнерами, визнання моральною цінністю почуття особистої відповідальності за наслідки своєї діяльності, готовність брати на себе зобов'язання, бережливість і дбайливість.

Ф. фон Хайек, досліджуючи ринкову координацію як феномен спонтанного порядку, підкреслював, що останній конститується саме завдяки певним правилам поведінки. «Загальний порядок суспільства, складений із окремих дій, є результатом не конкретних цілей, яких прагнуть досягти індивіди, а полягає у виконанні ними правил, що обмежують простір індивідуальних дій. Для виникнення цього «абстрактного порядку» не так уже й важливо, що конкретно мають на меті індивіди. У багатьох випадках цілі можуть бути досить абсурдними. Однак, доки індивіди прагнуть їх досягти у певних межах, визначених цими правилами, вони можуть обопільно сприяти задоволенню потреб інших індивідів. Не аспект мети, а аспект правила об'єднує індивідуальні дії в певний порядок» [260, с. 219].

Дійсно, у системі вільного ринку економічний обмін відбувається тільки тому, що кожний із його учасників вірить у можливість отримання вигоди. Одночасно такі егоїстичні інтереси одного із партнерів можуть бути реалізовані тільки тоді, коли він зможе задовольняти бажання інших людей через виробництво товарів та надання їм тих благ, які будуть мати для багатьох певну цінність. Іншими словами, конкуренція дисциплінує навіть найбільш меркантильних суб'єктів, примушуючи їх враховувати інтереси інших і приносити їм користь. Незважаючи на свої егоїстичні мотиви, окремий суб'єкт не може примусити інших до виконання необхідних йому дій, при цьому свобода прийняття економічного рішення про укладання будь-якої угоди належить контрагенту. Тільки завдяки такій поведінці, спрямованій конкурентними силами на необхідність задоволення інтересів партнерів, задіяних в обміні, ринкова діяльність приводить до отримання вигоди.

Разом з цим, конкуренцію не можна вважати нейтральною до цінностей. Якщо розглядати її вплив на економічну поведінку в довготерміновому періоді, то вона примушує суб'єктів діяти чесно, оскільки кожен з них схильний вести справи тільки з тим, хто має репутацію людини, якій можна довіряти. У протилежному випадку відбувається закономірний відплив працівників до інших роботодавців, а споживачів – до інших продавців. Взаємна довіра та надійність партнерів впливає також і на величину витрат, оскільки сприяє їх зниженню при укладанні угод і в процесі господарського обміну.

Відсутність віри у виконання іншими правил, так само як і відсутність в обох контрагентів готовності дотримуватися цих правил навіть тоді, коли через

їх порушення можна досягти короткострокової вигоди, – усе це зумовлює виникнення економічно необґрунтованих витрат, серед яких фінансування контролю за виконанням угод через правові важелі впливу. Якщо ступінь невпевненості й невизначеності договірних угод високий, то витрати на їхній контроль можуть бути досить значними. Добровільне виконання етичних норм, на яких базується довіра, суттєво знижують витрати господарських трансакцій, а тим самим і економічні витрати, не зменшуючи при цьому господарських вигід партнерів. Більше того, зниження трансакційних витрат покращує умови, у яких ринок через механізм конкуренції може ефективно виконувати координуючі функції, а значить, і зменшує мотиви переходу до державної примусової координації.

З феноменом довіри досить тісно пов'язана така ціннісна орієнтаційна норма як емпатія – здатність людини поставити себе на місце партнера й поглянути на угоду його очима. Раціональна поведінка, яка передбачає наявність емпатії, отримала назву інтерпретативної раціональності. Під останньою розуміють, по-перше, здатність передбачити дії інших учасників угоди і, по-друге, спроможність довести до них власні наміри, полегшивши при цьому передбачення з їхнього боку. Таким чином, будь-яка ринкова угода буде внутрішньо стійкою тільки за наявності відносин довіри й емпатії, які базуються на інтерпретативній раціональності [248, с. 30].

Можна стверджувати, що без довіри й емпатії на ринку не можуть бути здійснені навіть найпростіші трансакції, вже не говорячи про більш складні. А значить дотримання встановлених правил і норм ринкової поведінки повинні завжди розглядатися як необхідна умова успіху в конкурентній боротьбі з суперником, однак цього не можна досягти автоматично за рахунок дії механізму саморегулювання. Ринок не може вважатися моральною або аморальною системою, оскільки він позбавлений механізмів формування моралі. Це всього-на-всього механізм координації індивідуальних дій мільйонів людей у процесі розподілу праці й обміну. При цьому слід звернути особливу увагу на існування такої дилеми: ринковий механізм може бути приведений у дію тільки за умови, що індивіди будуть визнавати певні моральні норми й керуватись ними. Індивідуальна свобода, яка передбачає чесність, визнання інститутів договірного права й недоторканність приватної власності, створює глибинні ціннісні підвалини ринкової координації.

Коли суб'єкти не поділяють названих цінностей, які в ході еволюції набувають нормативного характеру, то координація за рахунок конкуренції та цінового механізму виявляється взагалі неможливою. Вільний ринок стає полем боротьби за владу і перетворюється на структуру, у якій координація здійснюється за рахунок впливу монопольних угруповань, здатних нав'язати його учасникам свої волю й інтереси. Досить часто монопольна влада базується на змові економічних і політичних еліт, що суттєво змінює модель координації. За таких умов механізм ринкового саморегулювання деформується, а на його місце приходять система нав'язування суб'єктам ринку інтересів корпорацій і держави. У даному контексті стає більш зрозумілим застереження Ф. фон Хайека стосовно ілюзорності сподівань на можливість створення засад

вільної ринкової економіки без першочергового вирішення проблеми забезпечення умов добровільного виконання суб'єктами правил добросовісної поведінки.

Отже, будь-яка форма координації базується на правилах. Інституціональні фактори сприяють перетворенню соціальних норм і правил на внутрішні елементи особистих спонукань індивідів. Іншими словами, вони примушують людей до виконання правил і, тим самим, забезпечують саму можливість координації індивідуальних дій. Разом з цим інституціональні фактори визначають також переважну для кожного моменту форму координації. Причому дану функцію вони виконують не безпосередньо, а через соціокультурні цінності. Висловлене положення потребує більш детального пояснення.

Оскільки інституціональні фактори базуються на цінностях, то вони не можуть впливати на поведінку людей, у свідомості яких відсутні необхідні базові переконання щодо правильності дій, до яких їх схиляють зазначені фактори. Ні право, ні влада, ні ідеологія та конкуренція не можуть відірватися від ментальних основ, які сформували ціннісно-нормативні системи. З іншого боку, інституціональні фактори можуть з урахуванням базових цінностей і норм виступати самостійними організаторами енергії людей і завдяки цьому примушувати їх діяти відповідним чином. За таких обставин і право, і влада, і конкуренція та ідеологія багато в чому визначають способи діяльності, а також форми, в яких ця діяльність координується.

Залежно від того, з якими цінностями ієрархічної системи взаємодіють інституціональні фактори, визначається рівень впливовості останніх. Як вже було зауважено вище, найважче піддаються впливу етосні цінності, що являють собою основу менталітету. Натомість морально-етичні цінності, незважаючи на встановлення досить жорстких неформальних норм, хоча й повільно, але можуть змінюватись разом із суспільством. На базі цих цінностей відбувається об'єднання людей на духовній основі та формування уявлень про правильність відносин, що склалися між ними. Тому морально-етичні цінності, задіяні в економічних відносинах, створюють підґрунтя для виникнення й ефективного функціонування певної моделі координації. Як показує історичний досвід, найрозвинутішим цивілізаційним способом закріплення необхідної на кожен даний момент форми координації виступала ідеологія, оскільки вона створювала єдину етичну основу для зрівноважування економічної поведінки людей.

Ф. фон Хайек і його попередник М. Вебер цілком справедливо підкреслювали, що моральні цінності, на яких оснований ринкова координація, були закладені й збережені релігією, оскільки саме релігії забезпечили примус індивідів до виконання норм моралі протягом тривалого історичного періоду [132]. Якщо ми будемо розглядати вплив релігії на формування господарських цінностей, то очевидним стає те, що різні духовно-релігійні вчення утверджують одні й ті самі моральні принципи господарської діяльності. До найбільш важливих із них слід віднести:

– визнання духовних благ більш важливими від матеріальних;



- засудження жадібності й скупості;
- схвалення милосердя й благочинності як найважливіших чеснот;
- заборона крадіжок і пограбування;
- засудження неправедних способів збагачення;
- ідея відплати праведнику за добрі справи в майбутньому житті, у тому числі й матеріально;
- вимога не бажати іншому того, чого не бажаєш собі (емпатія).

Релігія дає досить чітку морально-етичну оцінку господарській та виробничій діяльності, реалізуючи при цьому механізм, за яким або засуджує певні види господарської практики і тим самим гальмує їхній розвиток, або стоїть на позиції морального виправдання, а значить заохочення тих чи інших галузей економіки [261].

Розглядаючи моральний кодекс християнського віровчення, робимо висновок, що там висловлено позицію підпорядкування господарського процесу божим заповідям, щоб останній не став на заваді спасінню душі. Таким чином, основні економічні категорії, як-от: власність, багатство, господарський процес, його ефективність і прибутковість, розглядаються під кутом зору праведності або неправедності їх виникнення та використання.

В оцінюванні прибутковості господарства тексти Біблії підкреслюють позитивне ставлення до неї Бога [262]. Звертаючись до загальновідомої притчі про таланти, констатуємо схвалення прибуткової діяльності й нагромадження капіталу та явне засудження економічної пасивності індивідів. Коли господар давав рабам десять мін, то він велів їм: «використовуйте їх в обігу», а коли повернувся, то нагородив тих, хто збільшив капітал. Натомість нерішучість і бездіяльність одного із рабів була засуджена: «Для чого ж ти не віддав срібла мого в обіг, щоб я прийшов та отримав його з прибутком?... І сказав тим, хто стояв перед ним: візьміть у нього міну і дайте тому, хто має десять мін. І сказали йому: Пане! У нього є десять мін. Говорю вам, що всякому, хто має, дано буде, а в неможливого забереться й те, що він має» (Лк. 19: 12–42).

Вихідним пунктом Євангелія в оцінюванні власності й багатства є формування своєрідного критерію: «Добра людина із доброго скарбу виносить добре; а зла людина із злого скарбу виносить зле» (Мт. 12 : 35). Таким чином, у християнстві засуджується не всяке багатство, а тільки неправедне, основане на порушенні моральних принципів взаємовідносин між людьми. Неправедні ті, «хто збирає скарби для себе, а не в Бога багатіє» (Лк 12 : 21). Саме до них звертається Христос із словами про те, що «ніхто не може служити двом господарям: або одного буде ненавидіти, а іншого любити; або одному буде сприяти, а про іншого не піклуватися. Не можете служити Богу і мамоні» (Мт. 6 : 24). Неправедні ті безумні багатії, – читаємо в Біблії, – які «полюбили більше славу людську, ніж славу Божу» (Ів. 12 : 43), і зосереджуються скоріше на тлінних «скарбах на землі», ніж на «вічних скарбах на небі» (Мт. 6 : 19–20; Лк. 12 : 33). А той, хто сподівається на ці скарби більше, ніж на милість Бога, і хто «не в Бога поклав фортецю свою, а надіявся на множинність багатства свого», той подібний до тих нерозумних, хто зводить свій будинок не на камені, а на піску (Пс. 51: 7–9; Мт. 7 : 24, 26).

Отже, головним для людини є спасіння її безсмертної душі, а все, що оточує її в господарському світі, – плинне, необхідне тільки постільки, поскільки може послугувати просуванню до Бога. Ось чому, сподіваючись на багатство, людина віддаляється від Бога: «Важко багатому увійти в Царство Небесне. Верблюдові легше пройти через голчине вушко, ніж багатому в Царство Боже увійти» (Мт. 19 : 23–24). І якщо дана перешкода буде подолана, то спасіння багатого власника стає досить реальним – «неможливе людям стає можливим Богу» (Мт. 19:25; Лк. 18–27). Отже, християнське віровчення проповідує тезу про те, що неправедно набуті власність і багатство можуть перетворитися на праведні шляхом покаяння, роздачі милостині, готовності надати позику, навіть не сподіваючись на її повернення.

Таким чином, християнська мораль формує перелічені далі критерії праведності й меж дозволеного у відносинах власності – це непродуктивне використання багатства, трудове походження й спрямованість об'єктів власності на особисте споживання, засудження розкоші, благодійність як показник суспільної ефективності господарства і як одна із основних умов спасіння душі людей взагалі, і багатих зокрема. Цінності, які християнство виробило протягом тривалого історичного періоду, сприяли формуванню основних моральних засад економічної діяльності людини. Разом з тим, вони мали певну специфіку в окремих країнах, що пов'язано з належністю населення до різних напрямів християнського віровчення. Три християнські конфесії – православ'я, католицизм і протестантство – багато в чому по-різному виявляють своє ставлення до господарських цінностей.

Католицизм не містить прямих оцінок економічного життя людини, учення зорієнтовано на заповідь любові до ближнього й до Бога. На думку католицьких теологів «Ісус підсумовує все Одкровення, коли велить віруючому в Бога багатіти. Економіка, власне, має на меті те саме, якщо не перестає бути інструментом, який слугує цілісному зростанню людини й суспільства, зростанню людської якості життя» [263, с. 221]. Отже, добром чи злом для інших обернеться багатство, залежить від самої людини.

Протягом перших етапів християнської історії, тобто тоді, коли створювалися книги Біблії, фізична праця вважалась долею рабів і найбідніших верств населення. Відповідно до цих реалій сформувалось і зневажливе ставлення до фізичної праці, яке набуло свого втілення в панівній релігійній ідеології. Візьмемо для прикладу відому сагу про гріхопадіння Адама і Єви. За біблійськими текстами Бог поклав на Адама обов'язок тяжко працювати як прокляття за порушення своєї волі: «У поті чола твого їстимеш хліб» (Бут. 3 : 19). Зважаючи на це божественне закляття, християнство цінувало довгий час головним чином не плоди праці, корисні для людини, а пов'язані з нею тяжкість, страждання. Християнин має нести цей тягар, і чим важча його праця, тим більше він догоджає Богу.

У книгах Нового Заповіту діяльність людини, спрямована на покращення умов власного існування, з погляду ідеї спасіння душі оцінюється як дещо другорядне. А тому, якщо доводиться здійснювати вибір між продуктивною працею і служінням Богу, то істинний християнин має відкласти всі земні

турботи й піти за Христом. У багатьох євангельських текстах підтверджено таку позицію: «Погляньте на птахів небесних: вони не сіють, не жнуть, не збирають у клуні; та проте Небесний Отець їх годує. Чи ж ви багато вартніші за них?» ( Мт. 6 : 26; Лк. 11 : 34). «Отож не журіться, кажучи: «що ми будемо їсти», чи: «що будемо пити» або: «У що ми зодягнемось?» Бо ж усього того погани шукають, але знає Отець ваш Небесний, що всього того вам потрібно» (Мт. 6 : 31; Лк. 12 : 30) «Шукайте ж найперш Царства Божого й праведності Його, – а все додасться» (Мт. 6 : 33; Лк.12 : 31). Таким чином, будь-яка матеріальна діяльність прирікає людину на муки, виступаючи одночасно спонукальним мотивом для спасіння її душі. Таке бачення господарської діяльності християнство пронесло майже через усю епоху середньовіччя, підкреслюючи почуття вини й гріховності, а разом з тим і всю безпорадність людини перед Богом.

У католицьких країнах і дотепер багато в чому трудова етика несе на собі відбиток феодально-аристократичної системи цінностей, а вільні ринкові сили виражені в ній набагато менше порівняно з протестантськими країнами. Про це свідчить панівна з часів Нового Заповіту ідея відсутності винагороди праведника багатством у земному житті. З цим пов'язаний образ Царства Божого як антипода земному устрою. У ньому «перші» стають «останніми», «останні» – «першими», а ті, хто служить іншим, виявляються на більш шанованому місці, ті ж, хто панував на землі, виявляються позбавленими гідності. Так само оцінюється земне багатство та всяка добродійність.

Протестантське віровчення постає проти католицизму, який відверто відділяє економічне життя від релігійного. Реформаторський рух в особі німецького теолога М. Лютера виступив проти церкви як єдиного посередника між людиною і Богом. На його думку, спасіння людини не повинно залежати від церковних таїнств, обрядів і пожертвувань, а досягається чистою вірою. Держава – це знаряддя земного світу, і тому вона відмічена гріхом. Мирську несправедливість не можна подолати, її можна терпіти. Згідно з ученням Лютера мирське життя людини, у якому вона повинна шукати спасіння, а також громадянський порядок, який повинен забезпечувати їй можливість віддаватися вірі, і є основою будь-якого суспільства.

Представник другої хвилі реформаторства француз Ж. Кальвін стоїть на лютеранських позиціях, вважаючи земне життя шляхом до спасіння, в якому треба вірувати й терпіти. Разом з тим кальвінізм проповідує можливість більш активного включення християнина в земні справи. Наближення до світських благ дозволяє позитивно оцінювати факт володіння майном та його примноження, але визнавати необхідність помірною користування багатством. Одним із головних постулатів кальвінізму є вчення про «абсолютне покликання», за яким Бог сам вирішив долі людей, одним даруючи пекло, а іншим – рай.

Таким чином, виступаючи проти догматів панівної християнської моралі, яка ставила перспективи райського блаженства або пекельних мук у пряму залежність від належної до церкви, протестантизм зосередився на мирській діяльності індивідів як на сфері, де проявляється приречення до спасіння душі,

визначене Богом. Якщо офіційний католицизм розглядав необхідність праці як покарання за первородний гріх, то протестант бачив у цьому найважливішу життєву цінність, священний обов'язок перед Богом, суспільством і самим собою. Відтепер індивіду не потрібні посередники, він спілкується з Богом вічна - віч, розраховує, перш за все, на власні сили в просуванні до спасіння душі. Отже, «... чесний комерсант збігається з істинним протестантом: купець, що сидить за своєю конторкою і виконує те, що йому призначено, тим самим посідає місце, на яке Господь поставив саме його, а не когось іншого» [264, с. 439].

Перетворення ділового успіху на свідчення неординарності тих, кому судилося спасіння та вказано особистий шлях до нього, сформувало вагомі стимули господарювати ефективно, раціонально, орієнтуватись при цьому на отримання прибутку. Одночасно це стало також важливим фактором розширення меж індивідуальної свободи. Поряд із любов'ю до праці як безумовної цінності протестантська етика утверджувала чесність у відносинах з партнерами, святість і недоторканність приватної власності, ініціативу й відповідальність, прагнення до постійного професійного вдосконалення, бережливість і дбайливість. Протестантизм засуджує тих, хто без внутрішнього заглиблення у зміст праці прагне до легкого збагачення шляхом спекуляцій, біржової гри та інших засобів наживи на противагу чесній і добросовісній діяльності. Завдяки цьому формуються ті моральні основи функціонування ринку, які реалізували себе з високою ефективністю в таких країнах, як Бразилія, Великобританія, Ісландія, Данія, Швеція, Норвегія, Німеччина, США, Фінляндія.

Подібна реформація не дійшла до православної церкви, оскільки вона, як і раніше оцінює працю як акт, не пов'язаний безпосередньо з доброчинністю, а тому не вважається засобом служіння Богу. За своєю здатністю рятувати душу вірянина праця перебуває значно нижче від споглядання, молитви, посту. Отже, позитивного входження світського життя в православне вчення, як це мало місце в протестанстві, не відбулося. Православна релігія не відмовилася від виправдання бездіяльності, оскільки шлях до спасіння душі це віровчення розглядає здебільшого поза прагненням до праці як засобу збагачення.

Центральним мотивом формування економічної свідомості православного християнина є встановлення збалансованої взаємодії між духом і плоттю, з обов'язковим переважанням духовного начала. Досить чітко з цього приводу висловився С. М. Булгаков: «Настільки християнство велить кожному плекати в собі свободу від господарства, не дозволяє турботі до кінця заволодіти серцем, наказує залишатися духовно вільним від господарства при всякому господарському ладі, настільки ж рішуче воно нікому не дозволяє звільняти себе від праці з того чи іншого приводу» [265, с. 212]. Чіткий розподіл матеріальної та духовної субстанцій людини приводить до того, що удосконалення її духовного начала вбачається тільки в служінні вищим силам, для чого необхідно відмовитися від усього світського, у тому числі й від діяльності, яка приносить матеріальні вигоди.

Згідно з православним розумінням трудової діяльності, остання оцінюється виключно з погляду духовного й морального змісту. У першу чергу, за такою діяльністю мають стояти вищі релігійні мотиви, серед яких найголовніша мета – спасіння душі. Практична значущість господарських зусиль, найкращі прагнення людей не мають значення, якщо вони не зорієнтовані на внутрішню духовну роботу, не керуються любов'ю до Бога й до ближнього. Таким чином, православ'я розуміє під винагородою за праведну й добросовісну працю в першу чергу милість Божу, а не конкретну оплату. Отже, і в системі життєвих цінностей православного християнства праця посідає перше місце, а власність – другорядне.

Як вважають дослідники, саме звідси виходять відмінності між західною та східною цивілізаціями в організації свого господарського життя, починаючи від загальних цілей і закінчуючи формами та методами їх досягнення. Наприклад, західна цивілізація орієнтується більшою мірою на матеріальний добробут (що цілком відповідає нормам протестантської моралі), у той час як східна – на якість людських і соціальних відносин, що знову-таки не суперечить православній традиції духовного очищення й удосконалення людини [266, с. 458].

На противагу монотеїчним християнським ученням, етичне осмислення економічних питань у більшості східних релігій виводиться із космічних законів, яким підпорядковуються не тільки люди, а й боги. Для більшості віровчень, поширених в Індії, і буддизму зокрема характерне вкрай песимістичне ставлення до земного життя, у якому головний акцент переноситься на страждання. У зв'язку з цим головною метою буддизму є прагнення вирватись із кола перероджень і припинити власне життя на землі. Цілком зрозуміло, що за такого підходу в людини не виникло релігійно обґрунтованого мотиву долати бідність, яка до того ж пояснювалась дією закону карми. Це означало, що в минулому житті людина здійснила ряд вчинків, за які розплачується зараз. З огляду на це, вона має терпляче зносити всі біди й випробування, щоб заслужити більш сприятливі життєві умови в наступному народженні. Отже, прагнення змінити свій соціальний і майновий стан вважається марною турботою свідомості, яку належить перебороти.

На відміну від індуїстської, китайській духовній традиції був притаманний свого роду оптимізм, позитивне ставлення до життя. Т. Б. Коваль виділяє три головні релігійно-філософські концепції, відповідно до яких формувалася господарська етика й ставлення до власності в даосизмі й конфуціанстві. Перша – відзначає безперервну трансформацію світу в переході від одного полюсу буття (інь) до іншого (янь), про їхній взаємозв'язок і взаємодоповнення. На ній базують уявлення про нестабільність соціально-економічного становища, про припливи й відпливи життєвого та матеріального добробуту. У цьому контексті володіння власністю не пов'язувалося з почуттям стабільності й сприймалося як ситуативне, чому сприяли соціально-політичні реалії життя китайського суспільства.

Друга концепція пов'язана з поняттям дао («великого шляху», безликої божественної реальності), а третя – із специфічними переживаннями

релігійного почуття як довіри до дао, яке не втручається в справи людей, але й не байдуже до їхньої моралі [267, с. 231].

У сакральних текстах даосів («Дао де цзин», «Чжуан-цзи») власність і багатство подані переважно як випробування внутрішньої свободи, що вважалась необхідною для духовно-тілесного здоров'я, а в перспективі – для безсмертя. Унаслідок цього з'явилася формула: мудрий «живе разом із світом, але не належить світу», як заклик задовольнитися необхідним. Для даосизму характерна також ідея про те, що багатство посилається небом не для егоїстичного користування, а для визволення із жебрацтва маси людей. Згідно з цим злочини проти власності – крадіжки й пограбування – заслуговували крайнього осуду. Більше того, за даоською традицією вади душевні провокують хвороби тіла. Отже, крадіжка розглядалась як руйнівна сила в першу чергу для особистості самого крадія. Натомість благочинність оцінювалася як діяльність, що сприяє духовному й фізичному здоров'ю людини, оскільки як і всяка чеснота, сприяє правильній циркуляції енергії в організмі [268].

Основна релігія східно-азійської культури – конфуціанство – базується на ідеї про те, що людина цінна тільки тим, що є частиною колективу. Отже, конфуціанство ставиться до власності й багатства як до обов'язкових атрибутів людей, що посідають високе соціальне становище. У цьому вченні проповідується ідея про строгу пропорційність та чітке соціальне розмежування. Згідно з цим положенням головна вимога до громадянина – повага до вищих і доброзичлива турбота про нижчих. Незважаючи на культивування в суспільній свідомості патерналістських цінностей, можемо констатувати, що конфуціанська трудова етика й система мотивацій досить близькі до протестанських. Так, Конфуцій у розділі «Лижень» трактату «Лунь Юй» стверджує: «Люди бажають багатства й знатності. Якщо не керуватися праведними принципами, їх не отримаєш. Людям ненависні бідність і низьке становище в суспільстві. Якщо не керуватися праведними принципами, від них не позбудишся» [269, с.143]. У розділі «Сянь янь» мислитель констатує: «Бідність важко переносити покірливо». Отже, у конфуціанстві аж ніяк не засуджується бажання й прагнення людей бути багатими, однак наголошується на припустимості чесних засобів досягнення відповідних цілей. «Багатство й знатність, отримані несправедливо, для мене подібні до хмар, що плывуть небом», – стверджує Конфуцій [там само, с. 145].

У конфуціанстві розвивалася ідея про те, що в одних обставинах соромно бути багатим, а в інших – соромно бути бідним. Критерій визначається тим, дотримується чи ні все суспільство (держава) в той чи інший історичний момент наказів дао. «Якщо країна наслідує дао, то соромно бути бідним і не в пошані. Якщо країна не наслідує дао, соромно бути багатим і в пошані» [267, с. 232]. Іншими словами, якщо в суспільстві панує моральний порядок, то бідність людини свідчить про її ледарство, недбальство, неуцтво. Якщо ж у суспільстві зруйновано моральні основи, то багатство, скоріше за все, буде пов'язане з обманом, пограбуванням та іншими людськими вадами. Ці негативні сторони людської поведінки засуджувалися і вважалися загрозою

всьому суспільству, а не тільки окремій особистості, як це проголошувалося в даосизмі.

Конфуціанські принципи трудової етики були закладені в ідеологію формування ринкової економіки країн східно-азійського регіону – Японії, Китаю, Кореї, Сінгапуру та інших. Засновник теорії так званого «конфуціанського капіталізму» Сібусава Еїті підкреслював: «Істинна цінність «Лунь Юя» може бути усвідомлена через використання його в бізнесі. Без сильного бажання отримати прибуток неможливо досягти підвищення добробуту народу. Не розвинувши підприємництва, ми ніколи не досягнемо національного процвітання. З іншого боку, національне процвітання не проіснує довго, якщо не буде базуватися на моральних принципах добра й справедливості» [270, с. 232].

Проведений аналіз принципів господарської етики, сформованих різними релігіями, свідчить, що, незважаючи на існування певною мірою відмінних підходів до обґрунтування економічної діяльності, усі вони закладають єдині ціннісні орієнтири – чесність, бережливість, повагу до чужої власності, емпатію. Інакше кажучи, завдяки релігійному фактору були вироблені й закріплені необхідні ціннісні основи для функціонування ринкової економіки. Не менш важливими порівняно з релігією формами ідеологічного впливу на створення етичної основи господарської діяльності були виховання й освіта, оскільки вкладали у суспільну свідомість етичний компонент, який дозволяв реально здійснювати координацію між людьми.

Отже, ідеологія через функціонування таких організацій, як сім'я, церква, освітні й просвітницькі установи, засоби масової інформації формує етичну основу господарської діяльності. Ця основа – єдина для більшості членів певного суспільства. У той же час, вона може бути різною для різних національних економік, оскільки цілком об'єктивно буде базуватися на неоднакових цінностях, закладених у ментальні моделі країн. Останні являють собою породження особливих культурологічних впливів та історичних умов, а тому не можуть бути однаковими для населення різних країн.

Якщо в тій чи іншій національній економічній системі для суспільної свідомості характерні такі етичні цінності, як емпатія, повага до закону взагалі й до прав приватної власності зокрема, чесність і довіра до партнерів, тоді там складається цілком прогнозована ситуація. Оскільки примус до виконання правил передбачає самообмеження альтернативних варіантів поведінки, то не виникає додаткових витрат на координацію – кожен вірить у виконання правил іншими і поводить себе відповідним чином. Саме за таких умов може повною мірою реалізувати свій регульовальний вплив конкуренція та ринкова координація.

Навпаки, якщо в суспільстві не закладено єдиної етичної основи економічної діяльності й спостерігається значна розбалансованість ціннісних орієнтирів особистостей, то координація вимагає, по-перше, додаткових витрат на здійснення і, по-друге, посилення державного контролю. На цю обставину звертає увагу Дж. Б'юкенен, підкреслюючи, що в межах великих груп людей, які виступають квінтесенцією суспільства, виникає значно більше стимулів

порушувати етичні норми. При цьому «створюються логічні засади для використання державно-політичного механізму, здатного реально змінити правила й встановити стандарти поведінки, загальні для всіх індивідів [271, с. 110]. Іншими словами, якщо між людьми не існує віри у виконання правил, то їхні інтеракції відбуваються в досить непередбачуваному й нестійкому середовищі, потребуючи при цьому зовнішнього примусу для забезпечення координації. Як уже зазначалося, останній досягається через правові й ідеологічні форми регулювання з боку державної влади.

Із вищевикладеного можемо зробити висновок, що відсутність необхідного етичного фундаменту для функціонування ринку вимагає посилення державного контролю над економікою, формами якого стає примус до виконання певних правил і здійснення контролю за цим процесом. І навпаки, там, де економічні відносини етично зорієнтовані на досягнення добровільної згоди виконувати правила, складаються умови для ефективної ринкової координації засобами конкурентної боротьби. У зв'язку з цим можна стверджувати, що вплив інституціональних факторів на встановлення співвідношення державних і ринкових форм координації залежить від укорінених у суспільстві цінностей, особливостей національного менталітету.

Оскільки менталітет формується протягом тривалого періоду під впливом природно-кліматичних, географічних, економічних, соціальних та історичних умов життєдіяльності народів, то й сила впливу інституціональних факторів буде визначатися цими умовами. Звідси випливає, що в реальності не існує як абсолютних меж для поширення державної та ринкової координації, так і оптимальних параметрів їхнього поєднання поза конкретними історичними умовами встановлення ціннісно-нормативної погодженості в суспільстві. Саме через таку погодженість, власне, і визначається те чи інше співвідношення державних і ринкових регуляторів у конкретній національній моделі економічної координації. Якщо вплив інституціональних факторів, реалізованих через домінування ліберальних цінностей, буде суттєвим і стабільним, то збільшується частка ринкових форм координації в суспільстві. Коли ж інституціональні фактори здійснюють свій регулювальний вплив через переважні патерналістські цінності, то в такому суспільстві механізм координації буде реалізовуватись через інститути редистрибуції, політичні інститути унітарного устрою та ідеологічні інститути комунітарності, у яких закріплено пріоритет Ми (суспільного) над Я (індивідуальним).



## Розділ 4. ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА СТАНОВЛЕННЯ ЦІННІСНИХ СКЛАДОВИХ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

### 4.1. Порівняльна характеристика західноєвропейських, російських та українських соціокультурних цінностей епохи середньовіччя

Підкреслюючи роль соціокультурних цінностей і ментальних моделей у процесі визначення оптимальних співвідношень ринкових і державних механізмів координації, слід зауважити, що вони формуються в межах певних історичних умов. Наприклад, таку позицію висловив український історіограф М. Костомаров у своїй праці «Дві руські народності» (1861), протиставляючи київську традицію свободи й індивідуалізму московській традиції авторитаризму й підлеглості особи колективу [272]. Такого самого висновку в 1883 р. дійшов і М. Драгоманов, він стверджував: «Найбільша частина національних відмін України від Московії пояснюється тим, що Україна до XVIII ст. (тобто до встановлення російського панування) була більш пов'язана із Західною Європою, і хоч з проволокою (завдяки татарам), та все ж ішла разом зі Західною Європою в суспільному і культурному процесі» [273, с. 70].

Цей погляд надалі активно підтримувався в роботах як більш ранніх, так і пізніх представників різних шкіл історичної науки, а також в антропології. Загальним і найбільш поширеним результатом наукових пошуків представників цих наук є висновок про те, що за українсько-російською відмінністю стоїть суттєва різниця між творчою роллю держави як сили, що стоїть над суспільством у Росії, і підпорядкуванням держави суспільству в Західній Європі [274].

Зауважимо, що окрім названих наукових напрямів досліджень, проблемам впливу ментальності на діяльність індивідів, а також історичним умовам, які визначили основні її риси, присвячено також роботи представників української етнопсихології (від грецьк. етнос – народ, психо – душа, логос – слово) – науки про психічні особливості народу. Зокрема, В. Янів зазначав: «Треба пам'ятати, що народ – це спільнота в часі та просторі. Важко припустити, щоб упродовж віків у народі не наступили певні внутрішні переміни і щоб простір, на якому народ живе, – із усіма географічними і кліматичними різницями, – не зумовив психічних різниць... людина змінюється в часі і ці зміни мають циклічний характер (постава дитини, юнака, зрілої людини чи старця). Проте у кожній людині залишається щось настільки своєрідне, те, що вона, незважаючи на всі зміни, все-таки залишилась собою. Подібно і в народі: поруч зі змінами, які відбуваються впродовж століть, залишається якась постійна константа, причому в різних народів вона може бути різною» \* [275, с. 11–12].

---

\* У цитаті збережено лексику автора (прим. ред.).

Отже, і видатні історики, й антропологи та етнопсихологи фіксують наявність національних ментальних відмінностей, які формувалися протягом тривалого історичного періоду і до цього часу визначають особливості життєдіяльності народів. Іншими словами, ідеться про те, що внаслідок існування ментальних відмінностей і живучості цінностей різні суспільства прийдуть до модерності по-різному, як і по-різному будуть щасливими й нещасливими [276, с. 26].

Переосмислюючи цей факт під кутом зору завдань нашого дослідження, доходимо висновку, що етотні цінності як основа національного менталітету, виявляють вагомий вплив на силу дії інституціональних факторів встановлення співвідношення між державною та ринковою формами координації. Виступаючи найбільш інертним елементом системи соціокультурних цінностей, вони найменше підлягають модернізації, а значить, послаблюють силу впливовості інституціональних факторів і консервують елементи тих механізмів координації, які склалися в тій чи іншій національній економіці протягом її історичного розвитку.

Виходячи з того, що інституціональні фактори базуються на цінностях, наступне завдання дослідження полягає у виявленні й описі основних характеристик ментальних моделей, які впливали на характер їхньої дії, а, отже, і на особливості формування оптимальних співвідношень між ринковими й державними механізмами координації в різних національних економіках. Для цього вважаємо за необхідне в першу чергу проаналізувати історичні умови формування цінностей, на основі яких реалізують свій вплив інституціональні фактори в різних країнах. З позицій системного й цивілізаційного підходів такі умови пропонуємо поділити на п'ять складових, а саме:

- культурологічні, які включають у себе духовне життя, створення й поширення кодів – лінгвістичних, етнічних, естетичних, наукових, релігійних та інших, тобто всю сферу символів, знаків, норм, цінностей, що забезпечують комунікацію людей;

- природно-географічні, що відображають масштаби країни та її геополітичне становище, забезпеченість природними ресурсами, густоту населення, масштаби освоєння земель;

- економічні, які поєднують рівень розвитку продуктивних сил, панівний тип власності, організацію географічного простору, структуру економіки, інфраструктуру;

- соціальні, що характеризуються класовою структурою, соціальною диференціацією населення;

- політичні умови, продиктовані інституціоналізованими відносинами між людьми, тобто системою права, організацією влади й управління, а також наявністю партій і громадянських рухів.

Здійснивши таку класифікацію, вважаємо за доцільне провести аналіз їхнього впливу на формування соціокультурних цінностей, які, у свою чергу, позначаються на характері дії інституціональних чинників встановлення співвідношення державної та ринкової координації. Такий аналіз необхідно

виконувати окремо для кожного хронологічного періоду, оскільки різне поєднання виділених умов урешті-решт визначило формування різних ціннісних систем і, як наслідок, історичну нерівномірність цивілізаційного розвитку.

Як відомо, в основі господарської культури лежать індивідуалістичні та колективістські цінності, які, власне, і визначають переважні в суспільстві стереотипи: схильність до самотійної, індивідуальної діяльності або спрямованість на колективну, групову активність. Від таких стереотипів і походять найбільш характерні для суспільства форми організації праці, взаємовідносини держави й громадян, форми державного й ринкового регулювання економіки.

Проводячи дослідження в даному напрямі, треба мати на увазі, що господарські цінності є складовою цілісної системи соціокультурних цінностей та формою прояву всього комплексу пов'язаних з ними відносин у сфері відтворювальної діяльності людей. Оскільки господарські цінності виражають характерні для суспільства стійкі уявлення про прийнятні способи економічної діяльності, які сформувалися в межах ціннісно-нормативної системи, то досліджувати їх необхідно окремо відповідно до певного хронологічного періоду. Маючи відносно стійку основу, закладену етосними цінностями, господарські цінності, однак, у своїй більшості модифікувалися і, хоча й повільно, все ж набували нових рис разом із розвитком суспільства. Отже, застосування методу періодизації – неодмінна умова нашого дослідження.

Розпочинати аналіз господарських цінностей вважається доцільним з епохи середньовіччя, оскільки саме в даний період були сформовані основні ментальні риси населення досліджуваних регіонів. Тоді ж оформилися й перші пізньофеодальні єдині державні утворення, функціональні засади яких підлягли певній модифікації в Новий час під впливом зародження й розвитку комерційних відносин. Причому така модифікація здійснювалась у межах, які визначались вже сформованою та укоріненою в середньовіччі системою глибинних ціннісно-нормативних систем.

Особливості розвитку окремих регіонів зазвичай пов'язуються із впливом культурологічних факторів, які в більшості західноєвропейських країн були похідними від Римської імперії, спадкоємиці античного Риму. Витоки цивілізаційного розвитку слов'янських народів більшість дослідників пов'язує з культурою Візантії та з вагомим впливом татарської Золотої Орди. Названі фактори найбільшою мірою позначились на етносоціальному розвитку Русі. Певний тип культури та його відтінки сформували архетипи ментальності народів, визначили певні ціннісні системи, які, у свою чергу, сприяли формуванню тієї чи іншої моделі поєднання координаційних механізмів.

Вплив історичних умов на формування ментальних моделей, які сприяли становленню певного співвідношення державної та ринкової координації в різних країнах, доцільно згрупувати в таблицю й відобразити відповідно до географічних блоків, а саме: Західна Європа, Росія й Україна. Саме такий принцип групування пояснюється необхідністю дослідження спільних і

відмінних ментальних рис населення регіонів, які протягом досить тривалого історичного періоду розвивалися разом у єдиних державних утвореннях (Україна–Польща, Україна–Росія, Україна–Австрія, Україна–Угорщина), перебуваючи на межі між Заходом і Сходом (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Вплив історичних умов на формування ментальних моделей окремих географічних угруповань у період пізнього середньовіччя (XV–XVII ст. )

Історичні умови формування нормативно-ціннісних систем	Європа	Росія	Україна
<b>Витоки цивілізації</b>	Західна Римська імперія	Візантія, Золота Орда	Візантія
<b>Природно-географічні умови</b>	– Неродючі землі, що потребували зусиль для підвищення родючості – осілий характер обробітку землі – висока густота населення	– Ґрунти, не придатні для тривалої обробки, постійне розширення площ, переміщення населення – низька густота населення	– Багаті, родючі ґрунти, осілий характер обробітку землі – низька густота населення
<b>Економічні умови</b>	– Індивідуальний характер обробітку землі в межах приватних землеволодінь – бурхливий розвиток міст і ремесел	– Общинний характер землеволодіння – неекономічний характер примусу до праці – поєднання влади й власності, практична відсутність приватної власності – слабкий розвиток міст і ремесел	– Індивідуальний характер обробітку землі в межах хуторів – слабкий розвиток міст і ремесел, в окремих регіонах після Люблінської унії – бурхливий
<b>Соціальні умови</b>	Формування міцного середнього класу. Домінування в соціальній структурі міського населення	Аграрна селянська країна. Відсутність середнього класу як соціальної основи громадянського суспільства та індивідуалістичних цінностей	Перевага українців серед селянського населення – носіїв традиційних цінностей. Відсутність середнього класу
<b>Політичні умови</b>	Монархічний устрій світської влади, що існує паралельно з духовною владою католицької церкви	Монархічний устрій світської влади, повне підпорядкування духовної влади світській	Монархічний устрій світської влади, повне підпорядкування духовної влади світській

Складено за літературними джерелами [272, 273, 277–279].

Дані таблиці свідчать про те, що найбільш стабільним фактором формування індивідуалістичних і колективістських цінностей є, безумовно, природно-географічне середовище. У період формування основ середньовічної цивілізації в ряді країн саме під впливом цього чинника відбувається процес закладання основ ментальних моделей, виникнення певних економічних відносин та їхнього політичного оформлення.

У європейських країнах середньовічної доби, і в тих, які сформувалися на уламках Римської імперії (Італія, Галлія, Іспанія), і в тих, що виникли на основі розкладання родоплемінних відносин (Британія, Скандинавія, частково Німеччина), географічні умови сприяли розвитку рільництва, хоча й такого, що потребувало докладання значних зусиль для підвищення його ефективності.

Як стверджує О. Стражний, «у Європі раннього середньовіччя домінував неосвоєний, покритий болотами й непрохідними лісами ландшафт. Родючих земель було обмаль – європейська територія у той час вважалася дикою глухоманню, місцем, вкрай не пристосованим для життя. Деякі придатні для сільського господарства землі через рясні дощі й прохолодний клімат не давали гарного врожаю, і голод у ті часи був явищем звичним. Так само, як і повені, що забирали сотні тисяч життів. Щоб перетворити дикий ландшафт на врожайні землі, середньовічний європеєць викорчував ліси, перетворив болота на лани, проклав дороги, налагодив виробництво найрізноманітніших товарів – за всім цим стояла тяжка праця» [279, с. 74].

Ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства є найважливішим компонентом господарської культури. В епоху середньовіччя за відповідних західноєвропейських природно-географічних умов воно формувалося під впливом ідеологічного інституціонального чинника. У своєму первинному значенні слово «агбеі» (робота) означало кару, муку, знущання. Людина не могла в тодішніх природних та економічних умовах вижити, не працюючи довго й інтенсивно. Відтак праця вважалася єдиним шляхом індивідуального відтворення. З огляду на це в суспільстві склався стійкий стереотип сумлінного ставлення до неї, який активно підтримувався мораллю – працездатна людина, яка ухилялася від роботи, наражалася на обурення й ганебний осуд загалу. І що важливо, європейці дотримувалися засад «римської» системи, згідно з якими, чим більше людина працювала, тим більше мала шансів розбагатіти.

Стан продуктивних сил того часу вимагав максимальної самостійності селянина. Отже, у більшості західноєвропейських країн поступово закріплюється індивідуальний характер обробітку землі в межах приватних землеволодінь, при цьому на даний процес поширювався вплив військових вождів, які згодом перетворювалися монархів.

Зауважимо, що середньовічна Європа перебувала під впливом римського права, у якому задекларовано повагу до закону та приватної власності. Порядок – один із найважливіших алгоритмів ментальності римлян, що згодом поширювались на інших європейців. Ті, хто його порушував, проголошувалися поза суспільством. Вважалося, що злочинець, руйнуючи створений Богом устрій, тим самим кривдить самого Бога. А це загрожує негативними

наслідками – катастрофами, війнами, епідеміями, від яких постраждає не тільки той, хто порушив закон, але й решта людей. Таким чином, знищити злочинця означало вберегтися від кари Божої; протизаконні вчинки розглядалися в суді не тільки за заявою потерпілого, але й без неї, заради викорінення самого зла.

Такі ментальні риси, що дісталися європейцям від римської культури, активно підтримувались державною владою. Історія знає немало фактів про жорстоку розправу середньовічних королівських правоохоронних установ над злочинцями – від катувань, завдання тяжких тілесних ушкоджень до публічної смертної кари. Ці методи прямого насильства на багато поколінь уперед виробили такий стійкий стереотип європейця як законслухняність.

Немаловажного значення для прояву й посилення регулювальної дії інституціонального фактора конкуренції в механізмах координації західних країн у даний період набуває демографічний фактор: починаючи з XV ст., Європа відчуває своєрідний «демографічний бум» – різке зростання чисельності населення. Цей чинник детермінував розширення ринків, відчутно збільшив масштаби внутрішньої та зовнішньої торгівлі. За таких умов розширились межі відносної свободи економічних агентів, поступово руйнувались підвалини виробничого втручання держави, типового для раннього феодалізму. Саме в цей період закладаються інститути, що сприяють комерційному обміну, реформується ранньофеодальна правова система.

У даному процесі особливої ваги набуває релігійний чинник. Перш за все, його вплив проявився у становленні такої необхідної умови існування й розвитку конкуренції, як інститут індивідуальної свободи. Християнство, що було основною формою релігії європейського суспільства упродовж майже тисячолітньої історії, виховувало внутрішній суверенітет індивіда. Саме християнська мораль відіграла колосальну роль у формуванні вільної особистості через проповідування й утвердження в свідомості людей ідеї їх рівності перед Богом. Саме з цією обставиною багато дослідників пов'язують формування основ демократичного суспільства. «Середньовіччя відкрило внутрішні джерела демократії та зміцнило її основи, передавши Новому часу, як естафету, переконання, що демократія породжується природним правом людини діяти відповідно до своїх переконань і ґрунтується на волі особистості, що вона не потребує якої б то не було додаткової легітимності. З цієї миті виникла можливість експансії демократичних принципів за межі континенту, причому ця експансія вже не несла загрози повернення до авторитаризму», – пише В. Іноземцев [280, с. 42].

Західна церква, у наш час відома під назвою римо-католицької, отримала незалежність від держави і сама виступає сьогодні як впливовий соціально-політичний інститут, у якому поєднуються світська й релігійна влада шляхом створення та функціонування суверенної держави Ватикан і багаторівневої ієрархії організацій католицизму. Незалежність римо-католицької церкви означала існування в Європі двох впливових інститутів, які впродовж тривалого історичного періоду вели суперництво за владу. Саме завдяки поділу

цієї влади між церквою і державою виникла можливість для розвитку свободи особистості й громадянського суспільства.

Як стверджує відомий дослідник лібералізму американський соціолог Д. Боуз, «боротьба між церквою і державою перешкоджала виникненню абсолютної влади, що дозволило розвинутися автономним інститутам громадянського суспільства, а відсутність у церкві абсолютної влади сприяла бурхливому розвитку дисидентських релігійних переконань. Ринки й асоціації; відносини, побудовані на клятвах; гільдії, університети й міста з власними статутами – усе це допомогло розвитку плюралізму й громадянського суспільства» [281, с. 35]. Історичні факти свідчать, що саме в межах західної християнської церкви виникає найбільша кількість релігійних рухів, що завершилися формуванням безлічі самостійних віросповідань і церков, найбільш потужний серед яких – протестантизм з його особливим ставленням до праці й багатства.

Стосовно історичних умов формування господарських цінностей у середньовічній Росії, то слід відзначити, що більшість її території в період освоєння слов'янської півночі займали ліси, болота, тайга, тундра, тобто землі, не придатні для тривалої обробки. Це детермінувало постійне розширення площ під агрокультури, експансію російського населення, яка на сході майже не зустрічала опору місцевих жителів. Унаслідок цього освоювалися величезні території та формувалась велика за масштабами держава, що мала низьку густоту населення.

Природно-географічною особливістю, яка суттєво вплинула на формування специфіки російської господарської культури, було існування людей у режимі виживання: зона ризикованого рільництва залишала мало можливостей для нагромадження лишків і, відповідно, для значного соціального розшарування. Крім того, врожаї були не тільки низькими, але великою мірою нестабільними, залежними не стільки від кількості й якості праці, скільки від примхливої природи [282, с. 411]. Ці геополітичні фактори утвердили в свідомості росіянина ставлення до праці, що відповідало візантійським канонам, тобто як покарання за первородний гріх. Також вони потребували створення дієвих перерозподільних механізмів, що могли базуватися тільки на зрівняльних цінностях.

Отже, геополітична й економічна ситуація в тодішній Росії, з одного боку, сприяла прагненню до колективізму, общинного землеврядування, а з іншого – вимагала централізованого управління. Як зазначає відомий дослідник даних процесів Л. Семенникова, «корпоративна структура суспільства потребує сильної централізованої держави, яка пов'язує воедино общини, здійснює функції управління, розпоряджання власністю, ідеологічного, духовного, політичного контролю тощо. Влада при цьому є необмеженою і не стиснутою жодними рамками, вона повністю підпорядковує суспільство» [283, с. 109]. Закономірним фактом є те, що община виховує політичну пасивність, апатію, конформізм. Якщо до цього додати ще один досить суттєвий наслідок общинного землеврядування – практичну відсутність приватної власності – то

отримуємо ще один фактор посилення центральної політичної влади та поєднання влади з власністю.

Поряд з цим, належить відзначити величезний вплив релігійного фактора на суспільну свідомість середньовічних росіян, у якій сформувалось специфічне ставлення до праці й багатства. Згідно з православною християнською традицією останнє вважалося гріхом, а бідність – чеснотою. Одночасно цінувалася щедрість, безкорисливість, душевність як готовність співпереживати й допомагати ближньому. Є. Ясін, окрім впливу на ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства росіян православної релігії, звертає увагу ще й на роль у формуванні таких поглядів традиційних соціальних порядків. «Життя від землі, продуктів своєї праці, а не заробітної плати, за широких просторів та природних багатств дозволяє бути щедрим. Некористолюбство, добродісна бідність допомагають жити під гнітом, виправдують його в умовах, коли більшу частину своєї праці необхідно віддати панам, сприяють довготерпінню насильства... Такі цінності непродуктивні, вони обмежують стимули до праці й ощадливості, до підприємництва, обмежують потреби» [284, с. 22].

Низькопродуктивне, засноване на кріпосному праві сільське господарство доіндустріальної Росії не сприяло розвитку міст, який повністю залежав від масштабів аграрного додаткового продукту. Повільний процес урбанізації і, відповідно, поширення ремісництва, не давав можливості розвинути середньому класу як соціальній базі громадянського суспільства і носієві цінностей індивідуалізму. Натомість колективізм породив зневагу до особистості й уявлення, що керувати життям може тільки зовнішня, панівна сила. З подачі Візантії поняття влада стало ототожнюватися з Богом обраною конкретною персоною.

У подальшому розвитку Росії панівна православна віра підтримувала подібний устрій: виховувала й утверджувала соборність, аскетизм, зневагу до матеріального багатства, а також обожнювала державну владу, наділяючи правителя значною силою й оточуючи його особою уявленнями про містичні можливості прийняття єдино правильного рішення (цар – помазанник Божий). Державі також відводилася роль носія загального блага, виразника загального інтересу народу.

Більше того, Росія отримала у спадок від Візантії ще й підпорядкування духовної влади владі світській. Унаслідок історичних процесів державотворення в Росії православна церква сформувалася як інститут, цілком підлеглий державі. Причому, він був нерозривно пов'язаний з ідеологією державного патерналізму – авторитет церкви ставився на службу інтересам держави. З цього приводу російський філософ М. Бердяєв підкреслює: «Після падіння Візантійської імперії, другого Риму, найбільшої у світі православної держави, в російському народі прокинулось усвідомлення того, що російське, московське царство залишається єдиним православним царством і що російський народ – єдиний носій православної віри. Під символікою месіанської ідеї Москви – третього Риму відбулася гостра націоналізація



церкви. Релігійна ідея царства вилилася у форму утворення могутньої держави, у якій церква почала відігравати службову роль» [285, с. 9].

Сукупність окреслених природно-географічних, економічних, соціальних умов визначили і відповідні риси ментальності російського населення, підтримувані православною християнською мораллю. Це – колективізм (соборність), протиставлення влади й народу, культ царя, повага тільки до представників свого кола, праця як засіб виживання, скромність у споживанні, невибагливість. Завдяки історичним умовам розвитку Російської імперії у свідомості її народів також склався особливий тип господарської культури, підприємництва. Відсутність в останньому переважного мотиву власної наживи, а також спрямованість на суспільне служіння і велику залежність від регулювальної ролі держави як наслідок впливу православної етики відзначає багато дослідників (див. напр. цикл статей у журналах «Вопросы экономики» № 8 за 1993 р. і № 7 за 1994 р., які присвячено дослідженню взаємодії етики й економіки).

У зв'язку з цим слід зауважити, що в принципі православна віра не забороняла вести підприємницьку діяльність, отримувати прибуток і мати власність. Акцент ставився тільки на тому, щоб людина не порушувала норми праведної поведінки. Сама ж концепція праведності орієнтувала підприємців використовувати прибуток не тільки на власне споживання, але й на підтримання життєдіяльності малозабезпечених верств населення і богоугодні справи. Діючи таким чином, підприємець рятує душу. З огляду на це російське підприємництво визнавало особливу роль держави в економіці, прерогативу суспільної користі, характеризувалось бажанням підприємців діяти не тільки заради особистої вигоди. Звідси – закріплення й домінування державних форм координації, які стійко трималися на цінностях колективізму й патерналізму.

Щодо України, то населення східнослов'янської середньовічної цивілізації, яке в подальшому стало основою української нації, освоювало здебільшого південні землі, тобто багаті й родючі ґрунти лісостепової смуги Середнього Подніпров'я. Відносна легкість обробки таких ґрунтів, а також більш помірний клімат порівняно з північними східнослов'янськими землями, сприяв осілому характеру рільництва. У силу цього для пращурів українців не було характерним домінування общини. Вона була надзвичайно слабкою на південноруських, а пізніше українських землях – тут панувало спадкове індивідуальне землеволодіння й відрубна власність між дітьми. Відповідно, для українців даного періоду були більш характерними не колективістські, а індивідуалістичні риси.

Спільною особливістю всіх східнослов'янських народів був особливий тип давньоруського феодалізму, який характеризувався державною належністю земельних володінь, що роздавалися князем не приватним володарям, а носіям державних символів. Як наслідок – поєднання землеволодіння з владою. Разом з тим, домінування приватних форм власності на українських землях не сприяло тотальним процесам одержавлення й централізації, а тому українці даного періоду більше тяжіли до демократичних засад, ніж до тоталітарних.

Геополітичне становище держави вимагало зусиль, спрямованих на її захист від зовнішніх ворогів, значить виникала необхідність об'єднувати сили, гуртуватись задля зміцнення воєнного потенціалу. Тому індивідуалізм, який підживлювався особливим характером роботи на землі, поєднувався з колективізмом військового характеру. Таким чином, український менталітет середньовічної доби формувався на основі військово-державного централізму й переважного господарського індивідуалізму, переродженню якого на остаточний лібералізм, однак, не сприяла православна ідеологія візантизму [286].

Виділені ознаки ментальності українців середньовіччя є найбільш загальними типовими рисами, деталізація яких вимагає уведення в аналіз політико-географічного чинника. Річ у тому, що на відміну від загальної схеми розвитку більшості європейських країн, у тому числі й Росії (маємо на увазі виникнення єдиних централізованих держав на чолі з монархом, урбанізація та формування міцного середнього класу, ідеологія підприємницької свободи й індивідуалізму), на українських землях після розпаду Київської Русі не було створено держави у повному розумінні даного терміна. Українці віками жили в умовах чужої державності й чужих культурних впливів, що наклало відбиток на систему соціокультурних цінностей українського народу. З цих причин проводити дослідження національної ментальності українців без урахування геополітичного фактора вважається неправомірним. Наведену нижче схему подібних зв'язків можна інтерпретувати як своєрідну карту геополітичної ситуації, що склалася на українських землях у XIV – XVII ст. (див. табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Інкорпорація українських земель до складу різних держав у XIV – XVII ст.

Хронологічний період	Державне утворення	Українські землі, що входять до певного державного утворення
XIV – XV ст.	Велике Князівство Литовське	Київщина, Волинь, Чернігів-Сіверський, Поділля
	Велике Князівство Московське	Після московсько-литовської війни 1500 – 1508 рр. (угода 1514 р.) Сіверщина аж до Полтавської області
	Кримське ханство	Південні землі
	Королівство Польське	Галичина, Холмщина (з XIV ст.)
XVI ст.	Річ Посполита	Після Люблінської унії 1569 р. приєднання українських провінцій Литви – Київщини, Волині, Поділля Після визвольної війни 1648 р. визнано як окрему козацьку територію Речі Посполитої Київщину, Брацлавщину, Чернігівщину
	Росія	1654 р. перехід земель козацької України (Гетьманщини) під протекторат московського царя із збереженням внутрішньополітичного суверенітету

	Королівство Угорське	Закарпаття (до 1526 р.)
XVII ст.	Річ Посполита	Усі українські землі, окрім Закарпаття і незаселених степів на схід від Полтавщини
	Росія	Гетьманщина, Слобідська Україна
	Австрія	Закарпаття

Для українських земель, що увійшли до Литовського Князівства, період XIV – XVII ст. знаменувався продовженням, розвитком та еволюцією суспільних відносин Київської Русі. Як зазначає Д. Дорошенко, вплив литовців на менталітет українців був незначним, оскільки тогочасна Литва не являла собою однорідну національну державу. У ній литовці становили лише 5–7 % населення. Її скоріше можна було визначити як конгломерат етносів і земель, що істотно перевищували саму Литву як за площею, так і за рівнем економічного й культурного розвитку [287].

За таких умов державне право й правові суспільні відносини вирости та розвинулись безпосередньо на ґрунті староруського права і його практики та були втілені в законодавчому документі – Литовському статуті. Відповідно, відносини власності, державотворення, соціальна структура Литовського Князівства еволюціонували від ранньофеодальних руських форм до традиційних європейських – конституційної монархії, умовної земельної власності, пов'язаної з відбуванням військової служби, станової соціальної структури.

Приєднання в 1569 р. українських провінцій Литви до Польщі – держави з конституційним ладом, обмеженою владою монарха, гарантованими політичними свободами, сильним впливом римо-католицької церкви – дало можливість населенню долучитися до надбань західної культури. Перш за все, західний культурологічний вплив виявився у заснуванні на українських землях великої кількості міст, яким польські королі надавали магдебурзьке право. Це створювало можливість вести в таких містах незалежне від держави виробництво, вільну торгівлю, мати пільги в оподаткуванні.

При цьому ліберальними правами й свободами могли користуватися тільки особи римо-католицького віросповідання (мали право участі в сеймі, обіймати урядові посади місцевого рівня, працювати на державній службі), що сприяло швидкому ополяченню українців – представників панівних верств населення та їх переходу в католицизм. Православними здебільшого залишалися тільки нижчі верстви українців. Як зазначає М. Грушевський, «у XVI ст. значних родів, що трималися української народності, вже не існувало. Тільки дрібна шляхта, якій незаможність не давала можливості досягнути вищого рівня освіти й культурності, зберігала свою українську народність. До неї у XVII ст. долучилися майже всі ті українські роди, які, розмножившись і підупавши, відсунуті від всього, що несло доходи і впливи, ще не вигасли і не спольщилися протягом XVI ст.» [278, с. 341].

З огляду на такі обставини, нові форми політичного й соціально-економічного укладу, які стали закріплюватися на східноукраїнських землях після Люблінської унії, не знаходять повної підтримки в суспільній свідомості

українців, що сприяє формуванню опозиції з боку широких верств місцевого українського населення. Індивідуалізм, демократія та свобода не стають внутрішніми цінностями для переважної більшості українців, оскільки являють собою цінності гнобителів – польської шляхти й духовенства, тобто ворожих соціальних груп. Цікавим моментом є те, що українські селяни спрямовували свій гнів і невдоволення, у першу чергу, на польських панів і представників католицької церкви, зберігаючи при цьому велику повагу до королівської влади.

Опозиція українців з часом переростає у справжню національну визвольну війну та приводить до формування в складі Речі Посполитої окремої території – так званої козацької держави. У ній зміцнюється православ'я, ліквідується панщина, селяни отримують у власність земельні ділянки, організовуються сільські й міські суди. Разом з тим, не можна стверджувати, що в свідомості населення даної території переважали демократичні й ліберальні цінності. У своєму ставленні до влади козацька держава успадкувала традиції, характерні для Запорізької Січі, яка з самого початку зароджувалася як військовий табір, організований на зразок напівчернечого, напівлицарського ордену. Тут були вироблені звичаї й закони, пристосовані до умов постійної війни – жорстке підпорядкування обраній старшині, рівність у побутових умовах, наділення ватажка диктаторською владою.

Повстання 1648 р. сприяло ще більшій зосередженості політичної, судової, адміністративної та економічної влади в руках військової диктатури гетьмана й підлеглої йому старшини. Як стверджують дослідники, такий порядок закріпився й надалі – старшина використовувала своє панівне становище з метою зосередження у своїх руках великої земельної власності, для чого використовують різні важелі нового закріпачення селян. У козацькій державі визріває розкол між аристократичними колами старшини (заможні й статечні козаки) і низовими козаками й селянами, що являли собою осередок демократичної опозиції. За влучним виразом П. Куліша, «на ґрунті польської державності зустрілися дві цілком протилежні за світоглядом народності: одна репрезентувала погляди аристократичні, друга – демократичні. Виявилось, що існувати спільно в одних умовах вони не можуть» [288, с. 234].

Засобами вирішення цього системного напруження стають періодичні селянські заколоти, громадське невдоволення, на фоні яких спостерігалась політична підтримка Московського уряду – щедрі грошові надходження, подарунки, обіцянки преференцій для міщан і запоруки магдебурзького права у містах. Подібні заходи відіграли свою роль: «традиційні монархічні почування українського населення сприяли тому, що колишній пієтет і пошана до польського короля переноситься на московського царя: у ньому маси хочуть бачити заступника й оборонця проти власної панівної верстви, проти козацької старшини, яка заступала місце колишніх панів» [287, с. 288].

Історія розпорядилася так, що в силу відомих нам причин більша частина українських земель потрапила до складу Російської імперії (всього 85 %) і, розвиваючись у руслі єдиної державної політики, українці сформували той

особливий стан суспільної свідомості, ментальні риси якої домінують і сьогодні. У зв'язку з виключним значенням процесів, що мали місце в розвитку України протягом XVIII – поч. XIX ст., тобто періоду, коли були закладені соціокультурні основи економічних відносин між людьми й координаційні механізми їхньої діяльності, вважаємо за необхідне розглянути цей хронологічний період більш детально.

#### 4.2. Етосні цінності українців у XVIII–XIX ст. і їх трансформація в систему господарських цінностей XXI ст.

За політично-територіальною ознакою Україна з кінця XVIII ст. була поділена між Австрійською і Російською імперіями. У культурологічних умовах на більшості її території перехрещувалися у своєму домінуванні польські та російські впливи, а в окремому регіоні на Лівобережжі існували ще й залишки малоросійської (козацької) нації. Однак основні риси українського менталітету були характерні для населення усіх без винятку регіонів України, хоча й проявлялися по-різному в кожному з них, окремо взятому.

Отже, для дослідження конкретних форм їхнього прояву, а також інших ментальних особливостей, необхідно застосувати територіальний підхід. І тут найбільш прийнятною формою аналізу етосних цінностей українського народу як джерела головних ментальних особливостей нації, а також системи її господарських цінностей, буде їхній розгляд за окремими групами. Останні пропонується сформулювати, виходячи із історичного факту включеності тих чи інших територій України в державні угруповання, що існували у певний період. Такий підхід дозволить усунути усталені в сучасній вітчизняній економічній науці стереотипи розгляду цінностей українського народу без урахування хронології, територіальної належності, класової та соціальної структури населення і, що головне, без огляду на історичну змінність і пластичність ціннісних спрямувань. Наведена нижче схема ілюструє геополітичну ситуацію, яка склалася на українських землях у період XVIII – поч. XIX ст., а також відображає культурологічні впливи, що мали місце на українських землях раніше (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Інкорпорація українських земель до складу Російської та Австрійської імперій у період XVIII – поч. XIX ст. та культурологічні впливи на їхній розвиток

Австрійська імперія (15 % українських земель)		Російська імперія (85 % українських земель)	
Назва українських земель	Культурологічний вплив	Назва українських земель	Культурологічний вплив
Українські землі, об'єднані з польськими у складі Королівства	Домінування польського й німецького	Правобережна Україна (Київська, Подільська,	Литовсько-польські, козацькі та російські політичні й культурні

Галичини й Лодомерії, Закарпаття, Буковини	впливу	Волинська губернії)	впливи
		Лівобережна Україна (територія на схід від Дніпра) Чернігівська, Полтавська губернії	Самобутня українська культура й суспільно-політичний лад, побудований на традиціях козацької республіки
		Слобідська Україна (Харківська, Сумська губернії)	Традиції козацької республіки

Продовження табл. 4.3

		Південна (степова) Україна (Таврійська, Херсонська Катеринославська і Одеська губернії)	Відсутність глибоких історичних традицій, окрім анархічних, похідних від запорізького козацтва
		Кубанська Україна (землі Чорноморської Січі)	Традиції козацтва

Дані таблиці підтверджують, що в політично-територіальному аспекті Україна, починаючи з кінця XVIII ст., була поділена між Австрійською і Російською імперіями. Саме це геополітичне становище формувало особливості менталітету її населення. До того ж на західних українських землях, що опинилися в складі Австрійської імперії разом із частиною земель Речі Посполитої (а це лише 15 % від усієї української території), переважним був польський культурологічний вплив.

Особливу увагу при аналізі історичних умов формування господарських цінностей слід звернути на соціальні умови, які характеризуються класовою структурою і соціальною диференціацією населення, оскільки саме вони відіграли вирішальну роль у модифікації українського індивідуалізму. За даними переписів населення, у період XVIII – поч. XIX ст. соціальне середовище українців мало досить специфічну структуру.

Серед правлячої еліти були представники польської, угорської та румунської аристократії, а дрібна українська шляхта залишилася лише на українсько-польському етнічному кордоні. Решта шляхетської верстви українського походження була асимільована ще в попередні століття.

Міське населення також складалося переважно з поляків, румунів, угорців, вірменів, які формували значну частину місцевих ремісників, купців і службовців, а також з єврейського населення, яке мало в східній Галичині більше представництво, ніж на території усієї Австрійській імперії. Єврейство утворювало купецький, ремісничий і лихварський стани. Українці ж були здебільшого селянською нацією з нечисленною верствою духовної та світської інтелігенції.

Політичний фактор не сприяв розвитку промисловості на західних землях України – вони набували військово-стратегічного значення, тому австрійський уряд обмежував на цих територіях велике промислове виробництво. Основу економіки регіону становило сільське господарство сировинного спрямування. Без індустріалізації не було й урбанізації, а також сильного середнього класу, який міг би стати соціальною базою для громадянського суспільства й індивідуалістичних цінностей. Галицькі міста, за винятком Львова, нагадували великі села з кількома кам'яними будівлями в центрі.

Майже аналогічно ситуація склалася і на українських землях Російської імперії, за винятком, хіба що, Лівобережної України, де збереглося власне національне дворянство. Ще одним суто українським явищем у даний історичний період була перевага індивідуального селянського господарства над общинним. Українські селяни, на відміну від російських, не поділяли відданості общині як формі землеволодіння. Це спричиняло сильні власницькі настрої серед селянства: у 1865 р. 96,5 % селянських господарств на Правобережній Україні, 82,1 % на Полтавщині і 68 % в українських (південних і центральних) районах Чернігівщини були приватними і передавалися у спадок [289, с. 62]. Для порівняння, у великоросійських губерніях поширеним повсюдно залишалось общинне землеволодіння. У тих же регіонах Малоросії, де його запровадила російська адміністрація зверху для зручності збирання податків (Слобожанщина і Південна Україна), ця форма землеволодіння не прижилася.

Відповідно до соціальної структури населення формувалась також система соціокультурних цінностей: селяни були носіями переважно традиційності, міщани – індивідуалізму, а правляча еліта поєднувала демократичні й монархічні традиції. Урахування такої специфіки пояснює, чому цінності й ментальні риси західного типу, незважаючи на тривалий розвиток українських земель у складі Литви, Польщі, Австрії та Угорщини, не стали, однак, панівними в українському соціумі. Український селянський індивідуалізм не зміг бути основою класичних ліберальних моделей тільки тому, що характеризував соціальний клас, який відрізнявся традиційністю, консервативністю й незначною мобільністю. Ці риси українського менталітету об'єднували населення майже всіх територій України, але на кожній вони проявлялися з різною силою.

Подібні тенденції були характерні також для українських земель, що увійшли до складу Російської імперії. Правобережна Україна відчувала у своєму розвитку литовсько-польські, козацькі та російські політичні й культурні впливи. Найстарішим з них був польський, оскільки після Люблінської унії Правобережжя перейшло від литовської влади під польську, а потім майже всі українські землі до 1667 р. перебували у складі Речі Посполитої. Після того, як у 1667 р. значна їх частина – територія козацької держави (Гетьманщина) – приєдналася до Росії, більшість української території все ще залишалася під Польщею. Ситуація змінилася тільки після поділів Польщі у 1793–1795 рр. Але, навіть втративши незалежність своєї країни, польська шляхта зберігала політичні й культурні впливи на Правобережжі

протягом усієї першої половини ХІХ ст., аж до польського повстання 1830–1831рр.

В оцінюванні соціальних умов Правобережжя привертає увагу значна чисельність шляхетського стану (більше третини всього дворянства Росії). Місцева козацька еліта у своїй більшості мігрувала на Лівобережну й Слобідську Україну, а решта зберегла свій соціальний статус шляхом переходу в католицизм та ополячення. Поряд з домінуванням шляхти, соціальна структура цього регіону відзначалась ще й суттєвою перевагою селянського класу, сформованого з місцевих селян, селян-переселенців і нижчого козацького стану. Причому, більшість селян були кріпаками, зокрема на Волині в 1795 р. їх було 74 %, 90 % – у Київській і 91 % – у Подільській губерніях [289, с. 19].

Подібна соціальна структура сприяла в економічному сенсі консервації кріпосницького режиму, нещадній експлуатації селян, які відзначалися особливим бунтарством, що дісталось їм у спадок від козацької вольниці. Основним об'єктом соціальної ненависті українського селянства були польські пани й шляхта, а зовсім не монарх. Таким чином, як зазначає у своїх дослідженнях П. Куліш, у свідомості селянина культивувався ідеал поваги до верховної влади і надія на неї в плані захисту своїх інтересів [288].

Натомість провідні верстви суспільства (шляхта, козацька старшина та її нащадки, міщани) успадкували певні політичні та культурні традиції старої Речі Посполитої – ідею договору з королем, федеративної побудови держави, магдебурзького права в містах та особливого статусу шляхти. Несумісність традиційних польських моделей з новою російською дійсністю викликало значне соціальне й національне напруження. Дисонанс, що виник між різними рівнями свідомості на Правобережжі, урегульовувався виключно державним примусом при залученні таких інституціональних факторів, як влада і право.

Політику імперського уряду Росії було спрямовано на зниження суспільної ваги польського елемента в губерніях Правобережної України шляхом заборони придбання нових земель, обмеження права успадкування для осіб польського походження, вигнання з поміщицьких земель декласованої шляхти. Це сприяло їхній асиміляції в українське селянське середовище. Зменшення польської присутності на Правобережжі було викликано також масовим впливом росіян після придушення польського повстання. Таким чином російський уряд прагнув зміцнити свої позиції в цьому важливому стратегічному регіоні. Причому переселенці за соціальною належністю були, в основному, представниками інтелігенції, купецтва, ремісників і козацького стану. Унаслідок впливу даних інституціональних чинників відбувається швидка русифікація Правобережжя при збереженні масштабів українського сільського населення.

Лівобережна Україна, яка складалася із земель колишньої Гетьманщини, відрізнялася від інших регіонів особливим суспільно-політичним ладом і самобутньою культурою. Тут існувала автономна адміністративно-полкова



система, міста мали магдебурзьке право, а правова система продовжувала функціонувати за Литовським статутом.

Протягом XVIII ст. землі Лівобережної України поступово втрачають свій напівавтономний статус через скасування у 1781 р. полково-адміністративної системи й підпорядкування трьох новостворених намісництв – Київського, Чернігівського та Новгород-Сіверського – владі малоросійського генерал-губернатора. Козацька армія переводиться в розряд регулярного російського війська, а козаки – у категорію державних селян. У 1783 р. в цьому регіоні вводиться кріпацтво, що усуває свободу даної верстви населення. Натомість козацькій старшині в 1785 р. надаються привілеї російських дворян, що сприяло швидкій інтеграції правлячої еліти у політичну систему Російської імперії. Завершенням першої хвилі адміністративно-політичних реформ на території Лівобережної України стала секуляризація монастирських земель у 1786 р., що завдало сильного удару українській духовній еліті та культурно-освітнім інституціям, пов'язаним із церквою. Друга хвиля реформування прокотилась через кілька десятиліть, вона передбачала скасування (1835) традиційного українського права, що базувалося на Литовському статуті та міського самоврядування, побудованого на магдебурзькому праві (1831–1835).

На лівобережній Україні значна кількість міст і містечок мало відрізнялися від сіл за характером зайнятості свого населення, а тому вони не стали осередком формування міцного середнього класу. З середини XVIII ст. даний регіон стикається з явищем масової імміграції в міста російського, білоруського, єврейського та грецького населення, що перетворило лівобережне міщанство на категорію поліетнічного російськомовного стану. Завдяки знову-таки дії владних важелів у політичній та ідеологічній сферах місцеве українське суспільство було приведене у відповідність до інституціонального устрою Російської імперії.

Слобідська Україна, раніше південна прикордонна територія Росії, у соціальному плані була сформована з російських і українських козаків та селян, які втікали від ярма польської шляхти з Правобережної України. Втікачі-українці запровадили тут автономну адміністративно-полкову систему, а також ряд інституцій, подібних до тих, що існували на лівобережних землях (крім магдебурзького права). Північно-східні землі були заселені, в основному, російським населенням. До XIX ст. тут велося сільське господарство в межах індивідуальної спадкової власності.

Даний регіон зазнає, як і Лівобережна Україна, реформаторського впливу з боку російського уряду, наслідком чого було скасування в 1765 р. полково-адміністративної системи, а значить, місцевої автономії; уведення для зручності збирання податків у 1845–1855 рр. общинного землеволодіння, зменшенні частини українців у стані дворян через щедре пожертвування земель російським чиновникам та імператорським фаворитам. Як бачимо, завдяки впливу владних важелів імперського уряду землі Слобідської України було інституціонально реформовано.

Четвертий регіон, який сьогодні замикає географію тих українських земель Російської імперії, що територіально входять до складу сучасної України, до останньої чверті XVIII ст. був заселений кримськими татарами й запорізькими козаками. Після ліквідації Кримського ханства (1774) вже в 1783–1791 рр. відбувається масова еміграція татар до Туреччини, яка не завжди була добровільною. Частка цього етнічного населення півострова зменшилась з 83 % у 1783 р. до 34,1 % у 1897 р. [290, с. 2].

Натомість сприятливі кліматичні умови південних земель приваблювали колоністів, імміграцію яких підтримувала державна влада через прийняття в 1785 р. спеціального царського декрету про особливі умови функціонування краю (вільне індивідуальне землеволодіння, звільнення на 20–30 років від податків тощо). Як стверджує Я. Грицак, «наплив великих мас населення, не зв'язаних умовами кріпацької системи й охоплених духом підприємництва, створив особливу суспільну атмосферу на Півдні України, яку можна порівняти хіба що з американським Клондайком» [289, с. 20–21]. Разом з тим, «український Клондайк» тривав недовго – після заселення Півдня у 1796 р. тут було введено кріпосне право, що заважало формуванню вільного ринку робочої сили та гальмувало розвиток підприємництва. Отже, ліберальні течії Новоросії були скуті неефективними соціальними інститутами, які насаджувала державна влада.

І все ж, господарські зміни другої половини XIX ст., пов'язані з формуванням фабрично-заводської індустрії, суттєво вплинули на економічну ментальність українського населення. На тлі практично повного занепаду дворянського землеволодіння тільки правобережні маєтки зуміли пристосуватися до ринкових умов, оскільки поляки як носії більш ліберальної господарської культури запроваджували в них проторинкові елементи задовго до скасування кріпосного права. Висока щільність населення і земельний голод давав власникам маєтків можливість масово використовувати в господарствах численну й дешеву робочу силу. Перед Першою світовою війною польським поміщикам належало майже 50 % усіх підприємств на Правобережжі [291, с. 248–249]

На інших територіях урбанізація й індустріалізація досить несуттєво зачепила українців, які у своїй більшості залишалися селянською нацією. Сильний зв'язок із землею та викликаний цим низький рівень несільськогосподарських умінь, практично повна відсутність грамотності сприяли тому, що українські селяни емігрували до нових несільськогосподарських районів. Оскільки на час скасування кріпацтва південні чорноморські степи були вже заселені й вільної землі не залишалося, то українське селянство мігрувало на Схід, на неосвоєні землі Північного Кавказу, Казахстану, Середньої Азії, Сибіру. Еміграція стала головним чинником зменшення частки українців серед населення дев'яти українських губерній з 98,1 % у 1795 р. до 81,1 % у 1897 р. [292, с. 83].

Натомість на Півдні й Сході України зростала кількість переселенців росіян. У російських губерніях родючість землі і, відповідно, зв'язок з нею

сільського населення були значно нижчими. Замість праці на панщині, селяни сплачували оброк, наймаючись для його сплати на міські підприємства. Тому на період скасування кріпосного права російські селяни мали навички праці на промислових підприємствах і, відповідно, вищий рівень освіченості. Масовій міграції сприяв економічний чинник – вищий рівень життя, краща й стабільніша продовольча ситуація. Іммігранти перевищували кількість корінних жителів в Одеській, Катеринославській губерніях і дорівнювали приблизно кількості корінних жителів Таврійської, Київської та Харківської губерній і, що найважливіше, вони становили 30–50 % кількості міських жителів. За переписом 1897 р. найменше російського населення було на Правобережжі (4,3 %), найбільше – у Степовій Україні (24 %) [293, с. 31].

Поряд з цим, ключову роль у багатьох містах відігравали не росіяни, а євреї. Наприкінці ХІХ ст. вони становили одну восьму населення на Правобережжі й майже половину усього міського населення. 90 % євреїв були міщанами. Вони контролювали значну частину дрібної торгівлі й ремісничого виробництва, а також складали досить вагому частку представників промисловості і як підприємці, і як робітники [289, с. 64]. Єврейське населення досить швидко асимілювалося з російським, що було природною реакцією на тогочасні суспільні обставини. Теоретична можливість української асиміляції передбачала наявність в українському суспільстві такої соціальної групи, яка могла стати потенціальним реципієнтом. Але української буржуазії та середнього класу майже не існувало. Асиміляція з селянством була просто неможливою, оскільки, зважаючи на відсутність традиції обробітку землі серед євреїв, це означало б занепад їхнього соціального статусу. Отже, найбільш впливовою етнічною групою на українських землях у другій половині ХІХ ст. була російська. Її підтримувала державна адміністрація, зокрема через заборону української мови в процесі освітньої реформи 1804 р. Отже, російська культура була панівною у містах.

До речі, освіта як фактор формування певних цінностей населення, що входило до складу Російської імперії, відіграла досить значну роль. Основні її принципи були сформовані міністром народної освіти Росії С. Уваровим, за якими навчання та викладання підпорядковувалось відомій тріаді російської імперської ідеології «православ'я – самодержавство – народність». «Православ'я, – вважав Уваров, – це основа життя народу. Росіянин не уявляє свого життя без православної віри, яка охоплює всі аспекти його діяльності й буття. Віра забезпечує кровний зв'язок між поколіннями, спадкоємність традицій» [294, с. 71]. Згадана тріада була підґрунтям національного розвитку, а православ'я розцінювалось як основний спосіб захисту Російської імперії від проникнення західних містично-релігійних і політичних ідей, здатних «розбестити розум» та завдати непоправної шкоди російській нації та російській державності.

Для російської православної церкви і політики держави, яка її цілком підтримувала, було характерним негативне ставлення, неприйняття і навіть гоніння інших релігійних течій. Варто зауважити, що Українська православна

церква Київського патріархату, що вважає себе правонаступницею Київської митрополії, заснованої після хрещення Київської Русі, у 1686 р. попри приписи церковних канонів була відірвана від Константинополя і приєднана до Московського патріархату. Поступово втрачаючи свої права, Київська митрополія, що в десятки разів перевершувала свою церкву-матір Вселенський патріархат, була перетворена на звичайну єпархію Російської імперії. Подібні процеси були характерними і для інших релігійних конфесій.

На відміну від західних соціально-економічних і релігійних течій, православ'ю, незважаючи на старообрядницький розкол, вдалося зберегти моральний кодекс господарської діяльності, у якому дуже мало місця залишалося індивідуалізму й наживі, а багатство розглядалося лише як засіб робити добро. Це, безумовно, відіграло певну роль у формуванні інститутів ринку й громадянського суспільства.

Виконаний нами аналіз дозволяє зробити певні узагальнення щодо специфіки формування системи господарських цінностей у соціально-економічних умовах розвитку українських земель у XVIII–XIX ст. До особливостей економічної ментальності слід віднести домінування укорінених ще з середньовічної доби індивідуалістичних цінностей переважно в селянському соціальному середовищі, частка якого в класовій структурі українського населення була досить суттєвою, незначну роль етнічних українців в урбанізації та майже повну втрату правових і культурних традицій західного зразка, носіями яких була польська й козацька еліта.

Ці особливості національного менталітету, а також фактор належності етнічних українських земель до різних держав протягом тривалого історичного періоду виробили в соціальній свідомості українців досить специфічне ставлення до влади, сформували вкрай деформоване уявлення про демократичні засади суспільного устрою та наклали відбиток на етнопсихологічний портрет українця.

Як зазначають дослідники, особливістю української ментальності, що являє собою стійкий стереотип, є бунтівний індивідуалізм і непокірність владі. На цьому наголошує М. Грушевський, діходячи висновку, що поняття волі як відображення уникнення чужого насилля, поступово набрало для українців специфічного анархічного відтінку невизнання будь-якого авторитету: «у нас індивідуалізм пішов у парі з комплектом несподіванок» [278, с. 322]. Подібний висновок було зроблено також українськими етнопсихологами В. Липинським, Д. Віконською, В. Янівим. «Влада, що стала в століттях синонімом чужої влади, – відзначає Янів, – не може в нас асоціюватися з чимось самозрозумілим, доцільним, бажаним і в умовах власної держави кінцевим. Вона продовжує в нас викликати враження насилля, і до влади ставимося просто відрухово негативно»\* [275, с. 47]. З огляду на описані етнопсихологічні особливості народу України, у масовій свідомості не міг утвердитися ні ідеал монархії, ні церковної ієрархічності незважаючи на те, що обидва принципи на той момент були панівними у світі.

---

\* У цитаті збережено лексику автора (прим. ред.).

Разом з тим, як свідчать історичні факти, позбавлені можливості мати свою державу (стан неволі – перманентний стан України), українці завжди прагнули зберігати власні форми життя в чужих державах (діяльність братств, піклування про незалежну церкву тощо). Така спрямованість не могла сформувати повноцінного громадянського суспільства західного зразка, але сприяла духовному розвитку нації, утвердженню незалежності українців, їхньої сміливості в думках і переконаннях.

У ХХ ст. українське суспільство, як, власне, й інші народи, що увійшли до створеного СРСР, зазнало глибоких змін унаслідок радянської модернізації. Як стверджує О. Бузгалін, «Жовтнева революція... поклала початок формуванню дійсно єдиного соціально-економічного та ідейно-культурного простору. Став формуватися єдиний радянський (не російський!) народ з особливим, суттєво відмінним від дореволюційного, типом соціальних цінностей, мотивів і стереотипів поведінки (*homo soveticus*), особливим економічним базисом і соціальними відносинами – єдиною плановою системою, єдиною системою соціальних гарантій, низьким рівнем соціальної диференціації, абсолютно не характерною ні для до-, ні для пострадянської Росії, абсолютно атеїстичною ідеологією, радянською культурою» [295, с. 203].

Засобами, які слугували такій модернізації, виступали виключно механізми державного впливу – демографічна й міграційна політика, прямі адміністративні методи регулювання економіки та колосальна роль ідеологічного фактора. Дія інституціонального чинника, пов'язаного з ринковими формами, звелася до такого мінімуму, що суспільство майже не відчувало його впливу. Утвердження в суспільній свідомості стереотипу, пов'язаного з ідеалом сильної державності, надалі, як не парадоксально, культивувала комуністична ідеологія. Відомо, що християнство виникло як учення, що протистоїть класовій диференціації та соціальній нерівності, тому на ранніх етапах ідея соціалізму була виражена в ньому досить сильно. Одночасно планова система командної економіки й тривале обмеження можливостей використання права економічного вибору сформували особливий тип суспільної свідомості, для якого характерні пасивність, нездатність до самостійної діяльності, надія на всемогутність державної влади.

«Подібно до того, як століттями раніше всі верстви населення законодавчим чином прив'язувалося до землі, за радянських часів усе працездатне населення було прикріплене до державних підприємств і організацій, поза якими воно не могло мати законних джерел до існування. Новою в економічних відносинах стала заборона приватної власності на засоби виробництва, загальна трудова повинність на об'єктах загальнодержавної власності... В умовах командної економіки панує редистрибутивний принцип розподілу продукції: належність до влади одночасно означає й належність до розподілу. Головною формою соціальної боротьби стає не боротьба за власність на фактори виробництва, а змагання за доступ до ключових важелів розподілу. Дохід у такому суспільстві залежить, перш за все, від статусу, чину й

посади» [170, с. 53]. Така система створювала широкі можливості для привласнення ренти, розвитку партійної та державної бюрократії, корупції.

Держава за таких умов набувала права інтерпретації неявного контракту між нею та громадянами, а при необхідності порушувала його. Невідповідність комуністичної ідеології та реалій вирівнювала ідеологія – обмеження вільного обміну інформації через цензуру й заборони, придушення політичної та інтелектуальної опозиції.

Як зазначає В. Полтерович, «патерналістські очікування громадян, які не виправдовувалися, вели до розчарування в державних інститутах – суд, міліція, уряд не мали довіри в населення. Більшість людей, щоб вижити, були змушені порушувати правила й закони. Конфлікуючи з державою, вони не відчували себе захищеними. Сформувався подвійне ставлення до державних інститутів: вони були головним джерелом і добробуту, і неспокою. Отже, в епоху соціалізму, з одного боку, очікування від держави численних послуг, а з іншого – перманентний конфлікт з державними інститутами та недовіра до них сформували основу подвійного патерналізму громадянської культури» [297, с. 288].

Така ситуація викликала ефект ще більшого закріплення стереотипу крайньої неповаги до закону. В умовах великої кількості обмежень і тотального дефіциту практично кожна радянська людина так чи інакше порушувала закон: здійснювала покупки на чорному ринку і з чорного ходу, сплачувала хабарі всім тим, хто за дорученням держави мав обслуговувати громадян. Обмін забороненими ідеями, дисидентське напівпідпілля стало ще однією формою нелегальної активності. У результаті сформувалася стійка звичка порушувати закон, а девіантна поведінка стала рутинною. Унаслідок цього виробилось толерантне ставлення до порушення закону [297, с. 289].

Таким чином, радянська модернізація створила особливу систему соціокультурних цінностей, де переважали патерналізм, зрівнялівка, одночасна надія на владу й недовіра до неї, яка, однак, не заважала перетворенню держави з її гіпертрофічними функціями на орган, що повністю замінював інститут індивідуальної свободи. Цілком зрозуміло, що соціалістичний експеримент ніколи б не мав успіху, якби не відповідав більшості укорінених цінностей українського суспільства – традиції державного патерналізму й традиціоналізму.

А про те, що такий експеримент виявився можливим і життєздатним, свідчать сім десятиліть існування СРСР, а також «досягнення» уряду у формуванні нової радянської ідентичності. Як свідчать соціологічні дослідження, напередодні розпаду Радянського Союзу 43 % російської громадськості ідентифікували себе з росіянами, у той час, як 42 % – вважали себе радянськими [298, с. 34]. Ця ідентичність виявилась досить живучою в Україні. Соціологічне дослідження, проведене весною 1994 р. з метою порівняння національної та соціальної ідентичності на Заході й Сході країни, пропонувало опитуваним вибрати із переліку можливих свою належність. Як

результат, 45 % респондентів визначили себе радянськими громадянами, 25 % українцями і лише 20 % росіянами [299, с. 7–9].

Ці дані переконують нас у тому, що вплив на свідомість українського народу таких інституціональних чинників, як влада та ідеологія (сформована й реалізована державним апаратом), зумовив певну модифікацію соціокультурних цінностей, притаманних українцям середньовічної доби [300, с. 268–273]. Цей факт необхідно остаточно визнати й відійти від наївного апелювання до ілюзорної постаті українця – носія ідеалів козацької вольниці, селянського індивідуалізму та лібералізму. У цьому плані більш продуктивним для розбудови моделі розвитку України буде дослідження того, яким є сучасний українець, той реальний економічний суб'єкт, що у взаємодії з собі подібними істотами, створює цілком реальні інститути суспільної координації.

#### **4.3. Етнометричні підходи до порівняльного аналізу цінностей сучасного суспільства**

Виявлення цінностей сучасних українців, а також оцінювання їхнього впливу на орієнтацію суспільства в бік переважно ринкових або державних інститутів координації є досить складним завданням, оскільки стикається з невизначеністю та дискусійністю питань, у яких розглянуто принципову можливість зміни цінностей. У вітчизняній економічній науці з особливою гостротою сприймаються ідеї впливову радянських цінностей на менталітет пересічного українця. Зокрема, продовжує культивуватись ідея про притаманність українцям у незмінному вигляді етносних цінностей княжої доби й періоду козацької України, з чого, на думку багатьох науковців, випливає факт виключної орієнтації українського суспільства на західноєвропейські ліберальні моделі економічного розвитку [127, 301–302]. У зв'язку з цим виникає необхідність доведення поданих нами у попередніх розділах роботи теоретичних положень про принципову можливість зміни цінностей. Це завдання може бути виконано тільки на основі емпіричних досліджень, але в Україні вони, на жаль, не набули поширення, а їх результати подано в небагатьох роботах [303, 304].

Через недостатність необхідних емпіричних даних про цінності в нашій країні, а також, враховуючи наявність певних недоліків у методологічних засадах етнометричних досліджень, які вже застосовувались в Україні, вважаємо за необхідне спершу сформулювати теоретико-методологічний підхід до виявлення й аналізу цінностей пересічного українця, а вже після цього здійснити їх лонгітюдне дослідження. Ці додаткові завдання теоретико-методологічного плану дещо відхиляють нас у бік від основної лінії аналізу ментальних рис українців, однак без такого кроку не буде можливості завершити формування цілісної концепції оптимального співвідношення державних і ринкових механізмів координації в національній економіці.

Слід відзначити, що уявлення про незмінність цінностей і культури, принаймні протягом одного людського життя в сучасній науці розділились на

два напрями. Одні дослідники, і їх переважна більшість, спираючись на класичні роботи М. Вебера, Д. Норта, Л. Харрісона та С. Хантігтона, вважають цінності незмінними або малорухливими [305–307]. Цей факт, на їх думку, досить суттєво впливає на всі сфери суспільного життя й обмежує можливості свідомого конструювання моделі соціально-економічного розвитку кожної конкретної національної економіки.

Друга група вчених вважає цінності достатньо змінними для того, щоб залежно від впливу певних факторів (наприклад, економічних або політичних) сформувані ціннісну основу для здійснення соціально-економічних перетворень суспільства [308–311].

Такі протилежні позиції вимагали точного підтвердження наявності зв'язку між культурно-ціннісними розбіжностями цивілізацій та їхнім економічним розвитком, а також того, настільки рухливими є цінності та якою мірою їх можна вважати непереборною перешкодою для модернізації. Відповідь на ці запитання остаточно сформувалася тільки в кінці ХХ ст. з появою та розвитком нового напрямку етносоціальних досліджень – етнометрії, що базується на аналізі ментальних характеристик різних етнічних груп шляхом використання формалізованих методів. Перші, найбільш масштабні проекти діагностики цінностей, були здійснені засновником етнометрії нідерландським ученим Г. Хофстедом ще в кінці 1960-х – на початку 1970-х років. Його підхід було реалізовано до вивчення того, як цінності, пов'язані з особливостями культури, впливають на поведінку працівників ІВМ – однієї з найбільших мультинаціональних корпорацій світу.

Емпіричні дані, які використовував Хофстед для висновків про панівні цінності, були отримані в 1980 р. під час анкетування працівників філій цієї компанії у 40 країнах, а всього в опитуванні брали участь 116 тис. осіб. На основі отриманих даних учений виділив чотири показники для характеристики й опису переважних ціннісних систем, притаманних представникам різних країн та етнічних груп. Ось ці критерії: «дистанція по відношенню до влади», «індивідуалізм», «маскуліність», «уникнення невизначеності» [312]. Надалі список досліджуваних країн було розширено до 70, а перелік чотирьох показників було доповнено Хофстедом п'ятим, що отримав назву конфуціанського динамізму, перейменованого згодом у «довгострокову орієнтацію». Охарактеризуємо коротко кожен з названих критеріїв для визначення переважних у суспільстві цінностей.

Дистанція по відношенню до влади (PDI – Power Distance) – це оцінка готовності людей приймати нерівномірність розподілу влади в інститутах та організаціях. Цей показник характеризує, якою мірою представники різних культур створюють і підтримують розбіжності в статусі та владі між взаємодіючими індивідами. У культурах з високим показником PDI активно продукуються правила, механізми, ритуали, що підтримують і посилюють ієрархічні відносини між членами суспільства. Це своєрідна оцінка авторитаризму – там, де існує більша дистанція по відношенню до влади, сама влада розглядається як найбільш важлива частина життя, причому акцент



робиться на владу примусову. У культурах з невисоким показником PDI спостерігається певне ігнорування владної диференціації, тобто набагато важливішою є компетентність влади, повага до особистості й рівність.

Індивідуалізм (IDV – Individualism) – показник того, настільки в суспільстві підтримуються індивідуалістичні тенденції на противагу груповим або колективістським. В культурах, де переважають перші, потреби, бажання, інтереси окремої людини виявляються важливішими за групові або колективні. У такому суспільстві індивіди прагнуть більшою мірою турбуватися тільки про себе та про власні сім'ї. У культурах із колективістським спрямуванням, навпаки, утверджуються цінності, що передбачають жертвність особистих інтересів заради суспільного блага. За таких умов індивіди мають схильність поєднуватися у певні групи, які несуть відповідальність за людину в обмін на її лояльність.

Маскулінність (MAS – Masculinity) – відображає схильність людей до наполегливості й жорсткості, зосередженості на матеріальному успіху, відсутності інтересу до інших людей та умов їхнього життя. В основу цього показника закладено традиційні гендерні відмінності між чоловіком і жінкою, з яких на ґрунті тих чи інших культур формуються розбіжності їхніх соціальних ролей, функцій або становища. Іншими словами, цей показник оцінює, настільки в суспільстві виражені чоловічі риси (більша агресивність, наполегливість, самовпевненість, успіх, конкурентність) на противагу жіночим, більш духовним – солідарності, співробітництву, меншій зорієнтованості на успіх, турботі про слабких, підтримці особистих стосунків.

Уникнення невизначеності (UAI – Uncertainty Avoidance) – це своєрідний індикатор того, настільки люди відчувають загрозу від неоднозначних, незрозумілих і нечітких ситуацій та намагаються ухилитися від них через прийняття чітких правил, вірячи в абсолютну істину й відмовляючись від девіантної поведінки. Представники культур з високим рівнем уникнення невизначеності зорієнтовані на чіткі правила. Вони відчувають потребу в формалізованих вказівках і нормах поведінки, характеризуються високим рівнем тривоги, неритмічністю праці («авральністю»), схильністю до соціального консенсусу, а також низьким рівнем толерантності до людей і груп з іншими уявленнями та поведінкою. Такі суспільства відзначаються більш вираженою схильністю чинити опір будь-яким змінам і невисоким прагненням до ризику. У культурах з низьким рівнем уникнення невизначеності, навпаки, наявне толерантне ставлення до непередбачуваних ситуацій. Із їх настанням люди починають імпровізувати й проявляти ініціативу та схильність до ризику. У країнах з такою культурою має місце негативне ставлення до уведення строго формалізованих правил, їх розробляють і застосовують тільки в разі крайньої необхідності, оскільки люди здатні вирішувати проблеми і без детальної регламентації.

Довгострокова орієнтація (LTO – Long Term Orientation) демонструє здатність суспільства переборювати тривогу й стреси, викликані ситуаціями невизначеності. Високий рівень даного показника свідчить про те що

суспільство проявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє, надаючи менше переваг традиціоналізму й короткостроковій тактичній орієнтації. У суспільствах, чітко спрямованих на довгострокову орієнтацію, люди визнають важливість наполегливості, статусного принципу взаємовідносин, бережливості й почуття сорому. Такі цінності сприяють підприємницькій активності. Дійсно, результатом цілеспрямованості й наполегливості найчастіше буває діловий успіх, а гармонійна та стійка ієрархія полегшує виконання рольових обов'язків, бережливість створює умови для нагромадження капіталу і, нарешті, почуття сорому примушує людей бути більш чутливими до соціальних контактів і ретельно виконувати взяті на себе обов'язки. Низький показник довгострокової орієнтації, навпаки, стримує підприємництво. Прагнення до стійкості й стабільності, якщо воно перевищує певну межу, перешкоджає ініціативі, ризикованості й гнучкості. Надмірна повага до традицій пов'язана з несприйняттям усього нового, з відсутністю схильності до змін.

Значення охарактеризованих вище показників були отримані в процесі проведення масових соціологічних опитувань у різних країнах під час реалізації нового проекту «Модуль дослідження цінностей» (Value Survey Module 1994 – VSM 94). Вони дали можливість встановити місце кожної країни на загальносвітовій ментальній карті, а також кількісно визначити, наскільки є великі розбіжності з огляду на ці індекси існують між представниками різних національностей. У табл. 4.4 подано значення індексів Г. Хофстеда, отриманих в окремих країнах світу за розробленою ним методикою (загалом тоді було обстежено 62 країни).

Таблиця 4.4

Ціннісні показники Г. Хофстеда у 40 краях світу

Країни	Дистанція влади (PDI)	Індивідуалізм (IDV)	Уникнення невизначеності (UAI)	Маскуліність (MAS)	Довгострокова орієнтація (LTO)
Австралія	36	90	51	61	31
Австрія	11	55	70	79	31
Аргентина	49	46	86	56	–
Бельгія	65	75	94	54	38
Бразилія	69	38	76	49	65
Великобританія	35	89	35	66	25
Венесуела	81	12	76	73	–
Греція	60	35	112	57	–
Гонконг	68	25	29	57	96
Ізраїль	13	54	81	47	–
Індія	77	48	40	56	61
Ірландія	28	70	35	68	43
Іспанія	57	51	86	42	19
Італія	50	76	75	70	34
Канада	39	80	48	52	23

Китай	80	20	30	66	118
Колумбія	67	13	80	64	–
Мексика	81	30	82	69	–
Нідерланди	38	80	53	14	44
Нова Зеландія	22	79	49	58	30
Норвегія	31	69	50	8	44
Пакистан	55	14	70	50	0
Португалія	63	27	104	31	30
Росія	93	39	95	36	–
Сінгапур	74	20	8	48	48
США	40	91	46	62	29
Тайланд	58	17	69	45	87
Тайвань	64	20	64	34	56
Туреччина	66	37	85	45	–
Філіппіни	94	32	44	64	19
Франція	68	71	86	43	39
Швеція	31	71	29	5	33
Швейцарія	34	68	58	70	40
Югославія	76	27	88	21	–
Японія	54	46	92	95	80

Джерело: [331, с. 500, 502].

Паралельно з проектом VSM 94 проводились також інші дослідження, які дещо розширювали поле діагностики цінностей. Так, на базі методики Г. Хофстеда було розроблено нову концептуальну модель дослідження цінностей, яка втілилася в міжнародному проекті GLOBE (Global leadership and organizational behavior effectiveness) під керівництвом Р. Хоуза. У цьому проекті аналіз базувався вже на дев'ятьох культурних показниках. Без змін залишилося тільки два індикатори Хофстеда – дистанція по відношенню до влади та уникнення невизначеності. Замість показника маскулітності в проекті GLOBE було введено два інших – гендерний егалітаризм і наполегливість. Для вимірювання колективізму застосовувалось дві шкали – суспільний і сімейний колективізм. Крім цього, для формування більш повного уявлення про панівні в суспільстві цінності було розроблено три зовсім нові індикатори – гуманістична орієнтація, орієнтація на майбутнє та досяжність (див. додаток А). Проект GLOBE було розпочато в 1993 р. і він охопив 17 тисяч представників менеджменту з 825 організацій та з 61 країни світу [314–317].

Слід звернути особливу увагу на те, що методика Г. Хофстеда та її модифікації передбачали статистичний підхід до культурних явищ, оскільки були спрямовані на виявлення найбільш стабільних характеристик кожної національної культури. Отже, вони не могли надати достатнього фактичного матеріалу для доведення факту рухливості базових цінностей. Щоб простежити динаміку останніх, американський політолог і директор Інституту соціальних досліджень при Університеті штату Мічиган Р. Інглхарт (який, до речі, був керівником проекту Хофстеда) започаткував дослідження, що отримало назву «Всесвітнього огляду цінностей» (World Values Survey). Воно триває вже майже

30 років, поступово охоплюючи 75 країн світу, де проживає 85 % населення Землі [318, 319].

У цьому проекті зроблено акцент, перш за все, на політичній складовій розвитку суспільства. Дослідження підпорядковувалось з'ясуванню того, як демократизація суспільства пов'язується з процесами зміни культурних цінностей. У 1997 р. було опубліковано перші результати досліджень 1990–1991 рр., виконаних на базі вибірки із 43 країн. Вони переконливо свідчили про існування стабільних розбіжностей у свідомості людей, які проживають у багатих країнах, і тих, які населяють менш розвинуті держави. Ці розбіжності стосувались політичних, соціальних і релігійних норм та уявлень.

Переважна більшість таких розбіжностей була пояснена у «Всесвітньому огляді цінностей» через два уведені Р. Інглхартом показники: перший – «виживання / самовираження» і другий – «традиційні / секулярно-раціональні цінності». Цінності виживання – це фізична й економічна безпека, матеріальний добробут, нетерпимість до інакодумства, ксенофобія, занижена оцінка свободи й прав людини, готовність прийняти авторитаризм, покірність, схильність до віри у всемогутність науки й техніки.

Цінності самовираження, навпаки, передбачають високу оцінку особистості, свободи, прав людини, нематеріальних набутоків, успіху, прагнення до економії, рівноправ'я. У суспільстві, що розвивається на основі цінностей виживання, як правило, спостерігаються ненадійні умови існування, низький рівень добробуту. Населення таких країн відчуває загрозу, яка нібито йде від іноземців, воно не здатне сприймати етнічних розбіжностей і будь-яких культурних змін. Перші-ліпші прояви невизначеності викликають у них невпевненість у забезпеченні умов виживання. Для максимізації передбачуваності суспільного розвитку люди в такому суспільстві орієнтуються на абсолютні правила й добре відомі норми. У зв'язку з цим там переважають традиційні гендерні ролі й авторитарні політичні погляди, а рівень міжособової довіри надто низький. Цінності виживання схиляють людей до підтримки переважно державного впливу практично на всі сторони своєї життєдіяльності.

Зовсім протилежно спрямовує свій розвиток суспільство, де виживання розглядається як дещо само собою зрозуміле. Там спостерігається орієнтація на цінності самовираження окремих осіб, які виявляють бажання захищати навколишнє середовище, прагнуть до участі в прийнятті рішень з економічних і політичних питань, а рівноправ'я пов'язують з однаковою роллю чоловіка й жінки в суспільстві. Як правило, тут досягається високий рівень безпеки, а головними вважаються довіра, суб'єктивний добробут, політична й економічна активність. Етнічні й культурні розбіжності в такому суспільстві сприймаються не як загроза, а як фактор розвитку. Цінності самовираження створюють підґрунтя для ефективного функціонування ліберальних моделей.

Другий показник, уведений для огляду цінностей, відображає вплив моралі на життя в певній країні. Зокрема до традиційних цінностей відносять релігію, державу, повагу до влади, абсолютні стандарти, соціальний

конформізм, громадянську згоду перед загрозою відкритих політичних конфліктів. Одночасно секулярно-раціональні цінності – це раціональна поведінка, прагнення досягти успіху, перевага світської держави, незначна роль релігії.

Користуючись власною методикою, Р. Інглхарт дослідив цінності 65 країн за двома показниками із застосуванням факторного аналізу. Отже, спочатку розвиток країн було розглянуто з позицій «традиційних / секулярно-раціональних цінностей», що в уявленнях ученого асоціюються з процесом індустріалізації. На другому етапі факторного аналізу цінності було досліджено під кутом зору «виживання / самовираження», які співвідносяться з постіндустріальним суспільством.

За висновками Р. Інглхарта, до так званого полюсу виживання тяжіють посткомуністичні східноєвропейські, а також країни Азії й Африки. До полюсу самовираження – країни Західної Європи. Як бачимо, цінності виживання більш характерні для бідних країн, у яких показник ВВП на душу населення становить менше 2 тис. дол. на рік. І, навпаки, цінності самовираження домінують у багатих країнах, де ВВП на душу населення перевищує 15 тис. дол. на рік. При цьому багаті країни потрапляють у зону переважного впливу секулярно-раціональних цінностей, у той час як бідні – у зону традиційних. Таким чином було доведено наявність взаємозв'язку між цінностями й економічним розвитком.

Разом з цим у роботах Р. Інглхарта було показано ще одну закономірність, а саме, наявність комплексних і системних зрушень у ціннісних орієнтаціях населення досліджуваних країн з 1981–1982 по 1995–1998 рр. Виявлено, що найбільш поширена траєкторія зміни цінностей у багатьох країнах – переміщення до полюсу секулярно-раціональних цінностей, а значить, до цінностей самовираження. У той же час посткомуністичні країни (наприклад, Росія, Білорусь) демонструють протилежні зрушення.

Дещо інший підхід до розгляду цінностей було запропоновано ізраїльським психологом Ш. Шварцом. Учений розробив дві незалежні методики, які відображали два рівні аналізу – суспільний (культурні ціннісні орієнтації) та індивідуальний. Базуючись на даних про цінності, описані у філософських і релігійних пам'ятках різних культур, учений згрупував перші в окремі блоки відповідно до типів мотивацій і подав у вигляді так званих полюсів на трьох осях: автономія і належність (консерватизм); ієрархія та рівноправ'я; майстерність і гармонія (див. рис. 4.1).



Рис. 4.1. Структура культурних ціннісних орієнтацій за Ш. Шварцом [320]

Цінності автономії характерні для культур, у яких основна увага зосереджується на людині як незалежній та самостійній особистості, що здатна розвивати й виражати свої власні уподобання, почуття, ідеї. Ш. Шварц виділив два типи автономії – інтелектуальну (передбачає незалежність, відкритість, широту поглядів, здатність до винахідництва) та афективну (прагнення до насолоди, гедонізм).

З позицій цінностей належності (мають на увазі безпеку, конформізм, повагу до традицій, моральний обов'язок, соціальний порядок) особистість розглядається як така, що належить колективу. У культурах, де переважають такі цінності, присутня орієнтація на збереження існуючого порядку та ухилення від дій, які можуть порушити групову солідарність. Зміст життя людей вбачається, більшою мірою, у налагоджуванні соціальних відносин, ідентифікації з групою для співіснування й досягнення групових цілей. Отже, автономія та належність характеризують наявний у кожному суспільстві рівень співвідношення між індивідуалізмом і колективізмом.

Ієрархія та рівноправ'я відображають те, настільки люди схильні до координації своїх дій. Перша передбачає високу оцінку соціальної відповідальності, яка реалізується через ієрархічну систему рольових настанов. У культурах, де домінують подібні цінності, нерівність при розподілі влади вважається легітимною і зумовлена всім процесом соціалізації. З іншого боку, рівноправ'я заохочує визнавати рівність усіх людей перед мораллю і законами, встановленими в суспільстві завдяки загальній згоді. Соціальна відповідальність при домінуванні цінностей рівноправ'я досягається на основі визнання прав інших, засвоєння загальних уявлень про справедливість, свободу, рівність, чесність.

Показники майстерності й гармонії діагностують ставлення людей до природного та соціального оточення. Перший зосереджує в собі цінності амбіції, успіху, сміливості, компетентності й відображає прагнення до змін

навколишнього та соціального середовища заради досягнення особистих або групових цілей. З позицій же гармонії людина повинна сприймати світ таким, яким він є. При цьому переважає прагнення до його збереження, а не перебудови, за таких умов домінують цінності єднання з природою, високої оцінки прекрасного.

Так само, як і Г. Хофстед, Ш. Шварц виділив типові для кожного суспільства культурні ціннісні орієнтації шляхом усереднення ціннісних пріоритетів людей, виявлених за даними вибірок кожної з культур. На рис. 4.2 продемонстровано модель інтеркореляцій між усередненими ціннісними пріоритетами на базі 233 вибірок (брали участь 72 країни і 81 культурна група).

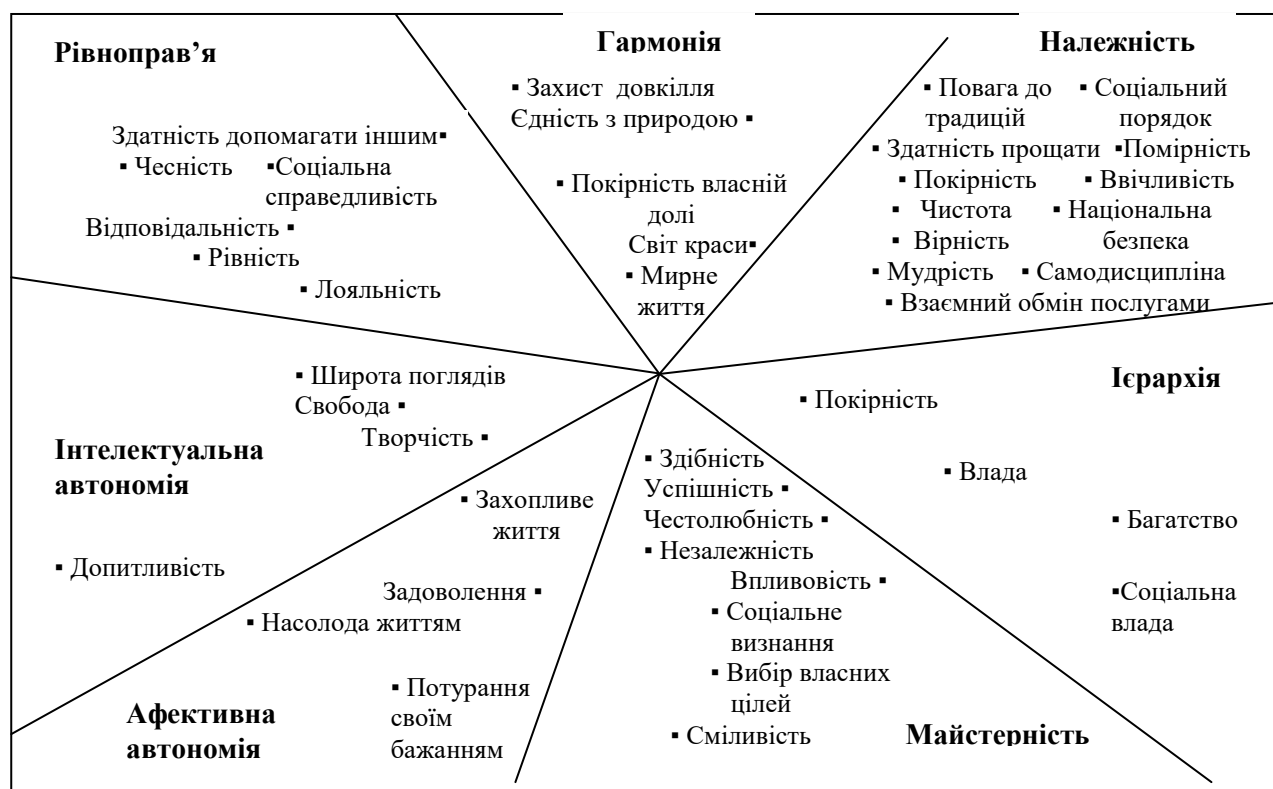


Рис. 4.2. Схема розподілу результатів багатовимірного шкалування цінностей [321]

На даній схемі усі розміщені поряд з написами помітки відповідають пунктам питальника. Так, чим вище значення кореляції між будь-якою парою цінностей, тим ближче одна від одної вони розташовані на схемі. Відповідно, чим кореляція менша, тим більш віддалені одна від одної помітки на рисунку. Як бачимо, унаслідок аналізу виявлено сім ціннісних орієнтацій, згідно з якими пункти, апріорно вибрані для подання кожної з них, локалізовані всередині окремої клиноподібної зони на схемі. У кожній із цих зон розміщено ціннісні орієнтації протилежного змісту (автономія–належність, ієрархія–рівноправ'я, майстерність–гармонія), з яких формуються три полюси широких культурних вимірів.

На початку 1990-х років Шварц здійснив порівняльний аналіз цінностей у країнах Східної й Західної Європи і визначив основні ціннісні пріоритети цих регіонів. Для виявлення культурних особливостей кожного з них учений проаналізував дані опитування викладачів і студентів у 54 країнах (включаючи 9 країн Східної Європи), що відповідало 67 національним групам. За результатами дослідження на основі багатовимірного шкалування цінностей було побудовано карту культурних дистанцій між націями (див. рис. 4.3).

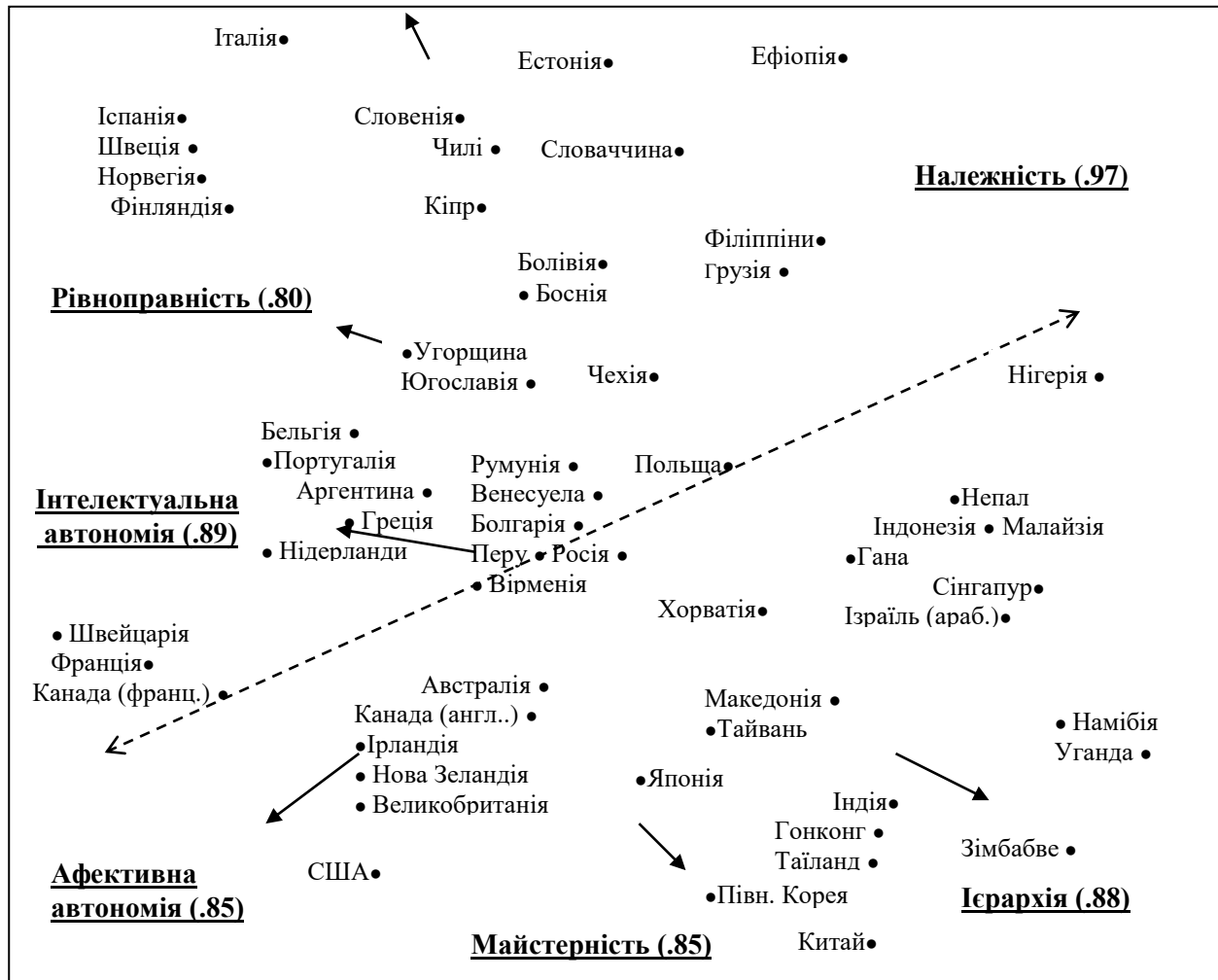


Рис. 4.3. Карта дистанцій між 67 націями за сіма культурними орієнтаціями [322]

На цій карті виділено 7 культурних груп: Західна Європа зверху зліва, Східна Європа в центрі зверху, англومовні нації зліва внизу ближче до центру, латиноамериканські нації в центрі, Південна Азія внизу справа від центру, конфуціанські культури під ними справа, африканські – ще правіше. Розміщення елементів на карті свідчить, що ті країни, у яких оцінювання автономії, рівноправ'я та майстерності має високий рівень, найбільш розвинуті. І, навпаки, країни з переважними цінностями належності, ієрархії та гармонії у своїй більшості бідні.



З'ясувалося, що для представників країн Східної Європи (досліджувались Болгарія, Грузія, Польща, Росія, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина, Естонія) більш вираженими є консерватизм та ієрархія, у той час як для Західної Європи – рівноправ'я, майстерність, інтелектуальна та афективна автономія. Оскільки в країнах Східної Європи малозначущими вважаються цінності рівноправ'я та автономії, які сприяють утвердженню й підтриманню демократії, а також слабко виражені автономія й майстерність, що є ціннісною основою для розвитку вільного підприємництва, то там спостерігається тенденція перекладати відповідальність у справі забезпечення своїх потреб на державу, а не бажання її брати на себе, а значить ризикувати й напружено працювати. Іншими словами, дослідження Шварца свідчать, що переважні в східноєвропейських країнах цінності не сприяють утвердженню там механізмів ринкової координації, а навпаки, орієнтують на патерналізм, підпорядкування владі.

Індивідуальні цінності досліджувалися Шварцом на основі портретного питальника, що включає 21 опис людей. Цінності було згруповано в 10 різних блоків (типів мотивацій), зумовлених потребами людини, що визначає спрямованість конкретних дій індивідів та всієї їхньої життєвої активності. Взаємозв'язки блоків схематично показано у вигляді кола, поділеного на 10 секторів, де розміщено типологічні індекси: влада, досягненість, гедонізм, стимуляція, самостійність, універсалізм, доброзичливість, традиція, комформність, безпека. Ці сектори об'єднані в 4 більші блоки, що формують полюси двох ціннісних осей: «налаштованість на зміни – збереження» та «вихід за межі свого власного Я – самоутвердження» [323].

Показані на рис. 4.4 пари ціннісних категорій, розташовані одна напроти одної, вступають у взаємо-зворотні відношення – коли разом із зростанням значущості однієї категорії цінностей важливість зображеної напроти знижується.

Влада відображає соціальний статус, престиж, контроль або домінування над людьми й ресурсами (виходячи при цьому з потреби в автономії та незалежності). Ціннісна категорія досягненості відображає особистий успіх індивіда і його демонстрацію через результати й здібності, які відповідають соціальним стандартам (задовольняючи при цьому потребу в самореалізації). Гедонізм характеризує ступінь задоволення індивіда рівнем свого життя, чуттєву насолоду, яку він отримує у процесі задоволення потреб. Стимуляція, у свою чергу, показує повноту життєвих відчуттів, яскравість емоцій, а також новизну й здатність до конкуренції, які необхідні для підтримання оптимального рівня активності організму людини. Самостійність характеризує незалежність особи в думках і в прийнятті рішень (тобто її самовираження), універсалізм демонструє розуміння, толерантність, вдячність і прагнення підтримувати добробут усіх людей, а також гармонізувати взаємодію людини з природою.

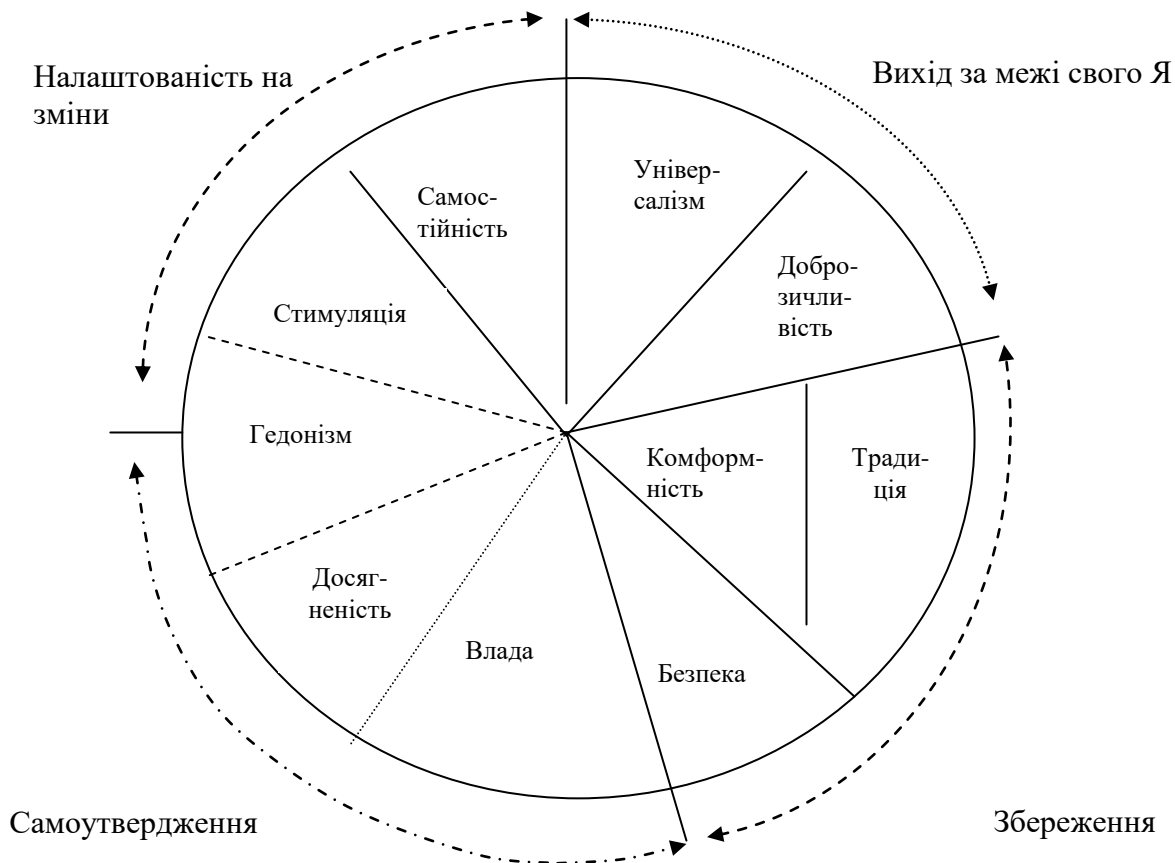


Рис. 4.4. Схема взаємозв'язків між десятьма типологічними ціннісними індексами в моделі Ш. Шварца [323]

Доброзичливість спрямована на підтримку й підвищення добробуту тільки тих людей, з якими особа вступає в тісні стосунки (задовольняючи при цьому потребу в позитивній взаємодії). Традиція сприяє повазі, сприйнятті звичаїв та ідей, які виходять із традиційної культури та релігії (за рахунок наслідування традицій люди уникають невизначеності). Комфортність обмежує дії та схильності людини, що можуть завдати шкоди іншим, а також порушити суспільні норми й соціальну гармонію (у цьому реалізується потреба людини в самозбереженні й виживанні). Безпека означає прагнення до стабільності, гармонії, захищеності окремої особистості, сім'ї, а також усього суспільства (тобто відбувається задоволення потреб, пов'язаних із безпекою).

Якщо серед членів суспільства домінують цінності, зосереджені в блоках де передбачено вихід за межі свого Я, а також налаштованість на зміни, то там спостерігається більш чітка спрямованість на ліберальний економічний устрій, а домінування цінностей збереження й самоутвердження означає прагнення такого суспільства до державно-патерналістських моделей.

Отже, застосовуючи описану діагностику цінностей, зокрема найбільш поширені методики Г. Хофстеда, Р. Хоуза, Р. Інглгарта й Ш. Шварца, маємо можливість виявити ті з них, що переважають у тому чи іншому суспільстві, а також з'ясувати, наскільки соціально-економічні моделі розвитку певних країн наближені або віддалені одна від одної. Побудувавши зведену таблицю

показників найбільш поширених методик діагностики цінностей, можемо зробити висновок про часткову відповідність між ними.

Таблиця 4.5

Порівняння ціннісних показників, що використовуються у найбільш поширених етнометричних методиках

Г. Хофстеда	Методики	
	Р. Інглхарта	Ш. Шварца
Індивідуалізм (IDV)	Традиційні / секулярно-раціональні цінності	Автономія, належність
Дистанція влади (PDI)	Цінності виживання / самовираження	Ієрархія, рівноправ'я
Маскулінність (MAS)	Відповідності немає	Відповідності немає
Уникнення невизначеності (UAI)	Відповідності немає	Відповідності немає
Довгострокова орієнтація (LTO)	Відповідності немає	Відповідності немає

Як свідчать дані табл. 4.5, у всіх методиках практично аналогічними є показники, що характеризують ментальні цінності індивідуалізму й ієрархічності. Більше того, саме Шварц виявив кореляції уведених ним показників з індикаторами Хофстеда за результатами дослідження 57 націй. Показники індивідуалізму корелюють з належністю (-.59), афективною автономією (.63) та інтелектуальною автономією (.49); полюс ієрархії за ознакою ієрархії-рівноправ'я концептуально перетинається із показником дистанції влади у Хофстеда. Зокрема емпірично остання корелюється з ієрархією (.30) і з рівноправ'ям (.46).

Емпіричні дослідження показників Інглхарта демонструють наявність кореляції між традиціоналізмом / секулярним раціоналізмом і належністю (-.51), афективною автономією (.42) та інтелектуальною автономією (.51). Виживання / самовираження корелює з рівноправ'ям (.73) та з ієрархією (-.41). Між іншими ціннісними показниками було виявлено досить слабку кореляцію або констатовано повну відсутність зв'язку.

Як свідчить проведене порівняння, аналогії в трьох методиках діагностики цінностей індивідуалізму й ієрархії – це не просто збіг обставин. Саме ці показники вважаються базовими цінностями неформальних інститутів західноєвропейської цивілізації. Отже, на нашу думку, аналізуючи їхнє місце в українському суспільстві, можна виявити те, настільки прийнятна для нього ліберальна модель розвитку.

Сьогодні, на жаль, ми не володіємо повним набором етнометричних індикаторів, які б давали змогу оцінити місце України на ментальній карті світу, а також визначити близькість або віддаленість її ментальних основ від ліберальних цінностей західного суспільства. Країни пострадянського простору протягом тривалого часу через причини ідеологічного характеру були закриті

для подібних досліджень, тому масові опитування населення з метою діагностики цінностей не мали в них більш-менш систематичного характеру.

Найбільш визначним із існуючих нечисленних спроб дослідити цінності за методикою Хофстеда може вважатися, на нашу думку, опитування, здійснене Д. Майтрі й Т. Бредлі в 90-ті роки ХХ ст., яке охопило 5 400 респондентів у трьох східнослов'янських країнах – Росії, Білорусі та Україні [324]. Це опитування заслуговує на увагу, перш за все, тим, що воно було єдиним дослідженням, яке проводилося у всіх названих країнах одночасно. Два наступні опитування за методикою Г. Хофстеда не носили масового характеру і охоплювали тільки одну країну. Так, у межах крос-культурного дослідження Colaborative International Study of Managerial Stress (CISMS), яке проводилося в 1996 р., було опитано 265 осіб в Україні [325], а в 2005 р. подібне дослідження було здійснене Р. Кюстіном у Мінську (вибірка налічувала 1043 респонденти) [326].

Таблиця 4.6

Значення етнометричних індексів Г. Хофстеда у східнослов'янських країнах

Країни	Індивідуалізм	Дистанція влади
Результати опитування Д. Майтрі й Т. Бредлі		
Росія	31	43
Україна	51	23
Білорусь	58	44
Результати опитування П. Спектра, К. Купера і К. Спаркса		
Україна	54	45
Результати опитування Р. Кюстіна		
Білорусь	66	61

Джерело: [327, с. 164].

Результати цих трьох досліджень, згруповані в табл. 4.6, дозволяють стверджувати, що показник індивідуалізму в Україні та Білорусі має значно вище значення, ніж у Росії (51 і 58 проти 31 у Д. Майтрі й Т. Бредлі). Величина показника дистанції влади в тому самому дослідженні майже однакова в Росії та Білорусі (43 і 44), у той час як опитування в Україні показало відчутно менші значення цього показника (23). Опитування CISMS виявило в Україні більш високий рівень індивідуалізму (54) й дистанції влади (45) порівняно з даними, отриманими Д. Майтрі й Т. Бредлі. Результати опитування Р. Кюстіна в Білорусі свідчать про досить високі значення показника індивідуалізму (66) і дистанції влади (61). Невідповідність між одними і тими самими показниками Хофстеда у всіх трьох дослідженнях, на нашу думку, можна пояснити різним якісним складом вибірки. У цілому ж результати проведених опитувань свідчать про те, що українське суспільство більш зорієнтоване на ліберальну модель розвитку, ніж російське, оскільки в першому досить сильно виражений індивідуалізм і відчутно менше – дистанція влади.

На основі даних поки що єдиного на сьогодні загальноросійського опитування за методикою Г. Хофстеда, організованого в 2010 р. Н. Тихомировою за участю Ю. Латова й Н. Латової, було визначено місце Росії на ментальній карті світу. Наведена нижче схема демонструє ментальні розбіжності країн світу в домінуванні патерналізму (дистанція влади) та індивідуалізму, виявлені із застосуванням методики Г. Хофстеда (див. рис. 4.5).

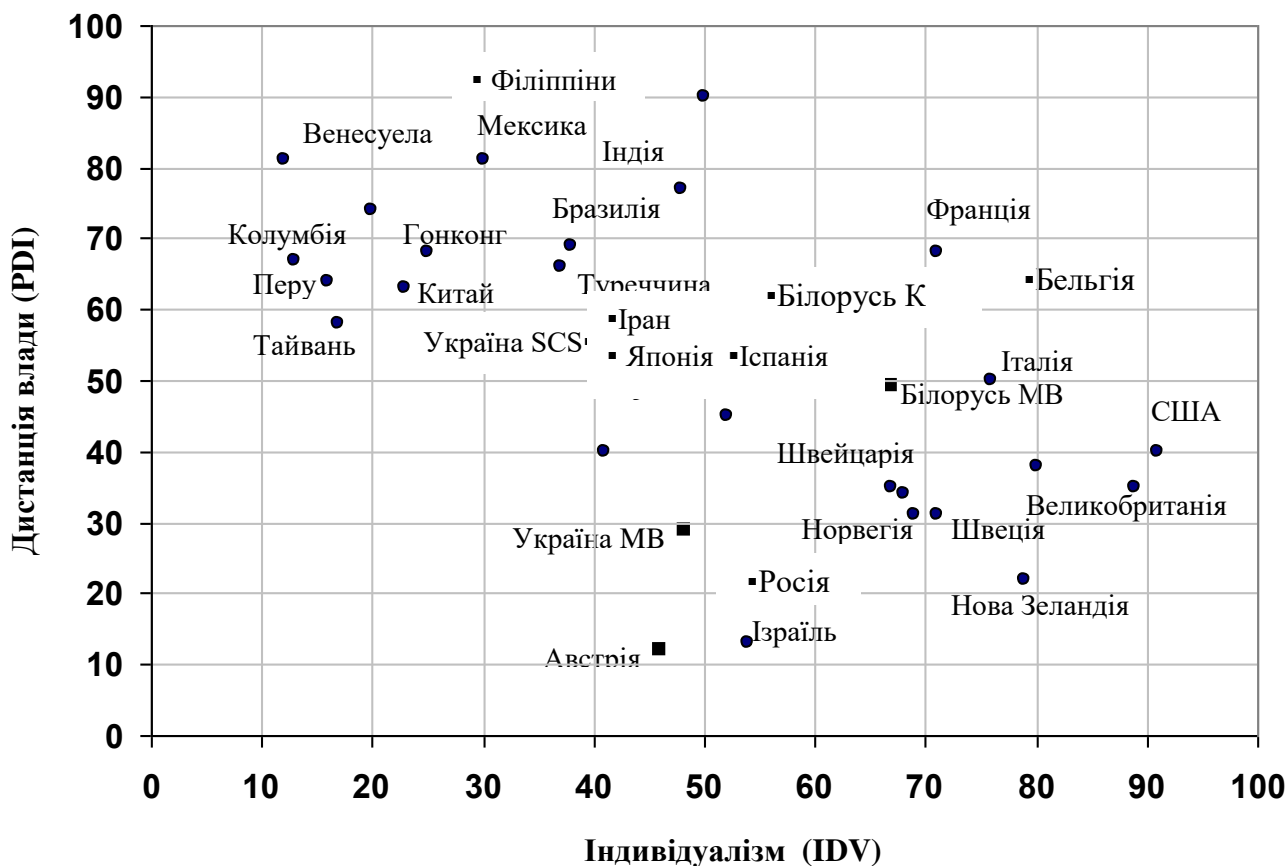


Рис. 4.5. Карта ментальних розбіжностей у країнах світу в домінуванні патерналізму (дистанції влади) та індивідуалізму, виявлених за методикою Г. Хофстеда

Джерело: [328, с. 445].

На цій карті досить чітко видно, що Росія розміщується у тій самій зоні ментальності, що й Україна та Білорусь за даними Д. Майтрі й Т. Бредлі. Усі три країни опинились між Сходом і Заходом (хоча Росія – ближче до Сходу, а Україна і Білорусь – до Заходу).

Щодо застосування методики Шварца для дослідження культурних цінностей країн пострадянського простору, то протягом 1999–2000 рр. у межах проекту «Наступність та змінність базових цінностей російської культури» професором психології ДУ ВШЕ Н. Лебедевою було проведено відповідний емпіричний аналіз цих явищ на базі опитування 424 респондентів. Дослідницю цікавило, наскільки будуть відмінними дані, отримані в Росії 1999 р. від результатів опитування, проведеного Ш. Шварцем в 1992–1994 рр., тобто те, як

змінилося ставлення росіян доцінностей за сім років трансформаційних процесів [329].

Таблиця 4.7

Порівняння ставлення громадян до цінностей у Росії та країнах Східної та Західної Європи

Блок цінностей	Учителі			Студенти		
	Східна Європа	Західна Європа	Росія	Східна Європа	Західна Європа	Росія
Консерватизм	4,15	3,51	4,38	3,83	3,32	3,71
Ієрархія	2,19	1,28	3,05	2,23	2,01	3,1
Гармонія	4,24	4,3	4,28	4,11	4,05	3,69
Рівноправність	4,74	5,35	4,93	4,63	5,21	4,27
Інтелектуальна автономія	4,15	4,6	4,05	4,23	4,61	4,65
Афективна автономія	3,13	3,76	2,95	3,78	4,23	3,98
Майстерність	3,84	3,98	3,98	4,22	4,27	4,43

Джерело: [329, с. 66].

Результати дослідження свідчать, що за ці роки у своєму ставленні до майстерності й інтелектуальної автономії російські студенти випередили не тільки східноєвропейських, але й західноєвропейських однолітків, а до того ж викладачі з огляду на цінності майстерності зрівнялись із західноєвропейськими колегами. У ставленні до цінностей афективної автономії російські студенти перевищили середні показники східноєвропейських країн, але поступилися країнам Західної Європи. Одночасно на фоні таких позитивних зрушень на шляху зміцнення ціннісної бази вільного підприємництва, можна відзначити зростання поваги до цінностей ієрархії та консерватизму, які зумовлюють потребу в посиленні ролі держави.

На жаль, культурні ціннісні орієнтації, які відображають цей суспільний рівень дослідження, були в повному обсязі виявлені тільки в Росії. В Україні вони поки що не досліджувалися. За методикою Ш. Шварца діагностувались лише індивідуальні цінності, властиві українцям, у ході реалізації масштабного міжнародного проекту «Європейське соціальне дослідження» [European Social Survey – (ESS)] – всеєвропейського опитування 2004–2006 рр., яке охоплювало 24 країни світу, при цьому вибірка налічувала 45 651 респондент [330].

Україна долучилася до цього проекту тільки на другому етапі. У лютому–березні 2005 р. під час всеукраїнського дослідження, яке виконав Інститут соціології НАН України за фінансової підтримки Фонду «Відродження» було проведене опитування громадян нашої країни (вибірка налічувала 2031 особу), за стандартним портретним питальником (Portrait Values Questionnaire) [331]. Це дослідження вперше дало можливість отримати ціннісний портрет населення України у зіставленні з більшою частиною населення Європи.

На рис. 4.6 продемонстровано середні значення ціннісних індексів України порівняно з тими самими показниками з сукупного масиву 23 інших європейських країн – учасниць міжнародного проекту ESS. Ціннісні індекси на цьому рисунку розташовані в порядку зниження їхньої значущості для жителів європейських країн. Масиви показників кожної із 23 країн скомпановано таким чином, щоб їхнє представництво в сукупному європейському масиві даних було пропорційне частці населення цих країн.

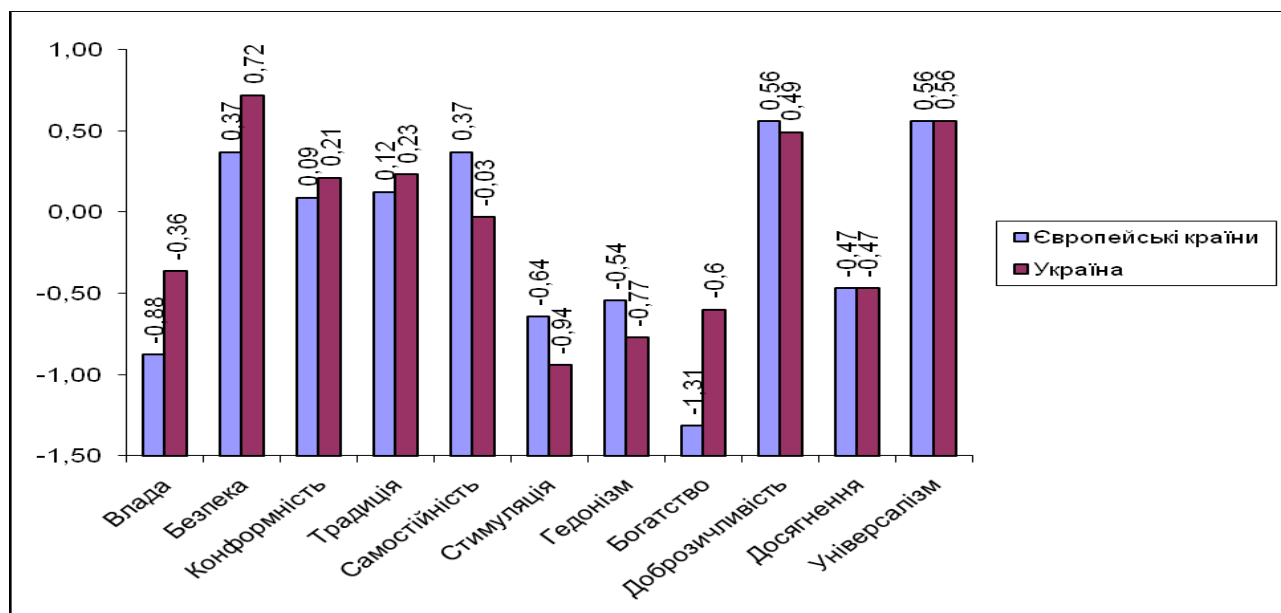
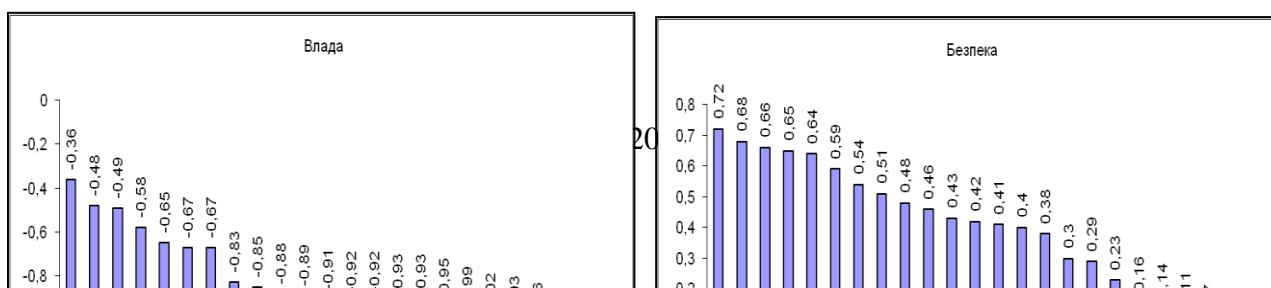


Рис. 4.6. Середні значення 11 ціннісних індексів України порівняно з тими самими показниками сукупного масиву 23 інших європейських країн – учасниць ESS [304]

Результати досліджень, подані на рис. 4.6, свідчать, що для європейського населення в цілому найбільш значущими цінностями є доброзичливість та універсальність, а найменш важливими – влада й стимуляція. В Україні, навпаки, цінності безпеки, конформності, традиції та влади виражені значно сильніше за цінності самостійності, гедонізму, стимуляції й доброзичливості. Іншими словами, навіть досить поверхневе зіставлення переконує нас у тому, що українське населення більш прихильно ставиться до тих цінностей, які відносяться до категорії збереження, на противагу цінностям із блоку налаштованості на зміни. Крім цього, населення України випереджає громадян інших країн у своїй прихильності до компонентів самоутвердження, саме тому, що вони означають багатство й владу над людьми, а не демонстрацію своїх здібностей.

Більш детальну інформацію про відмінність у ставленні до цінностей українських громадян від населення інших європейських країн подано на рис. 4.7. Тут цінності ранжовано в порядку зниження їхньої важливості.



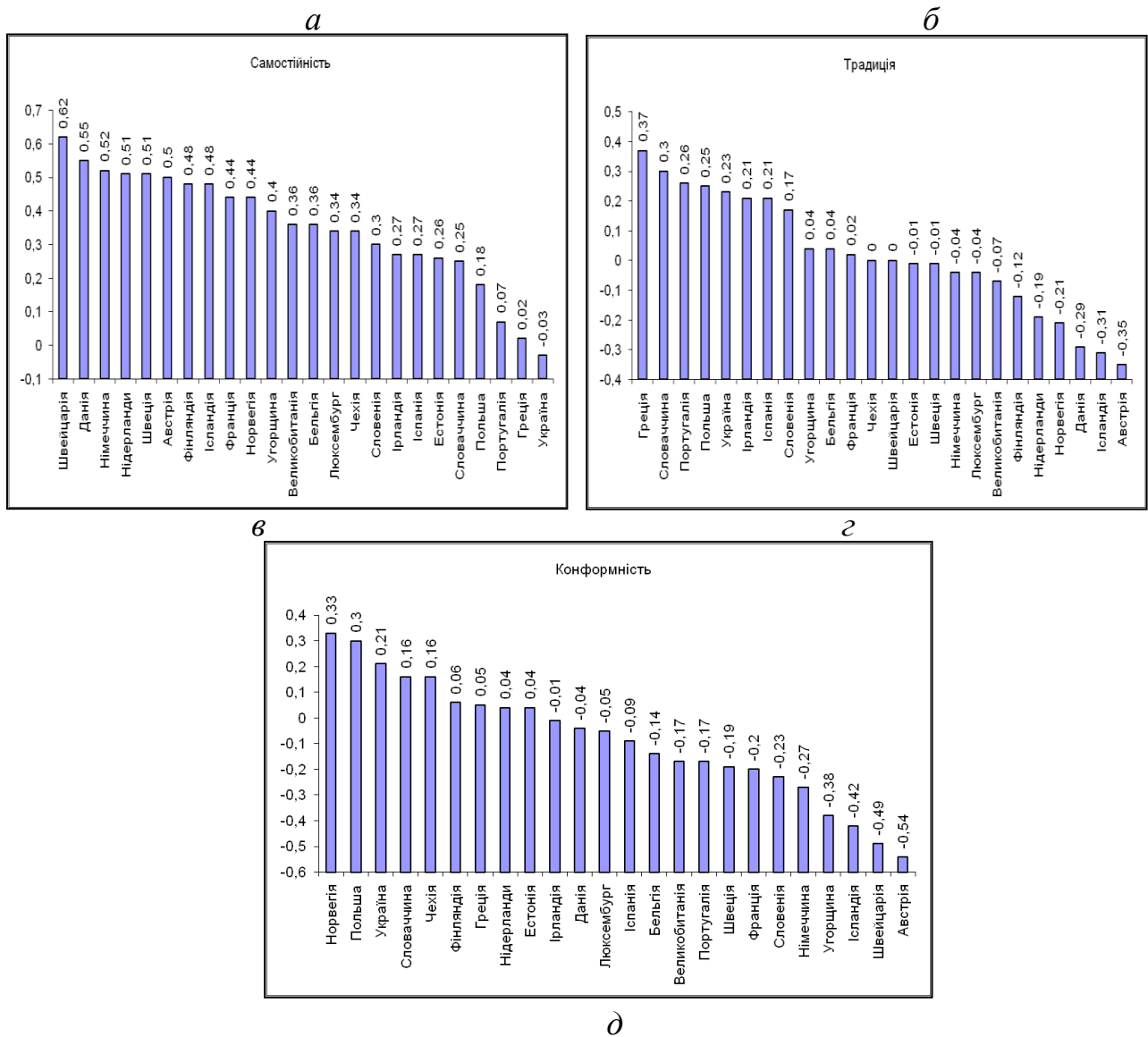


Рис. 4.7. Відмінності у ставленні до цінностей громадян України від населення інших європейських країн

Звертаючи особливу увагу на ці дані, можемо відзначити колосальний відрив українського населення від європейського у ставленні до цінностей влади, безпеки, традицій, комформності, що схиляють людей сприймати ті



економічні моделі, де переважає вплив державних форм координації. Щодо цінностей, на яких базується ринкова координація (самостійність, гедонізм, стимуляція, доброзичливість), то вони важливі для українців меншою мірою.

Етнометричні дослідження, проведені за методикою Г. Хофстеда, свідчать про більшу зорієнтованість України на ліберальну модель розвитку суспільства порівняно з Росією, оскільки в нашій країні досить сильно виражений індивідуалізм і відчутно менше – дистанція влади. Одночасно дослідження цінностей в Україні за Шварцем, проведене на індивідуальному рівні, демонструє високу значущість цінностей влади, безпеки, традиції, конформізму. У зв'язку з цим громадяни України більш прихильно ставляться до тих моделей розвитку, що перебувають під впливом державних форм координації. Основоположні ж цінності ринкової координації (самостійність, гедонізм, стимуляція, доброзичливість), виявились в українців менш значущими. Все це дещо «розмиває» сприйняття України в очах світової спільноти як держави, що має високий потенціал ліберальних цінностей і, відповідно, ставить під сумнів можливість у короткий термін побудувати соціально-економічну модель, в якій би переважала ринкова координація.

## **Розділ 5. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗБУДОВИ МОДЕЛІ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

## 5.1. Методика й результати дослідження ментальної складової поєднання ринкової та державної координації економічної діяльності

Ретроспективний аналіз цінностей українського народу в історичному контексті, а також дані про окремі сторони української ментальності, отримані в результаті опитування за методиками Г. Хофстеда та Ш. Шварца, дають підстави дійти висновку, що на сьогодні ці глибинні підвалини функціонування інститутів схиляють суспільну свідомість до сприйняття більшою мірою державних, ніж ринкових форм координації. Швидкість, з якою відбувалися соціально-економічні перетворення в українському суспільстві, сприяла відриву імплантованих у вітчизняний економічний і політичний простір ринкових інститутів від ціннісних основ, на яких вони могли б ефективно функціонувати. Цінності, характерні для переважної більшості населення, просто не встигали змінюватись відповідно до суспільних трансформацій, тому, на наше глибоке переконання, і суспільні реформи виявились малоефективними [332].

Як уявляється, для створення науково виваженої концепції розбудови ефективної моделі координації в національній економіці, а також для розробки практичних кроків на шляху до її реалізації, необхідно виявити ті глибинні цінності, що домінують на сьогодні в українському суспільстві. Вирішення цього завдання, з одного боку, відкриє можливість зрозуміти переважні серед українців орієнтації на сприйняття певних координаційних моделей, а з іншого – дозволить виявити ціннісні основи інституціональних факторів, за допомогою яких можна здійснити необхідні реформи.

Незважаючи на отримання в Україні певних етнометричних даних, ми, однак, все ще не можемо дати повну характеристику ментального профілю української нації. Ми переконані, що проведені в нашій країні опитування, не відображають усієї повноти необхідних аспектів формування ціннісної основи впливу на суспільство інституціональних чинників. Перш за все нас не задовольняє часовий фактор. Опитування за методикою Г. Хофстеда в Україні здійснювалися ще у 90-ті рр. ХХ ст., а за методикою Ш. Шварца – у 2005 р. Певна річ, що за 5 або 10 років перебігу трансформаційних процесів могли відбутися певні зміни у ціннісних орієнтаціях українців і сьогодні це може суттєво вплинути на сприйняття ними здійснюваних реформ.

Ще одним досить суттєвим моментом є те, що існуючі на сьогодні етнометричні показники в Україні було отримано за результатами вибірок, якісний склад яких не можна вважати досконалим. Так, у вибірках Бредлі та Майтрі, сформованих для опитування українців за методикою Г. Хофстеда, основною групою респондентів виступали студенти, а у вибірках проекту CISMS – працівники тільки однієї галузі промисловості. Щодо методики Ш. Шварца, то в ній також домінують студенти, ментальні особливості яких порівнюють з високоінтелектуальною категорією населення – викладачами. Ще

одна особливість згаданої методики – виключно індивідуальний рівень дослідження.

Такі вибірки, безумовно, не здатні повною мірою відобразити ментальні риси пересічного громадянина нашої країни. Наприклад, студенти являють собою найбільш рухливий і нестійкий у ставленні до укорінених цінностей прошарок суспільства, а викладачі завжди завдяки специфіці своєї освіти та роду діяльності є носіями більш високих у духовному відношенні цінностей. У зв'язку з цим виникає необхідність доповнення отриманих раніше етнометричних даних необхідними додатковими індикаторами.

Поряд з цим, належить удосконалити саму процедуру проведення опитувань за найбільш поширеними етнометричними методиками. Перш за все, це стосується якісного складу вибірки. На нашу думку, вона має охоплювати різні прошарки населення, а не будуватися на основі якоїсь однієї соціальної групи. Разом з цим у вибірці має бути враховано рівень освіти, статево-вікову структуру, а також відображено ціннісні орієнтації кількох поколінь українців. Як уявляється, здійснивши відповідні корективи у формування якісного складу вибірки респондентів, можна очікувати отримання більш достовірних результатів.

З цією метою автором у складі наукової групи ДВНЗ «Національний гірничий університет» за участю завідувача кафедри економічної теорії та основ підприємництва Волошенюка В. В. і доцента кафедри обліку й аудиту Литвиненко Н. І. у жовтні 2009 – серпні 2010 рр. було проведено опитування національного масштабу за методикою Г. Хофстеда, а також здійснено власне дослідження спрямоване на виявлення переважної орієнтації населення на ринкові чи на державні механізми координації. Для опитування було обрано останню версію методики Г. Хофстеда – VSM 08 [333], а також анкету із розроблених безпосередньо автором тестів для діагностування схильностей українців до переважного сприйняття ринкової або державної форми примусу до виконання правил [334].

Слід зауважити, що за версією VSM 08 масові компаративістські дослідження країн тільки-но розпочинаються, а їх результати ще не подано в доступних нам зарубіжних публікаціях. Саме через це виявлені ознаки ментального профілю української нації на сьогодні ми ще не зможемо порівняти з показниками ментальності інших країн – це справа майбутнього. Незважаючи на відсутність такої можливості при позиціюванні отриманих результатів уже сьогодні, нова версія методики Г. Хофстеда виявилась більш прийнятною для нашого дослідження, оскільки містить два нових індикатори – індекс терпимості супроти стриманості (IVR) та індекс монументалізму (MON).

Індекс терпимості супроти стриманості поділяє всі суспільства на такі, в яких терпимість висока, а моральні настанови дозволяють відносно вільно задовольняти певні потреби й виражати почуття, що мають відношення до вільного часу, веселощів і чуттєвої насолоди. На протилежному полюсі – ті суспільства, де домінує стриманість. Тут мораль значно більшою мірою контролює задоволення перелічених вище потреб, унаслідок чого люди

відчувають менше прагнення до життєвих насолод. За показником індексу терпимості супроти стриманості одночасно можна судити про те, як суспільство буде сприймати все нове – ідеї, погляди, вплив інших культур.

Індекс монументалізму відображає здатність людей відстоювати власну позицію й захищати свою гідність на протигагу адаптивності, яка свідчить про покірність і поступливість (приспосовуваність). Високий рівень монументалізму відображає наявність у національній свідомості незмінних цінностей і переконань. Представники таких культур відзначаються досить сильною та стійкою самоідентифікацією, а культурне пристосуванство розцінюють як свого роду зраду національних інтересів. У той же час для них характерна некритична покірливість владі й висока релігійність [335].

Розглянуті показники, на нашу думку, мають деяку спорідненість з індикаторами гедонізму, традиції, самостійності й конформності в методиці виявлення індивідуальних цінностей Ш. Шварца, однак, вони відображають суспільний рівень свідомості. У зв'язку з цим їхні значення дають нам можливість оцінити те, наскільки українське суспільство ціннісно-спрямоване на ліберальний економічний устрій (високі показники терпимості й монументалізму), а настільки – на державно-патерналістські моделі (високі показники стриманості й низькі монументалізму).

Ще однією особливістю нашого опитування за методикою Г. Хофстеда є його регіональний зріз. Як правило, усі дослідження ментальності в країнах стосувалися монолітної нації. Однак, якщо розглядати ментальність у регіональному зрізі, то відразу виявляються певні відмінності в поведінці індивідів й ціннісні спрямування, що відрізняються від загального ментального профілю нації. Наприклад, Ю. Латов звертає увагу на досить суттєві ментальні розбіжності між шотландцями, валлійцями й англійцями у Великобританії, Є. Ясін відзначає регіональну ментальну специфіку в Іспанії (баски, каталонці) тощо. Безумовно, подібні явища виражені в різних країнах з різною силою, однак, безперечно, вони виявляють вагомий вплив на сприйняття суспільною свідомістю інститутів, імплантованих у їхній економічний та політичний простір із інших країн. Іноді в умовах значного системного напруження, зумовленого суттєвими культурними розбіжностями, навіть виникає необхідність здійснювати інституціональний імпорт із різних країн.

Отже, регіональний фактор виявився для нашого дослідження досить важливим через те, що населення різних регіонів України формувало свою ментальність під впливом неоднакових культурологічних, природно-географічних, економічних, соціальних і політичних чинників. Українці споконвіку жили в умовах чужої державності, відчуваючи на собі впливи різних культур. Як показав здійснений нами ретроспективний аналіз цінностей, притаманних українцям, геополітичний фактор завжди відігравав в історії нашої країни вирішальну роль, тому цілком закономірно, що при формуванні власної незалежної держави саме «регіональність» виявилася індикатором системного напруження в процесі трансформації системи.

Ми стали свідками реанімації та досить успішного культивування в суспільній свідомості ідеї існування двох Україн: з одного боку, Західної, індивідуалістичної, ліберальної, а тому подібної до західноєвропейських моделей економічного розвитку, а з іншого – Східної, колективістської та проросійської, яка тяжіє до моделей з авторитарною державною владою. Згідно з такими уявленнями, існування протилежних позицій перешкоджають виробленню стратегії реформ, яка б мала підтримку серед більшості населення і сприяла б консолідації політичних сил на шляху соціально-економічного розвитку. Тому проведення дослідження за методикою Г. Хофстеда мало на меті вирішення кількох завдань:

- оцінити глибину регіональних відмінностей у ментальності українців;
- довести або відхилити тезу про існування в Україні окремих ментальних утворень (Західна й Східна Україна), у яких переважають діаметрально протилежні цінності;
- визначити, де проходить межа, що розділяє регіональні ментальності, якщо вони дійсно існують;
- виробити, у разі виникнення реальної потреби, рекомендації до застосування селективної регіональної державної політики, спрямованої на формування моделі соціально-економічного розвитку національної економіки.

У руслі поставлених завдань для забезпечення більшої точності й об'єктивності нашого дослідження територія України була поділена, згідно з методикою В. Поповкіна, на п'ять регіонів:

- Центральноукраїнський (Київська, Чернігівська, Житомирська, Черкаська й Кіровоградська області – так зване Київське Полісся й Середнє Подніпров'я);
- Донецько-Придніпровський (Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька області – Донбас і Нижнє Подніпров'я);
- Північно-східний (Харківська, Сумська й Полтавська області – Слобідська Україна);
- Західноукраїнський (Рівненська, Волинська, Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська й Чернівецька області – Волинське Полісся, Поділля та Українські Карпати);
- Причорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області й Автономна Республіка Крим) [336, с. 219].

Такий поділ практично повністю відповідає тому адміністративно-територіальному устрою українських земель, який вони мали у XVIII – на поч. XIX ст., тобто тоді, коли перебували в складі Австрійської та Російської імперій. Оскільки даний устрій проіснував більше століття перед входженням України до складу СРСР, то, застосовуючи при опитуванні саме такий поділ, ми розраховували на виявлення укорінених у суспільній свідомості цінностей, характерних для населення відповідних регіонів.

Обсяг вибірки становив 2058 респондентів. Опитуванням було охоплено всі області України, а кількість анкетованих визначили пропорційно кількості населення кожного з регіонів. Серед респондентів були різні за освітою, віком,

професійною спрямованістю і соціальним статусом прошарки населення, в основному, жителі обласних і районних центрів України. У складі вибірки – 44 % чоловіків і 56 % жінок, що приблизно відповідає тій статеві-віковій структурі населення, яка склалася на сьогодні в країні [337].

Дослідження здійснювалось шляхом персонального опитування респондентів. Особлива увага була приділена дотриманню квот кожного з досліджуваних регіонів у загальній чисельності вибірки. Інші її параметри (вік, стать, освіта, професія, соціальний статус респондентів) носили жорстко випадковий характер. У результаті вибірка дещо відхилилась від генеральної сукупності за ознакою статі в Донецько-Придніпровському й Причорноморському регіонах. Це вплинуло на показники маскулінності, значення яких вийшли за межі встановлених Хофстедом параметрів (від 0 до 100), а загальна в Україні величина цього показника набула від'ємного значення (дорівнювала -7). Для коригування результатів вибірку було скориговано, для чого довелося провести в цих регіонах додаткове опитування осіб чоловічої статі.

Значення хофстедових індексів, які було отримано після обробки анкетних даних, наведено в табл. 5.1. Відразу слід зауважити, що ці індекси не можна порівнювати з тими вже відомими показниками, які були репрезентовані за більш ранньою версією методики Г. Хофстеда – VSM 94. Застосована нами версія VSM 08 має суттєві відмінності у формулюванні питань: тільки 9 із них були реконструйовані на базі попереднього варіанта методики, у той час як 19 – це зовсім нові або значно змінені, що не дає можливості зіставити їх із схожими на перший погляд показниками більш ранніх версій.

Таблиця 5.1

Значення показників Г. Хофстеда, отриманих в Україні за методикою VSM 08

Показники	Регіони					
	Україна	Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Дистанція влади (PDI)	22,79	24,10	17,94	28,05	25,16	18,69
Індивідуалізм (IDV)	31,49	27,89	26,65	46,86	28,49	27,56
Маскулінність (MAS)	-8,67	-3,38	-13,84	-11,99	-8,73	-5,39
Уникнення невизначеності (UAI)	4,81	2,19	-2,90	10,51	8,36	5,88
Довгострокова орієнтація (LTO)	4,08	7,92	0,72	-1,00	6,23	6,54
Терпимість–стриманість (IVR)	36,13	38,27	43,98	31,73	31,88	34,81
Монументалізм (MON)	9,34	11,99	28,75	8,24	-1,62	-0,65

Як свідчать дані таблиці, Україна демонструє досить низькі показники прихильності до цінностей PDI (22,79). Ці емпіричні дані підтверджують наші

попередні теоретичні висновки, що були отримані в ході ретроспективного аналізу етосних цінностей українців. Вони так само, як і висновки українських істориків та етнопсихологів, свідчать про досить «прохолодне» ставлення українців до будь-якої влади й ігнорування населенням владної диференціації. Розбіжності в значеннях цього показника між регіонами можуть бути пояснені частішою зміною геополітичного фактора. Так, протягом своєї історії західноукраїнські землі значно частіше від інших підлягали інкорпорації до складу різних держав, що виробило в населення стійкий стереотип несприйняття будь-якої влади. До того ж південні землі України були колонізовані досить пізно і в силу соціально-економічних та політичних умов приваблювали до себе більш волелюбне й мобільне населення. Саме тому, на нашу думку, найнижчі значення показника PDI характерні для Західної України (17,94) та Причорномор'я (18,69).

У виявленні прихильності населення до цінностей індивідуалізму сучасна Україна виглядає не такою вже й індивідуалістичною, оскільки показник IDV дорівнює 31,49. Навіть Західноукраїнський регіон, за яким у суспільній свідомості закріпився статус носія індивідуалістичної культури західноєвропейського зразка, демонструє досить помірне значення параметр IDV – 26,65, чого не скажеш про Північно-східний регіон (46,86). Такий результат не виглядає дивним, оскільки в Україні система соціокультурних цінностей формувалася в прямій залежності від соціальної структури населення. Історично переважними індивідуалістичні цінності були тільки в селянському середовищі, яке становило майже до середини ХХ ст. визначальну більшість у класовій структурі українського населення, що проживало в Центральнотукраїнському, Західноукраїнському й Північно-східному регіонах. Зокрема, останній у своєму розвитку протягом тривалого історичного періоду був орієнтований на сільське господарство, а його населення відрізнялось від решти більшою повагою до українських культурних традицій. За таких умов селянські індивідуалістичні цінності виявились тут досить живучими.

У Донецько-Придніпровському регіоні, навпаки, спостерігались досить бурхливі процеси урбанізації, пов'язані з формуванням фабрично-заводської індустрії у другій половині ХІХ ст., що сприяло виникненню середнього класу з відчутним домінування цінностей індивідуалізму. Те саме можна сказати і про причорноморський регіон.

Таким чином, дані нашого опитування порівняно з тими, які було отримано Д. Майтрі та Т. Бредлі, відображають одні й ті самі характеристики за показником прихильності до цінностей дистанції влади, однак, різняться за показником індивідуалізму. Оскільки ми отримали досить суперечливі результати цінностей (низький показник дистанції влади й незначний індивідуалізму), то індикатори Г. Хофстеда не дають нам можливості зробити остаточний висновок про перевагу у свідомості українця ліберальних або патерналістських цінностей. Як правило, всі країни, де населення характеризується низькими показниками дистанції влади і більш високими індивідуалізму, відзначаються відчутним тяжінням до ринкової координації.

Там, де високий рівень дистанції влади й невисокий індивідуалізму, домінують державні форми координації порівняно з ринковою. Отже, індикатори Г. Хофстеда необхідно доповнити іншими показниками, для чого необхідно звернутися до відповідних методик.

Індикатор «влада», отриманий в Україні під час опитування за методикою Шварца, свідчить, що її громадяни цінують, перш за все, соціальний статус, престиж, контроль або власне домінування над людьми й ресурсами. Виходить, що негативне ставлення до авторитарної форми державної влади зовсім не суперечить її сприйняттю як цінності особисто для себе. Для більш детальної діагностики ставлення до влади як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях, було доцільно використати власну методику, спрямовану на виявлення схильності українців сприймати переважно ринкову чи переважно державну форму координації.

Згідно з отриманими даними, що зведено в табл. 5.2, пріоритети населення України у виборі інститутів координації перебувають на боці державних форм координації на противагу ринковим.

Таблиця 5.2

Пріоритети населення у виборі інститутів координації, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Чи згодні Ви з твердженням, що держава не може нести відповідальність за кожного громадянина, тому кожен повинен піклуватися сам про себе?</b>						
так	58,50	59,64	59,58	57,44	59,40	56,58
ні	40,65	39,09	39,46	42,15	39,93	42,43
<b>З якими із нижченаведених положень у Вас асоціюється ринкова економіка?</b>						
висока ефективність	15,21	18,53	16,86	11,98	14,43	12,17
соціальна захищеність	5,78	3,81	6,51	9,50	5,20	5,26
жорстка конкуренція – кожен сам за себе	29,79	28,43	28,74	28,51	32,72	28,62
матеріальний добробут	9,14	9,64	10,15	7,44	7,89	10,53
можливість найбільш повно реалізувати свої здібності	12,54	13,20	11,69	15,70	12,92	9,87
напружена праця – надіятися можна тільки на себе	12,15	12,44	14,37	10,74	11,07	11,18
інфляція, безробіття, кризи	5,93	3,30	6,13	4,96	8,56	4,61
інше	8,36	9,14	4,21	10,33	6,71	16,12
<b>Що, на Вашу думку, необхідно здійснити в економічній сфері України ?</b>						
мінімізувати участь держави – усе відрегулює ринок	6,07	6,09	7,28	4,96	5,54	5,92



знайти оптимальне співвідношення ринкових і державних регуляторів	75,36	78,93	76,25	76,45	73,49	72,04
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Продовження табл. 5.2

повернутися до планової економіки на основі державного розрахунку й контролю	16,76	13,20	14,75	15,70	19,97	19,41
інше	0,63	0,51	0,19	2,89	0,50	–
<b>У якій державі Ви б хотіли жити?</b>						
з ринковою економікою, демократичним устроєм і забезпеченням прав людини	32,56	31,73	34,87	31,82	32,05	31,25
з ринковою економікою та сильною владою, що здатна навести порядок	23,32	24,87	22,22	21,49	23,99	23,36
у соціалістичній за типом СРСР	7,97	6,35	3,83	6,20	12,42	9,87
з плановою економікою та рівномірним розподілом доходів між усіма громадянами	5,39	3,55	3,64	9,50	6,38	5,59
побудованій на зразок розвинутих європейських країн і США	20,55	24,87	23,37	16,53	18,12	18,09
із зовсім особливим устроєм та своєрідним шляхом розвитку	7,00	5,84	9,39	9,92	4,53	6,91
інше	2,04	1,52	1,15	3,31	1,85	3,62

Як свідчать дані таблиці, ринок у переважній більшості населення асоціюється виключно з «жертвами» – жорсткою конкуренцією (29,79 %), напруженою працею (12,15 %) і такими соціально-економічними проблемами, як інфляція, безробіття, кризи (5,93 %). Натомість тільки 27,75 % опитуваних пов'язують даний інститут з високою ефективністю і можливістю найбільш повно реалізувати свої здібності.

Відносно оцінки припустимого рівня втручання держави у функціонування економіки виявлено, що більша половина опитуваних (75,36 %) вважає за необхідне поєднувати державне управління й ринкові методи, у той час як 16,76 % виступає за повернення до планової економіки і тільки 6,07 % бажали б мінімізації державного впливу на економічні процеси.

Несподіваним виявилось те, що взагалі в державі з ринковою економікою, демократичним устроєм і забезпеченням прав людини виявили бажання жити тільки 32,56 % опитуваних. При цьому модель з перевагою державних форм регулювання підтримали в сукупності 36,68 % респондентів.

Таким чином, можемо стверджувати, що переважна більшість українців ціннісно-зорієнтована проти сприйняття авторитарної влади, сподіваючись одночасно на забезпечення нею стабільності порядку та соціальних гарантій. При цьому виявлено показовий факт: більшість респондентів усі свої сподівання на зростання добробуту і всю відповідальність за власні дії перекладають на державу (40,65 %).

Ще більш суперечливим виявилось соціально-психологічне ставлення українців до влади. У ході дослідження було встановлено, що значна частина населення негативно сприймає владні структури. Так, в оцінюванні тільки

окремої гілки влади (правоохоронних органів) 76,58 % громадян були налаштовані вкрай негативно, вбачаючи в них загрозову й корумповану структуру, де порушують їхні права (див. табл. 5.3.).

Таблиця 5.3  
Ставлення респондентів до діяльності правоохоронних органів, %

Показники	Регіони					
	Україна	Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Яке Ваше ставлення до правоохоронних органів?</b>						
поважаю, адже в країні має бути порядок	22,40	22,59	24,33	17,77	22,15	23,03
викликають у мене побоювання	16,38	15,48	13,03	20,66	17,95	16,78
негативне – вони більше обмежують права громадян, ніж захищають	17,49	17,51	18,01	16,53	16,95	18,42
ніяк не ставлюсь	23,03	21,83	24,52	28,93	20,97	21,38
це одна корупція, і більше нічого	19,68	22,08	18,39	16,12	21,31	18,42
інше	0,53	0,25	0,77	–	0,34	1,32

Попри такі настрої, майже третина опитаних виявила бажання обіймати владні посади як реалізацію можливості отримання гарантованих державою доходів (оплата праці державного службовця, депутата) і / або засіб їх максимізації за рахунок корупційних схем (на що сподівалися 63,7 % респондентів за даними табл. 5.4). Парадоксально, але у свідомості українців виявились одночасно закріпленими і норма негативного ставлення до влади, а також до пов'язаної з нею корупції, і можливість використання самої влади як засобу отримання індивідуальної користі.

Таблиця 5.4  
Соціально-психологічна спрямованість населення на владу, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Які асоціації викликає у Вас слово «влада»?</b>						
корупція	28,81	27,66	33,72	17,36	32,05	24,67

безкарність	26,77	26,14	24,33	28,93	29,87	24,01
-------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Продовження табл. 5.4

доступ до ресурсів	20,46	20,05	20,31	23,14	19,30	21,38
гарантія безпеки та правової захищеності	8,60	10,15	7,66	10,74	6,38	10,86
демократія	5,98	6,60	5,94	9,09	4,87	4,93
тоталітаризм	2,33	1,27	2,30	2,48	3,02	2,30
інше	6,03	6,60	4,21	8,26	4,03	10,53
<b>Чи хотіли б Ви особисто бути при владі?</b>						
так	33,77	36,8	38,12	28,51	31,55	30,92
ні	34,50	32,23	31,61	37,60	36,58	35,86
не знаю	31,29	30,71	30,08	33,06	31,71	31,91
<b>З якими перевагами для себе особисто Ви пов'язуєте свою гіпотетичну діяльність у владних структурах?</b>						
отримання стабільних доходів, гарантованих державою	33,92	26,65	36,02	37,60	37,08	30,59
можливість вирішення особистих проблем	7,77	7,61	7,85	7,44	9,23	5,26
можливість отримання доходів за рахунок обіймання певної посади	22,01	26,40	22,99	17,36	20,30	21,71
розкриття своїх організаторських здібностей	30,71	34,26	27,39	30,99	28,86	35,20
інше	1,55	1,02	0,57	3,31	1,51	2,63
<b>Соціально-психологічна спрямованість на владу</b>	30,47	37,82	31,42	23,97	28,69	27,96

Таким чином, у своєму соціально-психологічному ставленні до влади українці демонструють вкрай суперечливі позиції: оцінюють її негативно і, одночасно, покладають на неї великі надії, сподіваючись на сильну владу, яка здатна навести порядок у країні (23,32 % респондентів за даними табл. 5.2), засуджують при цьому значну корупцію державного апарату, виправдовуючи її в разі виникнення можливості мати з цього особисту вигоду. Отримані дані ще раз підлягли емпіричній перевірці за спеціальною методикою виявлення соціально-психологічної спрямованості на владу (розробник О. Ф. Потьомкіна). Перевірка підтвердила відзначену вище чітку орієнтацію населення на соціальний статус, престиж, контроль або домінування над іншими людьми й ресурсами [320].

Така ситуація свідчить про те, що ринкові регулятори не можуть розвинути належним чином у середовищі, де закладено цінності, що заохочують боротьбу за владу, а не чесну конкуренцію. Це підтверджують також інші показники. Так, у 2010 році частка ринків, що мають ознаку «чистої монополії» збільшилася у всіх секторах економіки з 14,2 до 17,2 %, а ринків, характерних ознаками домінування, – з 36,6 до 64,5 % [338]. Поряд з цим, наша країна має дуже високий індекс сприйняття корупції – у 2010 році вона посідала 134 місце у світовому рейтингу, що охоплював 178 країн [339].

Якщо до того ж врахувати результати аналізу умов розвитку сучасної України, то вони теж не можуть підтвердити її зорієнтованість на ринкову

координацію. Розгляд культурологічної складової, яка відображає певний тип і єдність моральних цінностей населення, показує існування протилежних ціннісних спрямувань за віковими категоріями (старше покоління орієнтується на патерналістські цінності, у той час як молодь – на більш ліберальні). При цьому всі вікові групи виявили певну єдність у бажанні приходу сильної влади, здатної навести порядок у країні.

У своєму сприйнятті моральних цінностей, на яких базується ринкова модель координації, українці виявились ще менш лояльними до неї. Зокрема, їхнє ставлення до права й законслухняності взагалі демонструє майже повний легалізм. Результати застосування власної методики свідчать, що порушення законодавства стало стійким звичаєм для громадян України. Так, більшість населення вважає себе законслухняними громадянами і в той же час купує неліцензійні товари, переходить вулиці там, де їм зручно тощо (див. табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Основні тенденції правосвідомості громадян, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Чи вважаєте Ви себе законслухняним громадянином?</b>						
так, звичайно	38,44	34,77	41,38	30,17	40,27	41,12
у цілому я дотримуюсь законів	51,70	55,08	47,51	56,20	52,01	50,33
залежно від обставин	7,82	7,87	7,85	11,57	6,71	6,91
ні, мабуть мені це можна поставити в докір	1,80	2,28	2,87	1,24	1,01	1,32
<b>Де Ви зазвичай купуєте диски з фільмами і музикою?</b>						
за вуличних розкладках	31,54	29,19	26,63	25,21	38,93	33,55
у спеціалізованих магазинах	58,65	62,18	64,18	62,81	51,68	54,93
не купую	8,65	7,61	8,24	10,74	8,22	9,87
<b>Де Ви переходите вулицю?</b>						
там, де мені зручно, залежно від інтенсивності руху транспорту	5,00	4,31	5,94	3,31	5,70	4,28
у місці, де мені зручно, якщо немає транспорту	59,04	56,09	57,47	62,81	60,91	58,88
тільки в спеціальних місцях для переходу	34,99	38,83	35,44	33,47	32,38	35,53
<b>Якщо Ви купили харчовий продукт, термін споживання якого закінчився, то</b>						
поверну в магазин:	62,15	65,48	61,50	61,57	58,73	66,12
– у будь-якому випадку	28,38	32,99	30,08	29,75	22,32	30,26
– якщо товар дорогий	33,77	32,49	31,42	31,82	36,41	35,86
продукт викину:	36,84	33,79	37,93	37,19	40,6	31,25
– адже в магазині все одно нічого не доведеш	20,12	16,50	21,07	21,07	22,65	17,43

– оскільки його повернення завжди пов'язане з великими витратами часу	16,72	17,26	16,86	16,12	17,95	13,82
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------

При цьому загальна правова грамотність населення виглядає достатньо високою: 76, 62 % громадян ознайомились з Конституцією України і вивчали чинне законодавство (див. табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Характеристика правової грамотності населення, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Чи доводилось Вам вивчати чинні правові акти?</b>						
1) так, виникла необхідність при захисті своїх прав	12,24	12,94	11,49	9,50	14,43	10,53
2) так, це було пов'язано з виконанням службових функцій	22,35	19,80	23,18	22,31	26,34	16,45
3) так, у порядку загального ознайомлення	29,35	32,23	32,95	25,21	26,17	28,95
4) так, напередодні виборчого процесу для вироблення правильного рішення	1,26	1,27	1,53	0,41	1,51	0,99
5) так, для уточнення своїх прав і обов'язків громадянина	11,42	13,45	10,34	13,22	8,72	14,47
6) ні, оскільки в цьому не було необхідності	13,41	11,42	12,45	16,53	12,42	17,11
7) ні, не вважаю це за потрібне, оскільки закони в Україні все одно не діють	7,19	5,84	6,32	10,74	7,55	6,91
інше	2,67	3,05	1,72	2,07	2,68	4,28
<b>Чи читали Ви Конституцію України?</b>						
1) звичайно, адже я громадянин своєї країни	30,32	35,28	36,59	32,23	24,16	23,68
2) так, не повністю	46,60	48,98	44,64	40,50	48,99	47,04
3) не довелось, але було б потрібно	14,43	10,15	11,49	14,88	16,95	19,74
4) віддаю перевагу іншій літературі	5,83	3,30	4,98	8,68	6,38	7,24
5) а хто взагалі таке читає?	2,58	2,03	2,11	3,31	3,36	1,97

Незважаючи на обізнаність більшої частини населення в законодавстві України, наші громадяни не завжди прагнуть захищати свої права. Наприклад, в разі необхідності захисту прав споживача, яка виникає найчастіше, мало хто з громадян виконує необхідні дії. Основна причина цього – побоювання складності процедури доведення порушень з боку торговельного підприємства, небажання витратити марно особистий час.

Якщо долучити до характеристики правової культури індикатори Хофстеда, то можемо констатувати, що українці мало спрямовані на уникнення невизначеності, при цьому величина однойменного індикатора (UAI) становить 4,81 у межах всієї вибірки, а на Західній Україні зафіксовано його найменше від'ємне значення (-2,9). Це свідчить про те, що суспільство схильне до ризиків, характеризується високою збудливістю та емоційністю, здатністю порушувати правила із прагматичних міркувань. Так, дані міжнародних рейтингів, які було побудовано на основі досліджень виконання прав власності, показали, що Україна посідає одне з останніх місць (індекс IPRI дорівнює 4,2), у той час, коли Німеччина, США, Японія та інші країни утримують цей показник у середньому на рівні 7,8 [340]. Отже, не доводиться вести мову про існування в українському суспільстві розвинутих правових засад ринку.

Урахування інших культурологічних складових дозволяє зробити висновок, що для населення України характерна тенденція «жити одним днем». Висока політична й соціально-економічна нестабільність у суспільстві не створює засад для довгострокової орієнтації (наприклад, показник LTO з методики Хофстеда становить 4,08). Якщо суспільство ціннісно не зорієнтоване на майбутнє, то в ньому не можуть утвердитись такі необхідні для ринку моральні основи, як обов'язковість виконання контрактів, готовність брати на себе певні зобов'язання, чесність у відносинах з партнерами. Навіть самі внутрішні схильності українців, виявлені із застосування методики Шварца, не сприяють становленню механізмів ринкової координації, оскільки демонструють надто занижені значення індикаторів цінностей самостійності, гедонізму, стимуляції та доброзичливості.

При цьому використані в опитуванні за методикою Хофстеда індекс цінностей терпимості – стриманості та індекс монументалізму виявили певну ліберальну орієнтацію суспільства. Зокрема, індекс терпимості – стриманості дав значення 36,13, що говорить про схильність українців до відстоювання ідеалів свободи та наявність у їхній поведінці певних гедоністичних тенденцій. З огляду на це Україна виявилась досить відкритим суспільством, здатним сприймати зміни та чужий господарський досвід інших країн.

Разом з тим, оцінюючи значення індексу монументалізму (9,34), ми можемо зробити висновок, що інституціональні реформи в Україні будуть ефективними тільки тоді, коли спиратимуться на глибинні етосні цінності. Останні свідчать про те, що українці – це гордий народ, який високо цінує свою етнічну відмінність від інших націй. Ця риса не дає жодних сподівань на те, що етосні цінності можуть бути змінені у більш-менш прийнятний для реформ хронологічний термін. З іншого боку, значення показника монументалізму дозволяє стверджувати, що наші громадяни виявились людьми, які досить сильно підпадають під ідеологічний вплив влади. Саме з цих причин у ході реформ найбільшу увагу слід приділяти ідеологічному фактору.

Для більш детального аналізу таких суперечливих даних потрібно залучити об'єктивні економічні параметри. А вони показують, що Україна

перебуває на досить низькому рівні розвитку, оскільки за даними Міжнародного валютного фонду її ВВП на душу населення у 2009 році, розрахований з огляду на паритет купівельної спроможності, дорівнює 6,665 тис. дол. США, а це – 100 місце із 182 країн світу [341].

Якщо звернутися до самооцінки населенням свого матеріального стану (див. табл. 5.7), то очевидним фактом є те, що добробут опитаних нами українців мало виходить за межі можливості задоволення фізіологічних потреб.

Таблиця 5.7  
Самооцінка матеріального стану населення, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Грошей не вистачає навіть на продукти харчування	3,06	1,27	2,49	5,79	3,19	3,95
Грошей вистачає тільки на продукти харчування й необхідні платежі	19,24	9,39	20,69	24,79	21,81	20,07
Грошей вистачає не тільки на продукти харчування, але й на незначні покупки	42,03	42,64	42,53	44,21	40,94	40,79
Грошей вистачає не тільки на покупки, але й на відпочинок	31,34	40,36	31,03	23,55	29,70	29,61
Грошей вистачає на дорогі покупки, модний одяг і гарний відпочинок	3,55	6,09	2,87	1,24	3,36	3,62

Цей висновок підтверджують і дані, отримані нами в ході опитування з метою ранжування ціннісних орієнтацій населення (за методикою А. Маслоу). Респондентам було запропоновано визначити значущість власних ціннісних орієнтацій у вигляді ранжованого переліку.

Таблиця 5.8  
Ранги ціннісних орієнтацій населення (за А. Маслоу), %

	Фізіологічні потреби, безпека	Соціальні потреби	Повага	Самовираження	Можливість користуватися демократичними правами і свободами
Україна	42,7	25,8	15,3	16,1	6,4

Як свідчать дані табл. 5.8, ціннісні орієнтації 68,5 % опитаних обмежуються виключно фізіологічними потребами, безпекою та соціальними потребами у вигляді сімейного добробуту. І тільки третина населення виявляє схильність до цінностей із категорії поваги й самовираження. Більше того, у запропонованому переліку цінностей-індикаторів пункт «можливість користуватися демократичними правами і свободами» вибрало тільки 6,4 %

респондентів. Усе це змушує нас визнати, що для переважної більшості населення демократичні права й свободи не є на сьогодні пріоритетними. Адже відомо, що основний засіб реалізації свободи – це самовираження особистості. Отже, свободу неможливо реалізувати в умовах, коли доходи забезпечують тільки фізичне виживання. Власне, і за міжнародним індексом свободи у 2011 році Україна посіла 164 місце із 179 країн світу, водночас, останнє місце серед європейських держав, демонструючи значення цього показника на рівні 45,8 [342]. Отже, економічні умови не сприяють розвитку в Україні демократії як необхідної політичної умови існування ринку.

Ми можемо стверджувати, що в українському суспільстві сьогодні про повну демократію говорити не доводиться, незважаючи на існування в ній таких формально демократичних інститутів, як партії, парламент, громадські організації. До того ж у суспільній свідомості відсутнє саме розуміння цього явища. Дані табл. 5.9, складеної за результатами опитування, виявили елементарне незнання сутності демократичних цінностей і тих закономірностей, з якими пов'язано становлення ліберальної моделі розвитку.

Таблиця 5.9

Уявлення населення про демократію, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>З якими із нижченаведених положень у Вас асоціюється демократія?</b>						
підлеглість меншості більшості	5,69	4,57	3,26	7,85	8,72	3,62
соціальна захищеність	15,26	12,44	14,94	13,22	18,62	14,47
визнання свободи й рівності громадян	34,50	36,55	40,61	34,30	31,71	26,97
можливість висловлювати все, що хочеться	11,32	7,11	14,94	14,46	11,07	8,55
система, у якій владу обирає народ	15,60	18,02	14,18	12,40	15,44	17,76
усе, що привносить у суспільство злагоду	3,45	3,30	3,26	2,48	3,36	4,93
інше	12,73	15,74	7,28	14,46	10,40	21,38

Як бачимо, дані табл. 5.9 свідчать, що тільки 34,5 % опитаних співвідносять з демократією визнання свободи й рівності громадян, у той час, як решта пов'язує з цим поняттям все те, що його не стосується.

Унаслідок застосування багатоаспектного підходу до виявлення співвідношення між тенденціями у сприйнятті українцями влади (що характеризується їх схильністю до патерналістських моделей) і ринковими формами координації, можемо зробити висновок про те, що суспільна свідомість наших громадян на сьогодні відображає досить специфічне їх



ставлення до інститутів координації, яке не може бути віднесеним ні до ліберальної, ні до патерналістської моделі.

Загалом за роки трансформаційного періоду розвитку держави у свідомості пострадянської людини сформувався вкрай суперечливий симбіоз ліберальних і патерналістських цінностей, що включає, з одного боку, засудження авторитарної влади, прагнення до демократичних свобод, які забезпечують вільний розвиток підприємництва, а з іншого – готовність прийняти авторитарні методи управління в ім'я встановлення порядку (необхідність «залізної руки»), вимога розширення масштабів перерозподілу доходів на користь малозабезпечених, досягнення високих соціальних стандартів за рахунок бюджетних коштів. І що парадоксально, до самого інституту влади демонструється вкрай негативне ставлення при позитивному сприйнятті факту власного перебування при владі.

Таким чином, ліберально-ринкові цінності в суспільній свідомості ще надто далекі від остаточного формування, а це унеможлиблює розробку єдиного політичного курсу і не сприяє формуванню стійкого стану інституціональної рівноваги в українському соціумі. Як би нам, у більшості своїй прихильникам економічного детермінізму, не хотілося вірити в поступовий спонтанний процес формування ефективного ринку в Україні, факти розвитку національної ментальності говорять про інше. Вони свідчать про те, що без зміни самої людини та її свідомості реальна лібералізація неможлива.

Ми вважаємо, що в національній економіці України спостерігається вкрай суперечливе поєднання ліберальних і патерналістських цінностей, а модель координації, що їх відображає, може бути визначена як гібридна. Для з'ясування того, настільки впливовими у цій моделі виявляються ринкові або державні регулятори, необхідно, на нашу думку, виміряти так звану силу ринку й силу держави. Тільки після отримання значень цих індикаторів ми зможемо виявити найбільш впливовий із них і, врахувавши при цьому регулюючий вплив на нього інституціональних чинників, розробити концепцію розбудови ефективного моделі координації в українському суспільстві.

## **5.2. Загальний індекс інститутів координації як індикатор дієвості державних і ринкових координаційних процесів у національній економіці**

Оскільки у світовій практиці не існує на сьогодні єдиного підходу до розрахунку індикаторів сили ринку й сили держави, а розроблені методики дозволяють визначити вплив цих явищ на суспільство через різні індекси залежно від необхідності висвітлення того чи іншого аспекту їхнього функціонування, пропонуємо розробити власний інтегральний індекс. У ньому, на нашу думку, повинні поєднуватись ті індикатори, що дають змогу виявити сутність впливу ринку й держави на прийняття економічних рішень і, водночас, відобразити ефективність реалізації економічних функцій держави й координаційних механізмів ринку.

Побудова інтегрального індексу має здійснюватися, як нам уявляється, з урахуванням поділу національних економік за рівнем впливу на прийняття економічних рішень інститутів ринку й держави. При цьому було застосовано методи компаративістики, а також упроваджено багатоетапний алгоритм побудови даного індикатора. Першим етапом алгоритму став відбір тих кількісних показників, які потенційно можуть стати складовими інтегрального індексу. Для цього нами було детально проаналізовано вже існуючі індекси, розроблені відомими міжнародними організаціями, й статистичні бази даних Світового банку.

Щоб сформувавши структуру показників, за допомогою яких можна буде оцінити ступінь впливовості ринку на прийняття суб'єктами господарювання економічних рішень, необхідно, на наш погляд, використати вже «класичне» трактування необхідних умов для роботи координаційних механізмів ринку, яке склалося в економічній літературі, а саме: наявність свободи підприємництва й ефективної конкуренції між ними. Отже, необхідними індикаторами вимірювання сили ринку повинні стати характеристики економічної свободи та конкурентного середовища у відповідній національній економіці.

У сучасному розумінні економічна свобода, що базується на недоторканності приватної власності, передбачає «... свободу виробляти, торгувати, заощаджувати, інвестувати, користуватися створеним і заробленим, вступати в економічні контакти із співвітчизниками та іноземцями, встановлювати ціни, використовувати будь-які грошові одиниці за взаємною згодою сторін, що беруть участь у контракті» [343, с. 88]. З кількісного та якісного погляду подібний зміст даної категорії відображає індекс економічної свободи, який щорічно розраховується для оцінювання більшості країн світу. Він включає в себе індикатори, що засвідчують відсутність втручання уряду в діяльність окремих сфер економіки (підприємництво, торгівля, податки, гроші, інвестування тощо) і, на думку його розробників, прямо пов'язаний з економічним розвитком тієї чи іншої країни [344].

Стосовно відбору індикаторів оцінки ефективності конкурентного середовища підприємницької діяльності, то з цього приводу слід констатувати, що більшість існуючих кількісних показників у світовій економічній практиці спрямовані або на моніторинг домінування окремої фірми (кількох фірм) на відповідному товарному ринку (показники частки одного підприємства, кількох найбільших фірм), або на аналіз конкурентного стану галузевих ринків (індекс Харфіндейла – Хіршмана). Оскільки інформація про рівень конкурентної боротьби на галузевих ринках не відображає загальної ситуації, яка склалася на рівні національної економіки, то пропонуємо використовувати показники, які можна розраховувати для макроекономічного рівня через експертні оцінювання. Найбільш прийнятними в нашому дослідженні будуть, як ми переконались, два показники «Звіту із світової конкуренції», а саме: інтенсивність конкуренції на місцевих ринках і ступінь домінування фірм на ринку [345]. Ці індикатори висвітлюють особливості конкурентних процесів на

рівні національної економіки і тому повною мірою задовольняють потреби нашого дослідження.

Необхідно зауважити, що наявність свободи підприємництва й ефективної конкуренції – це необхідний, але, на наш погляд, недостатній критерій характеристики сили ринку. Проведений нами в попередніх розділах роботи аналіз показав чіткий взаємозв'язок між системою цінностей, що склалася у певній країні, та специфікою її господарської діяльності. Саме панівна у конкретному суспільстві система цінностей, яка визначає схильність його членів або до індивідуалізму, або до патерналізму, багато в чому зумовлює можливість і специфіку прояву свободи підприємницької діяльності. Разом з цим вона визначає і характер суперництва між суб'єктами господарської діяльності. Більше того, як ми мали нагоду упевнитись, ці панівні цінності визначають у кожний історичний момент перевагу тієї чи іншої форми координації в національній економіці, а відтак, і співвідношення між ними.

Таким чином, в індикатор вимірювання сили ринку ми пропонуємо ввести показник, який би відображав, з одного боку, глибинні цінності нації, а з іншого – відтворював необхідні умови перебігу ринкових координаційних процесів. Як уявляється, таким показником може бути індекс демократії, оскільки саме демократія – це не що інше, як політичне вираження економічної свободи та, водночас, індикатор ступеня засвоєння суспільною свідомістю ліберальних цінностей. Запропонований індекс вимірює рівень демократії, виходячи із експертних оцінювань і результатів моніторингу суспільної думки. Складові індексу демократії характеризують стан п'яти ключових параметрів: виборчий процес і плюралізм, участь у політичному житті, функціонування уряду, демократична політична культура й громадянські свободи [346].

Таким чином, у нашому аналізі складовими індексу сили ринку будуть виступати три кількісні показники, що оцінюють, по-перше, свободу підприємницької діяльності, по-друге, ефективність конкурентного середовища і, по-третє, рівень демократії у відповідній країні. Склад індексу «Сила ринку» та критерії оцінювання його складових наведено в табл. 5.10.

Таблиця 5.10

Джерела й склад компонентів індексу «Сила ринку»

Найменування джерела	Складові показника
Індекс економічної свободи – index of Economic Freedom (The Heritage Foundation). Оцінна шкала від 0 до 100, де 0 – відсутність свободи; 100 – цілковита свобода (розраховується як середнє арифметичне значення)	Свобода бізнесу (Business Freedom)
	Свобода торгівлі (Trade Freedom)
	Фіскальна свобода (Fiscal Freedom)
	Державні закупки (Government Spending)
	Монетарна свобода (Monetary Freedom)
	Свобода інвестицій (Investment Freedom)
	Фінансова свобода (Financial Freedom)
	Свобода праці (Labor Freedom)
Індекс демократії – democracy index Оцінна шкала від 0 до 10, де 0 > 4 – авторитарні режими;	Виборчий процес і плюралізм (Electoral Process and Pluralism)
	Функціонування уряду (Functioning of Government)

4–5,9 – гібридні режими; 6–7,9 – проблемні демократії; 8–10 – цілковита демократія. (розраховується як середнє арифметичне значення)	Участь у політичному житті (Political Participation)
	Демократична політична культура (Democratic Political Culture)
	Громадянські свободи (Civil Liberties)
Дані із звіту про світову конкуренцію – the Global Competitiveness Report. Оцінна шкала від 1 до 7, де 1 – слабка конкуренція; 7 – висока конкуренція	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні (Intensity of Local Competition)
	Ступінь домінування на ринку (Extent of Market Dominance)

Оцінювання сили держави необхідно, на наш погляд, побудувати з урахуванням тих змістових рис даної категорії, які були виділені нами раніше (див. підрозділ 2.1 даної роботи). Як було зауважено вище, сила держави – це її здатність координувати економічну діяльність, тобто реалізовувати механізм примусу до виконання правил гри. Це знаходить свій прояв у здатності уряду створювати закони й забезпечувати їх дію; мобілізувати податки й ефективно їх використовувати з метою реалізації державних економічних функцій і завдань економічної політики; забезпечувати ефективне поєднання принципів економічної свободи й необхідності адміністративного впливу на діяльність економічних агентів; впливати на процес формування економічної свідомості нації; здійснювати владний контроль над економічними ресурсами в межах національної економіки. Виходячи із подібного розуміння категорії «сила держави», ми пропонуємо здійснювати її кількісну оцінку через систему індикаторів, які, з одного боку, характеризують результативність й ефективність виконання державою покладених на неї функцій а, з іншого, відображають її здатність прозоро та якісно втілювати в життя власну економічну політику.

І тут належить підкреслити, що найбільш виразно ефективність реалізації економічних і соціальних функцій держави відображає індекс розвитку людського потенціалу, свідченням чого є його розгалужена та водночас взаємопов'язана структура. Так, індекс людського розвитку – це інтегральний показник, який розраховується щорічно для порівняння та виміру рівня якості й тривалості життя, грамотності й освіти як основних характеристик людського потенціалу тієї чи іншої країни [347]. Цей індекс було розроблено в 1990 р. групою дослідників на чолі з Махбубом-уль-Хаком, у його основу було покладено створену А. Сеном концептуальну структуру. З цього моменту результати досліджень із застосуванням цього індексу щорічно публікує ООН у звіті про розвиток людського потенціалу.

При розрахунку індексу враховується три види показників:

- очікувана тривалість життя (оцінює довголіття);
- рівень грамотності й освіченості населення країни (середня кількість років, які витрачено на отримання освіти) та очікувана тривалість навчання;
- рівень життя, оцінений через величину валового національного доходу на душу населення згідно з паритетом купівельної спроможності в доларах США.

Ще один напрям реалізації державою своїх функцій – гарантування недоторканності приватної власності як основи функціонування ринкової економіки – пропонується оцінювати через популярний у світовій практиці показник, що має назву індексу прав власності. Останній дозволяє оцінити можливості людей нагромаджувати власність, права на яку захищаються чіткою законодавчою системою і гарантуються державою. Цей індекс вимірює ступінь законодавчого захисту прав власності й ступінь державної підтримки цих прав, імовірність експропріації приватної власності. Поряд з цим він аналізує незалежність судової системи, рівень наявної в ній корупції, а також можливість окремих осіб і бізнесових структур забезпечувати виконання контрактів [348].

Важливою складовою самої можливості держави виконувати свої економічні функції та одночасно характеристикою її здатності забезпечити реалізацію двох суперечливих завдань – мобілізації фінансових ресурсів у бюджет і збереження високої мотивації до продуктивної праці й інвестиційних вкладень, є податкова політика. Для врахування її ознак при розрахунку індексу сили держави нами пропонується використання даних «Звіту про світову конкуренцію» за двома позиціями. По-перше, це оцінювання суб'єктів господарювання відповідної національної економіки за ознакою впливу існуючої податкової системи країни на стимули до праці та інвестування, а по-друге, визначення загальної частки оподаткування в доходах (вона являє собою сукупність податку на прибуток, податків на доходи фізичних осіб і доходів від вкладень) [349].

Для характеристики здатності держави прозоро та якісно втілювати в життя економічну політику пропонуємо використати, насамперед, показник ефективності державного управління, або індекс державності. Останній розраховується Всесвітнім банком на основі набору критеріїв оцінювання якості діяльності держави, який було розроблено Д. Кауфманом [350]. Із цього індексу для оцінювання сили держави в нашому дослідженні обираємо три його окремі складові: політичну стабільність і відсутність насильства, ефективність уряду, а також якість законодавства.

Політична стабільність і відсутність насильства поєднує групу показників, які вимірюють імовірність дестабілізації уряду й примусової його відставки внаслідок застосування насильницьких дій. По суті, цей індекс відображає те, наскільки рівень якості державного управління може викликати потреби в різких змінах, перегляді політичного курсу, а також ставить під сумнів можливість проведення мирних виборів серед громадян.

Ефективність роботи уряду відображає якість державних послуг і бюрократії, компетенцію державних службовців, рівень незалежності державної служби від політичного тиску, рівень довіри до політики, яка проводиться урядом. Показник якості законодавства визначає кількість державних заходів, що суперечать ринковій координації. Серед них – контроль рівня цін, неадекватний контроль банків, надмірне регулювання міжнародної торгівлі й розвитку бізнесу.

Нарешті, потенціал та ефективність економічної політики держави визначається ступенем довіри населення до державних органів у країні та прозорістю їхньої системи управління. Тому в індекс сили держави ми пропонуємо ввести також індекси, що визначають її недієздатність та рівень корупції. Індекс недієздатності держави [351] включає в себе два компоненти – рівень делегітимізації та криміналізації державних структур, а також рівень впливу групових і/або кланових еліт. Перший з цих індексів відображає ступінь протиставлення уряду явищам прозорості й підзвітності з боку громадянського суспільства, масштаби втрати довіри до державних інститутів, нездатність держави збирати податки тощо. Другий компонент оцінює ступінь відірваності правлячої верхівки за етнічними, класовими, расовими або релігійними ознаками від широких верств суспільства, відсутність її підтримки громадянами.

Індекс корупції (свободи від корупції), охоплює оцінки, надані підприємцями, вченими й аналітиками з приводу ризиків можливості зловживання владою чиновниками для отримання особистої вигоди. Особлива увага приділяється виявленню корупції в середовищі політичної влади, а також ступеню участі в ній еліти суспільства. Даний індекс базується, насамперед, на значеннях іншого індексу – сприйняття корупції, який досліджується Міжнародною організацією боротьби з корупцією (Transparency International) [345]. Узагальнений склад показників, за допомогою яких будемо розраховувати значення індексу сили держави, джерела їх отримання, а також критерії оцінювання й обчислення містить табл. 5.11.

Таблиця 5.11

Джерела та склад компонентів індексу «Сила держави»

Найменування джерела	Складові показника
Індекс людського розвитку [Human Development Index (HDI)] Оцінна шкала від 0 до 1, де < 0,5 – низький рівень; 0,5–0,799 – середній рівень; 0,800 до 0,899 – високий рівень; > 0,9 – дуже високий рівень (розраховується середнє геометричне значення трьох індексів)	Індекс очікуваної тривалості життя [life expectancy index (LEI)]
	Індекс освіти: індекс середньої тривалості освіти; індекс очікуваної тривалості освіти [Education Index: Mean Years of Schooling Index; Expected Years of Schooling Index]
	Індекс доходу [Income Index]
Індекс прав власності [International Property Rights Index (IPRI)] Оцінна шкала від 0 до 10, де 0 – відсутність захисту прав власності в країні; 10 – високий рівень захисту прав власності в країні. (розраховується середнє арифметичне значення)	Правове та політичне середовище [Legal and Political Environment (LP)]
	Фізична власність [Physical Property Rights (PPR)]
	Права інтелектуальної власності [Intellectual Property Rights (IPR)]
Індекс державності [Governance Research Indicator Country Snapshot, (GRICS)] Оцінна шкала від – 2,5 до 2,5, де –2,5 – уряд нездатен ефективно розробляти та	Політична стабільність і відсутність насилля
	Ефективність уряду [Government Effectiveness (GE)]

здійснювати раціональну політику; 2,5 – уряд цілком ефективно розробляє та здійснює раціональну політику. Обчислюється за методикою Кауфмана через підрахунок компонентів та застосування вагових коефіцієнтів належності країни до певної групи	Якість законодавства [Regulatory Quality (RQ)]
Дані із звіту про світову конкуренцію (The Global Competitiveness Report) Оцінна шкала від 1 до 7, де 1 – слабка конкуренція; 7 – висока конкуренція	Обсяг та ефект оподаткування (Extent and Effect of Taxation)
	Загальний відсоток оподаткування (точні дані) – [Total Tax Rate (hard data)]

Продовження табл. 5.11

Індекс недієздатності держави (Failed States Index) Оцінна шкала від 1 до 10, де 1 – найбільш стабільна держава; 10 – найвищий ризик недієздатності та колапсу держави (розраховується як сума показників)	Рівень делегітимізації та криміналізації державних структур (Legitimacy of the State)
	Рівень впливу групових і/або кланових еліт (Rise of Factionalized Elites)
Індекс економічної свободи [Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation)] Оцінна шкала від 0 до 100, де 0 – відсутність свободи; 100 – цілковита свобода (розраховується як середнє арифметичне значення)	Свобода від корупції (Freedom from Corruption)

Як свідчать дані табл. 5.10 і 5.11, практично кожен із охарактеризованих нами індексів має власну оцінну шкалу. У зв'язку з цим на другому етапі алгоритму розрахунку інтегрального індексу потрібно виконати зведення всіх відібраних показників до єдиної оцінної шкали, що дозволить нам проводити з ними необхідні математичні й статистичні операції. Для реалізації цього завдання нами було обрано десятибальну оцінну шкалу, згідно з якою значення інтегрального показника «Загальний індекс інститутів координації» буде змінюватися від 0 до 10, при цьому 0 – інститути координації не працюють, а 10 – інститути координації працюють ефективно.

Виходячи з цього, кожен оцінний показник, в основі яких маємо десяткову систему числення, нормалізуємо шляхом ділення або множення на 10. Таким чином, показники, нормалізуються із застосуванням такої формули:

$$X_{iN} = 10 \cdot \frac{x_i - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}, \quad (5.1)$$

де  $X_{iN}$  – нормалізована оцінка показника  $i$ -ї країни;  $x_i$  – оцінка показника  $i$ -ї країни із первинного джерела;  $\min(x)$  – мінімальне значення показника із первинного джерела;  $\max(x)$  – максимальне значення показника із первинного джерела.

До того ж, необхідно звернути увагу на те, що нами використано первинні дані із джерела Failed States Index (індекс недієздатності держави), який має обернену шкалу, тобто кращий показник має менше значення. Отже, виникає необхідність його нормалізації шляхом обернення шкали оцінювання, для чого застосовуємо таку формулу (5.2):

$$X_{iN} = -10 \cdot \frac{x_i - \min(x)}{\max(x) - \min(x)} + 10 \quad (5.2)$$

Наприклад, у додатку Б наведено дані з первинних джерел, що відображають значення індексу «Сила ринку». Первинні дані значень індексу економічної свободи було зведено у відповідність до шкали інтегрованого показника «Загальний індекс інститутів координації» шляхом ділення на 10. Дані із Звіту про світову конкуренцію було зведено до десяткової шкали за формулою (5.1). Нормалізовані компоненти показника «Сила ринку» за нормалізованою шкалою наведено в додатку В.

Додаток Г містить дані із первинних джерел, які формують показник «Сила держави», при цьому його було зведено у відповідність до інтегрованого індексу в описаному нижче порядку.

1. Дані індексу людського розвитку помножено на 10.
2. Дані індексу державності нормалізовано із застосуванням формули (5.1).
3. До даних Звіту про світову конкуренцію застосовано комплексний підхід. Згідно з ним параметр «Обсяг та ефект оподаткування» нормалізовано за формулою (5.1). Враховуємо, що параметр «Загальний відсоток оподаткування» базується на точних даних і відображає сумарно реальні ставки оподаткування, які застосовуються в конкретній країні. Зважаючи на те, що менші значення даного показника (наприклад, 14,4 % в Об'єднаних Арабських Еміратах) одночасно свідчать про найменший податковий тягар для суб'єктів даної країни (на відміну, наприклад, 278,70 % у Бурунді), можемо зробити висновок про застосування до цього параметра оберненої шкали вимірювання. У силу цього дані показника «Загальний відсоток оподаткування» були нормалізовані за формулою (5.2).
4. Дані індексу недієздатності держави являють собою обернену шкалу, тому для їхньої нормалізації використано формулу (5.2).
5. Дані індексу економічної свободи було поділено на 10.

Усі нормалізовані компоненти індексу «Сила держави» після зведення кожного параметрів до єдиної шкали вимірювання наведено в додатку Д.

Оскільки нами було обрано багато показників для обчислення значень індексів сили ринку й сили держави, то третій етап алгоритму розрахунку інтегрального показника «Загальний індекс інститутів координації» – його скорочення шляхом групування використаних показників за спільними ознаками та їхнє укрупнення.



Як свідчать дані табл. 5.10, кількість компонентів, що утворюють показник індекс «Сила ринку» сягає 11. Зрозуміло, що такий набір у кількісному відношенні значно ускладнює проведення аналізу й потребує скорочення. Так дані, що входять в індекс економічної свободи (у нашому показнику їх дев'ять) зведемо до одного критерію, визначивши його середньою арифметичною величиною, як, до речі, зроблено і в оригінальному розрахунку. Назву зведеного показника запозичимо з оригіналу (індекс економічної свободи), яка, на наш погляд, досить влучно відображає його сутність. Два показники, запозичені нами із Звіту про світову конкуренцію також зведемо до одного, розрахувавши його середнє арифметичне значення і назвавши індексом конкуренції. Таким чином, до складу індексу «Сила ринку» будуть тепер входити тільки три складних індекси: демократії, економічної свободи та конкуренції.

Точно таким же чином потрібно змінити кількість параметрів, що утворюють індекс «Сила держави». Як свідчать дані табл. 5.11, у нього входять 9 компонентів. Але вони більш різноманітні порівняно з первинними показниками індексу «Сила ринку», що ускладнює їх угруповання. Для зменшення кількості параметрів пропонуємо використати факторний аналіз, застосовуючи метод головних компонент до таких складових: ефективність уряду (компонента 1); якість законодавства (компонента 2); обсяг та ефект оподаткування (компонента 3); загальний відсоток оподаткування (компонента 4); рівень делегітимізації та криміналізації державних структур (компонента 5); рівень впливу групових і/або кланових еліт (компонента 6); свобода від корупції (компонента 7). Результати факторного аналізу наведено у табл. 5.12.

Таблиця 5.12

Первинна статистика індексу «Сила держави»

Компонуєнта	Початкові значення			Сума квадратів факторних навантажень обернення		
	Усього	Дисперсія, %	Кумулятивна дисперсія, %	Усього	Дисперсія, %	Кумулятивна дисперсія, %
1	4,881	69,728	69,728	4,648	66,402	66,402
2	1,184	16,921	86,649	1,417	20,247	86,649
3	0,700	10,005	96,654			
4	0,141	2,015	98,669			
5	0,046	0,660	99,328			
6	0,034	0,481	99,809			
7	0,013	0,191	100,000			

Як свідчать дані табл. 5.12, тільки дві складові індексу «Сила держави» мають значення більше одиниці. Це – компонента 1 (ефективність уряду). Саме така її величина пов'язана з тим, що сумарна дисперсія компоненти дорівнює 69,73 %. Також величину компоненти 2 (якість законодавства) можна пояснити тим, що сумарна дисперсія становить 16,92 %. Оскільки обидві складові вищезазначеного індексу, взяті разом, пояснюють 86,64 % сумарної дисперсії,

то саме на них ми зосередимо свою увагу. Для пояснення складу відібраних компонент проаналізуємо матрицю їх обернених значень (див. табл. 5.13).

При цьому ми сприймаємо факторні навантаження у вигляді кореляційних коефіцієнтів між змінними й компонентами. Як видно із таблиці 5.13, значення компонент 1 (ефективність уряду), 2 (якість законодавства), 5 (рівень делегітимізації та криміналізації державних структур), 6 (рівень впливу групових і/або кланових еліт) та 7 (свобода від корупції) найбільше пов'язані з першим фактором, оскільки всі коефіцієнти кореляції перевищують 0,9. Таким чином, ці індикатори однозначно входять до складу індексу «Сила держави». Він зосереджує в собі всі показники, які так чи інакше характеризують спроможність уряду підтримувати політичну стабільність і порядок у країні. Чим більше значення цього фактора, тим більшою буде здатність уряду вирішувати ці завдання.

Таблиця 5.13

Матриця обернених значень компонентів індексу «Сила держави»

Найменування складових	Компонента	
	1	2
1. Ефективність уряду	0,940	0,240
2. Якість законодавства	0,959	0,228
3. Обсяг та ефект оподаткування	0,064	0,834
4. Загальний відсоток оподаткування	0,170	0,757
5. Рівень делегітимізації та криміналізації державних структур	0,983	0,022
6. Рівень впливу групових і/або кланових еліт	0,955	0,081
7. Свобода від корупції	0,967	0,179

Компоненти 3 (обсяг та ефект оподаткування) та 4 (загальний відсоток оподаткування) найбільше корелюють з другим фактором, тому їх відносимо до його складу. Зміст зв'язку цих показників з фактором можна інтерпретувати як здатність держави ефективно виконувати економічні функції. Як і в попередньому випадку, зв'язок тут прямий – чим вищий показник, тим ефективніше виконуються названі функції.

Відповідно до результатів факторного аналізу нами було згенеровано два нових показники. Показник, що відповідає першому фактору, назовемо індексом державного управління, а другому – індексом економічних функцій держави. Таким чином, до складу індексу «Сила держави» входить чотири складних компоненти: індекс людського розвитку, індекс прав власності, індекс державного управління та індекс економічних функцій держави.

Поєднання вищенаведених показників в інтегральний індекс дає нам можливість відобразити й виміряти силу ринку й держави по відношенню до національної економіки. Структурні компоненти формування такого індексу відображає схема, наведена на рис. 5.1.

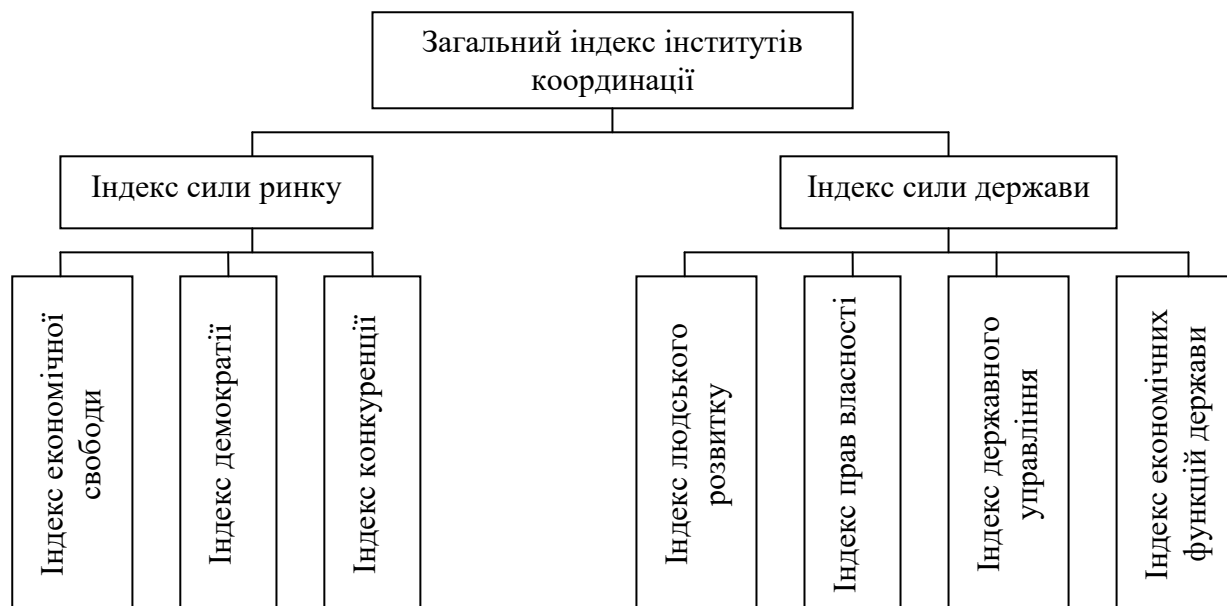


Рис. 5.1. Структура інтегрального показника «Загальний індекс інститутів координації»

На четвертому етапі алгоритму встановлення значення загального індексу інститутів координації виконуємо розрахунок кожного із компонентів, які утворюють індекси «Сила ринку» та «Сила держави». Значення першого індексу розраховуємо як середнє арифметичне число із трьох компонентів – індексів демократії, економічної свободи й конкуренції. Результати розрахунку подано в табл. 5.14.

Таблиця 5.14

Розрахунок індексу «Сила ринку»

Країна	Індекс демократії	Індекс економічної свободи	Індекс конкуренції	Індекс сили ринку
Австралія	9,22	8,12	7,50	8,28
Австрія	8,49	6,81	8,08	7,79
Арабські Емірати	2,52	7,05	7,33	5,64
Бангладеш	5,87	5,87	4,67	5,47
Бенін	6,17	6,16	6,00	6,11
Болівія	5,92	5,67	4,08	5,22
Бурунді	4,01	5,39	4,08	4,49
Великобританія	8,16	7,53	7,42	7,70
Венесуела	5,18	4,40	3,42	4,33
Гана	6,02	6,41	5,75	6,06
Гондурас	5,76	6,58	4,67	5,67
Данія	9,52	7,45	7,58	8,19
Домініканська Республіка	6,20	6,79	4,75	5,91
Естонія	7,68	7,51	6,42	7,20
Замбія	5,68	6,52	5,17	5,79
Зімбабве	2,64	2,39	4,08	3,04

Італія	7,83	6,55	5,83	6,74
Кенія	4,71	6,55	5,83	5,70
Китай	3,14	5,67	7,25	5,35
Колумбія	6,55	7,09	4,83	6,16
Кот-д'Івуар	3,02	6,13	4,67	4,61
Марокко	3,79	6,47	5,33	5,20
Нідерланди	8,99	7,13	8,00	8,04
Нікарагуа	5,73	6,66	3,92	5,44
Нова Зеландія	9,26	7,91	6,17	7,78
Норвегія	9,80	6,56	7,17	7,84
Пакистан	4,55	6,21	5,25	5,34
Парагвай	6,40	6,99	4,25	5,88
Перу	6,40	7,50	5,33	6,41
Росія	4,26	5,71	4,67	4,88
Сінгапур	5,89	8,49	7,42	7,27
Сирія	2,31	5,61	5,17	4,36
США	8,18	7,77	7,83	7,93
Танзанія	5,64	6,54	4,67	5,62
<b>Україна</b>	<b>6,30</b>	<b>5,12</b>	<b>4,58</b>	<b>5,33</b>
Фінляндія	9,19	6,98	7,00	7,72

Продовження табл. 5.14

Чад	1,52	5,49	3,33	3,45
Чехія	8,19	7,26	7,33	7,59
Швейцарія	9,09	7,89	7,75	8,24
Швеція	9,50	6,70	7,17	7,79

Розрахунок значень складових індексу «Сила держави» проведемо в два етапи, тому що виділені нами раніше укрупнені показники індексу державного управління та індексу економічних функцій держави потребують попереднього обчислення, оскільки мають у своєму складі, відповідно, 5 і 3 фактори. Результати їх розрахунку для кожної країни наведено в табл. 5.15.

Таблиця 5.15

Первинні значення індексів

Країна	Індекс державного управління	Індекс економічних функцій держави
Австралія	1,13	- 0,13
Австрія	0,98	- 0,19
Арабські Емірати	- 0,50	2,87
Бангладеш	- 1,51	0,48
Бенін	- 0,55	- 0,79
Болівія	- 1,01	- 1,16
Бурунді	- 0,70	- 4,52
Великобританія	0,86	- 0,04
Венесуела	- 1,25	- 0,43
Гана	- 0,39	0,42

Гондурас	- 0,97	0,50
Данія	1,41	- 0,77
Домініканська Республіка	- 0,70	- 0,22
Естонія	0,04	1,25
Замбія	- 0,93	0,41
Зімбабве	- 1,69	- 0,95
Італія	0,32	- 1,27
Кенія	- 1,05	- 0,35
Китай	- 0,84	0,21
Колумбія	- 0,63	- 0,91
Кот-д'Івуар	- 1,48	- 0,01
Марокко	- 0,65	0,00
Нідерланди	1,12	0,13
Нікарагуа	- 0,93	- 0,21
Нова Зеландія	1,13	0,29
Норвегія	0,99	0,25
Пакистан	- 1,52	0,87
Парагвай	- 1,37	1,32

Продовження табл. 5.15

Перу	- 0,70	0,49
Росія	- 1,05	- 0,09
Сирія	- 1,42	0,75
США	0,70	0,19
Танзанія	- 0,78	0,26
Україна	- 0,91	0,89
Чад	- 1,62	- 0,48
Чехія	0,21	- 0,37
Швейцарія	0,92	1,49
Швеція	1,31	- 0,80

Як видно із табл. 5.15, факторне значення індексу державного управління коливається в межах від - 2 до +3, індексу економічних функцій держави від - 5 до +3. Отже, нам необхідно звести оцінну шкалу кожного з цих нових індексів до нашої десяткової шкали. Для цього нормалізуємо їх значення за формулою (5.1) та використаємо для обчислення величини індексу «Сила держави». Даний індекс розраховуємо як середнє арифметичне число із чотирьох компонентів (див. табл. 5.16).

Таблиця 5.16

Результати розрахунку індексу «Сила держави»

Країна	Індекс людського розвитку	Індекс прав власності	Індекс державного управління	Індекс економічних функцій	Індекс сили держави
--------	---------------------------	-----------------------	------------------------------	----------------------------	---------------------

				держави	
Австралія	7,83	6,09	9,37	8,20	7,87
Австрія	7,45	6,01	8,51	8,20	7,54
Арабські Емірати	3,75	9,84	8,15	7,10	7,21
Бангладеш	1,23	6,85	4,69	2,90	3,92
Бенін	3,63	5,26	4,35	4,60	4,35
Болівія	2,48	4,80	6,43	3,40	4,28
Бурунді	3,25	0,60	2,82	3,30	2,82
Великобританія	7,15	6,20	8,49	7,80	7,41
Венесуела	1,88	5,71	6,96	3,20	4,44
Гана	4,03	6,78	4,67	5,20	5,17
Гондурас	2,58	6,88	6,04	4,60	5,03
Данія	8,53	5,29	8,66	8,50	7,74
Домініканська Республіка	3,25	5,98	6,63	4,40	5,07
Естонія	5,10	7,81	8,12	6,70	6,93
Замбія	2,68	6,76	3,95	4,50	4,47
Зімбабве	0,78	5,06	1,40	3,20	2,61
Італія	5,80	4,66	8,54	6,00	6,25
Китай	2,90	6,51	6,63	5,10	5,17
Кенія	2,38	5,81	4,70	4,30	4,30

Продовження табл. 5.16

Колумбія	3,43	5,11	6,89	5,00	5,11
Кот-д'Івуар	1,30	6,24	3,97	3,10	3,63
Марокко	3,38	6,25	5,67	5,10	5,10
Нідерланди	7,80	6,41	8,90	8,40	7,88
Нікарагуа	2,68	5,99	5,65	3,60	4,48
Нова Зеландія	7,83	6,61	9,07	8,30	7,95
Норвегія	7,48	6,56	9,38	8,30	7,93
Пакистан	1,20	7,34	4,90	3,90	4,33
Парагвай	1,58	7,90	6,40	3,50	4,85
Перу	3,25	6,86	7,23	4,30	5,41
Росія	2,38	6,14	7,19	4,30	5,00
Сінгапур	6,25	9,18	8,46	8,20	8,02
Сирія	1,45	7,19	5,89	4,90	4,86
США	6,75	6,49	9,02	7,90	7,54
Танзанія	3,05	6,58	3,98	4,60	4,55
<b>Україна</b>	<b>2,73</b>	<b>5,14</b>	<b>7,10</b>	<b>4,10</b>	<b>4,77</b>
Фінляндія	8,25	5,48	8,71	8,60	7,76
Чад	0,95	5,65	2,95	3,20	3,19
Чехія	5,53	6,71	8,41	6,20	6,71
Швейцарія	7,30	8,11	8,74	8,30	8,11
Швеція	8,28	5,25	8,85	8,50	7,72

Таким чином, значення нашого інтегрального індексу розраховується як середнє арифметичне число значень двох індексів: «Сила ринку» та «Сила

держави». Результати розрахунку п'ятого етапу алгоритму встановлення значення загального індексу інститутів координації наведено в табл. 5.17, причому, на відміну від попередніх таблиць, у ній ми розмістимо країни за принципом зниження значень даного показника.

Таблиця 5.17

Результати розрахунку показника «Загальний індекс інститутів координації»

Країна	Індекс сили ринку	Індекс сили держави	Загальний індекс інститутів координації
Швейцарія	8,24	8,11	8,18
Австралія	8,28	7,87	8,07
Данія	8,19	7,74	7,96
Нідерланди	8,04	7,88	7,96
Норвегія	7,84	7,93	7,89
Нова Зеландія	7,78	7,95	7,87
Швеція	7,79	7,72	7,75
Фінляндія	7,72	7,76	7,74
США	7,93	7,54	7,73
Австрія	7,79	7,54	7,67
Сінгапур	7,27	8,02	7,64
Великобританія	7,70	7,41	7,56
Чехія	7,59	6,71	7,15

Продовження табл. 5.17

Естонія	7,20	6,93	7,07
Італія	6,74	6,25	6,49
Арабські Емірати	5,64	7,21	6,42
Перу	6,41	5,41	5,91
Колумбія	6,16	5,11	5,63
Гана	6,06	5,17	5,61
Домініканська Республіка	5,91	5,07	5,49
Гондурас	5,67	5,03	5,35
Парагвай	5,88	4,85	5,37
Китай	5,35	5,29	5,32
Бенін	6,11	4,35	5,23
Марокко	5,20	5,10	5,15
Замбія	5,79	4,47	5,13
Танзанія	5,62	4,55	5,08
<b>Україна</b>	<b>5,33</b>	<b>4,77</b>	<b>5,05</b>
Кенія	5,70	4,30	5,00
Нікарагуа	5,44	4,48	4,96
Росія	4,88	5,00	4,94
Пакистан	5,34	4,33	4,84
Болівія	5,22	4,28	4,75
Бангладеш	5,47	3,92	4,69
Сирія	4,36	4,86	4,61
Венесуела	4,33	4,44	4,38

Кот-д'Івуар	4,61	3,63	4,12
Бурунді	4,49	2,82	3,66
Чад	3,45	3,19	3,32
Зімбабве	3,04	2,61	2,82

Графічну інтерпретацію показників індексів «Сила ринку» та «Сила держави» подано у вигляді діаграми розсіювання (див. рис. 5.2).

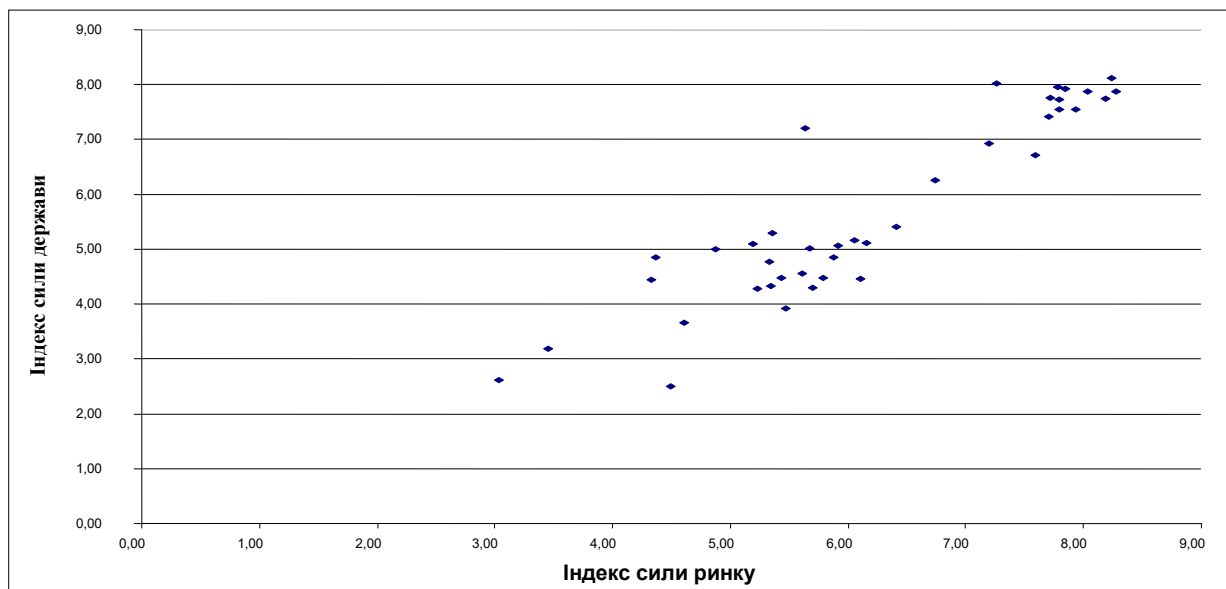


Рис. 5.2. Діаграма співвідношення між індексами «Сила ринку» та «Сила держави»

Досліджуючи вигляд діаграми на рис. 5.2, можемо зробити висновок про групування країн за певним рівнем розвитку інститутів координації. Для з'ясування цих меж пропонуємо провести кластерний аналіз, який дозволить об'єднати країни в групи за схожими ознаками. На основі даної діаграми розсіювання, візуально виділяємо 4 кластери, але для більшої точності отриманих нами даних необхідно провести аналіз 6 кластерів. Результати аналізу значень змінної «Загальний індекс інститутів координації» подано в табл. 5.18.

Таблиця 5.18

Належність значень змінної «Загальний індекс інститутів координації» до кластерів на діаграмі розсіювання

Країни	6 кластерів	5 кластерів	4 кластери	3 кластери	2 кластери
Фінляндія	1	1	1	1	1
Данія	1	1	1	1	1
Швеція	1	1	1	1	1
Нідерланди	1	1	1	1	1
Норвегія	1	1	1	1	1
Швейцарія	1	1	1	1	1
Нова Зеландія	1	1	1	1	1
Сінгапур	1	1	1	1	1



Австралія	1	1	1	1	1
Австрія	1	1	1	1	1
США	1	1	1	1	1
Великобританія	1	1	1	1	1
Арабські Емірати	2	2	2	1	1
Естонія	3	2	2	1	1
Чехія	3	2	2	1	1
Гана	4	3	3	2	2
Італія	2	2	2	1	1
Китай	4	3	3	2	2
Марокко	4	3	3	2	2
Колумбія	4	3	3	2	2
Сирія	4	3	3	2	2
Гондурас	4	3	3	2	2
Замбія	4	3	3	2	2
Домініканська Республіка	4	3	3	2	2
Перу	4	3	3	2	2
Танзанія	4	3	3	2	2
Росія	4	3	3	2	2
Україна	4	3	3	2	2
Бенін	4	3	3	2	2
Пакистан	4	3	3	2	2
Кенія	4	3	3	2	2
Нікарагуа	4	3	3	2	2
Парагвай	4	3	3	2	2

Продовження табл. 5.18

Бангладеш	4	3	3	2	2
Болівія	4	3	3	2	2
Бурунді	5	4	4	3	2
Чад	5	4	4	3	2
Зімбабве	5	4	4	3	2
Венесуела	6	5	3	2	2
Кот-д'Івуар	6	5	3	2	2

Аналіз розподілу країн серед кластерів дозволив зробити висновок, що в даній вибірці з 40 країн доцільно виділити 4 групи, вони являють собою і відповідні кластери. Межі групи 1 перебувають в інтервалі значень від 7,56 до 8,18, групи 2 – від 6,42 до 7,15, групи 3 – від 4,13 до 5,91 та групи 4 – від 2,82 до 3,66. Найбільш численною виявилась група 1, до якої входить 12 країн, і група 3, що налічує 21 країну. Пропонуємо встановити таку градацію значень змінної:

- 1) менше 4,0 – низький рівень ефективності інститутів координації;
- 2) від 4,1 до 5,99 – середній рівень ефективності інститутів координації;
- 3) від 6,0 до 7,2 – рівень ефективності інститутів координації вище середнього;
- 4) понад 7,2 – високий рівень ефективності інститутів координації.

Як свідчать дані табл. 5.17 та рис. 5.2, до країн, що мають найбільш ефективні інститути координації відносяться Швейцарія, Австралія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Нова Зеландія, Швеція, Фінляндія, США, Австрія, Сінгапур, Великобританія. Причому, в інтегральному інституті координації всіх цих країн виявлено поєднання сильного ринку (індекси від 7,27 до 8,28) і сильної держави (індекси від 7,41 до 8,11).

Такий результат не можна вважати несподіваним, оскільки на теоретичному рівні нами було доведено, що ринок не може ефективно виконувати свої координаційні функції при відсутності єдиної етичної основи обмінних операцій, захищеності прав власності, підтримки конкурентного середовища, забезпечення свободи й демократії. А це – прямі функції держави та свідчення її сили. Як стверджує Ч. Тіллі, «жодна демократія не зможе функціонувати, якщо в державі не буде можливості нагляду за демократичним процесом прийняття рішень і втілення цих рішень у життя» [352, с. 31]. До цього можна додати, що й без примусу з боку державної влади до виконання законів, без державної ідеології як засобу зосередження індивідуальних цінностей на єдиній етичній основі ринкова форма координації виявиться занадто слабкою.

Про це, власне, свідчать низькі значення загального індексу інститутів координації в таких країнах як Бурунді (3,66), Чад (3,32) та Зімбабве (2,82). Логічно, що ці країни мають найнижчі серед даної вибірки країн значення індексу сили ринку (4,49 в Бурунді, 3,45 в Чаді і 3,04 у Зімбабве) та індексу сили держави (2, 82; 3,19 і 2,61 відповідно).

Вище за середні показники ефективності інститутів координації виявилися в Чехії, Естонії, Італії та в Об'єднаних Арабських Еміратах. Вони ж мають відносно високі значення індексу сили ринку (від 5,64 в ОАЕ до 7,49 в Чехії) та індексу сили держави (від 6,25 в Італії до 7,21 в ОАЕ).

Найбільш численним виявився кластер країн за результатами середніх показників загального індексу інститутів координації. До нього увійшли Перу, Колумбія, Гана, Домініканська Республіка, Гондурас, Парагвай, Китай, Бенін, Замбія, Танзанія, Україна, Кенія, Нікарагуа, Росія, Пакистан, Болівія, Бангладеш, Сирія, Венесуела, Кот-Д'Івуар. Необхідно зауважити, що Україна, яка опинилася в даній групі за результатами досліджень, поступається в оцінці даного показника багатьом нерозвинутим країнам Азії та Африки, посідаючи при цьому 15 місце в кластері, що складається з 21 держави за величиною індексу сили ринку.

Висновок про різні співвідношення інститутів координації в кожній окремо взятій національній економіці необхідно перевірити на відповідність індикаторам національної ментальності. У попередніх розділах роботи нами було на теоретичному рівні доведено, що різне співвідношення інститутів координації встановлюється під впливом інституціональних чинників залежно від тих глибинних цінностей, які лежать в основі менталітету. Отже, наступним кроком нашого дослідження має стати формування зв'язку між загальним індексом інститутів координації та індикаторами національної ментальності,

отриманими за допомогою методики Г. Хофстеда. Оскільки в основі цієї методики лежить оцінна шкала від 0 до 100, то числа, що відображають складові індексів інститутів координації, були нормалізовані шляхом ділення на 10. У додатку Д наведено дані для оцінювання зв'язку між індикаторами.

Перш за все, пропонуємо провести графічний аналіз необхідних параметрів за допомогою діаграми розсіювання. На рис. 5.3 схематично показано зв'язок між загальним індексом інститутів координації та дистанцією влади (PDI).

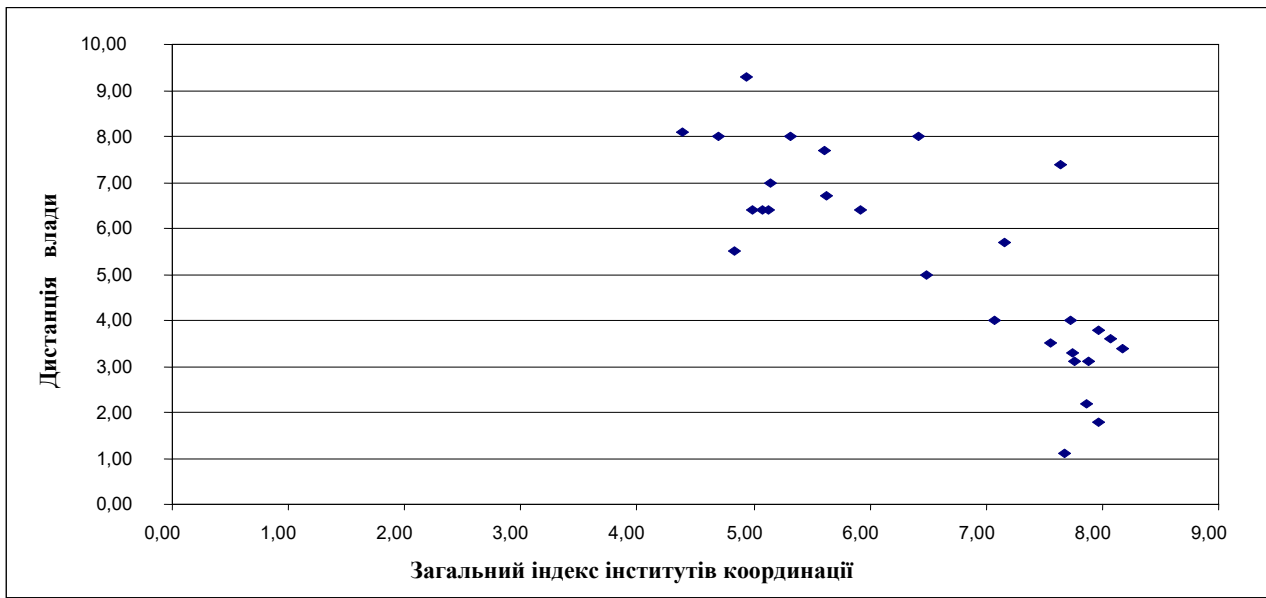


Рис. 5.3 Діаграма зв'язку між індексами інститутів координації та дистанції влади

Дані цієї діаграми дозволяють зробити висновок, що обидва показники розвиваються в одному й тому самому напрямі, а більшість точок концентруються біля прямої. Отже, можна припустити наявність лінійного зв'язку між інститутами координації та цінностями, які відображає індикатор дистанції влади (PDI). Подібна залежність з дуже високою ймовірністю існує також між індивідуалізмом (IDV) і загальним індексом інститутів координації (її схематично показано на рис. 5.4).

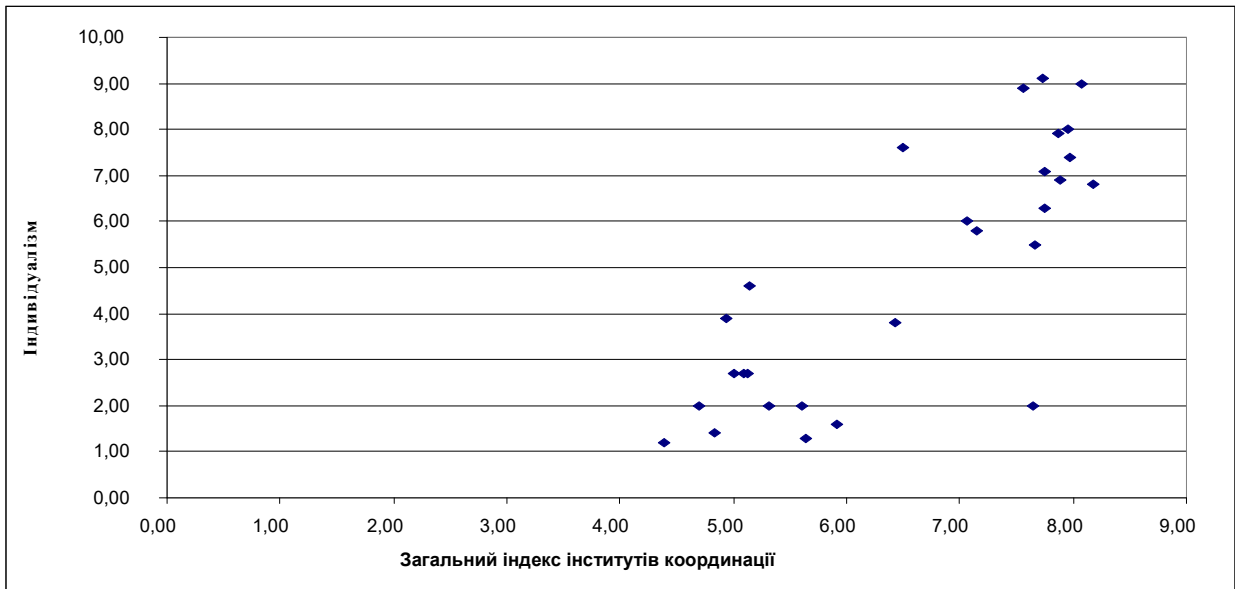


Рис. 5.4. Діаграма зв'язку між індексами інститутів координації та індивідуалізмом (IDV)

Між показниками «Загальний індекс інститутів координації», з одного боку, та «Уникнення невизначеності», з іншого, також можливо припустити лінійний зв'язок, але менш тісний, ніж у двох попередніх індексах (див. рис. 5.5).

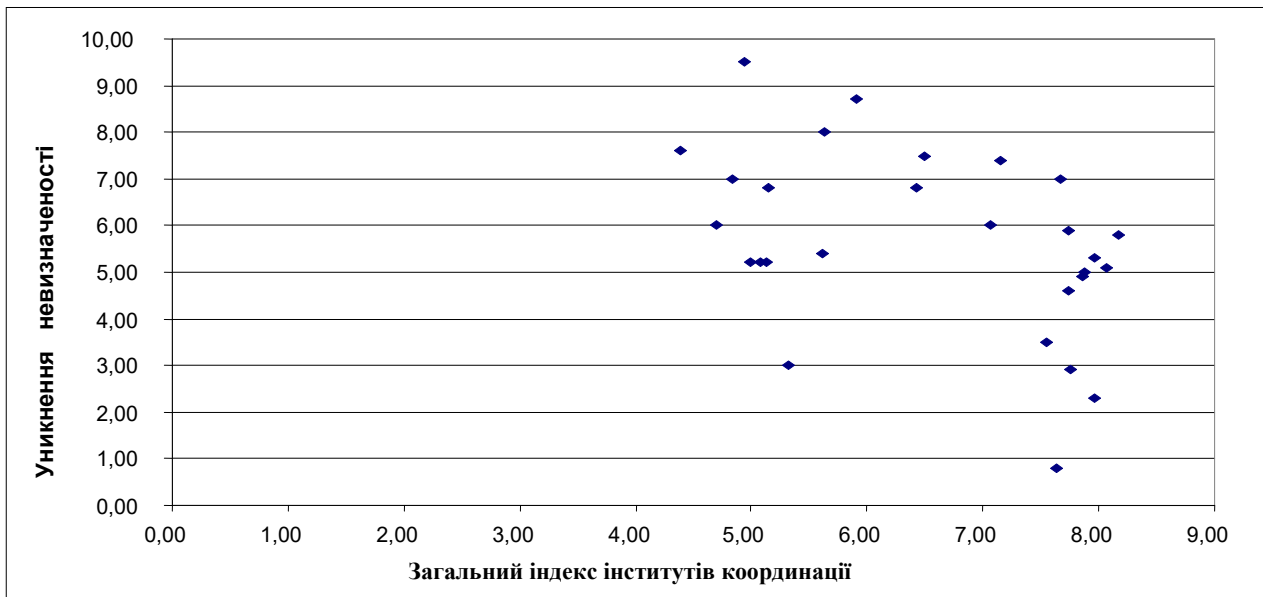


Рис. 5.5. Діаграма зв'язку між індексами інститутів координації та уникнення невизначеності

Що стосується зв'язку між парами показників «Загальний індекс інститутів координації» та «Маскулінність» (MAS), а також «Загальний індекс інститутів координації» та «Довгострокова орієнтація», то в цих випадках лінійний зв'язок однозначно відсутній (див. рис. 5.6 та 5.7 відповідно).

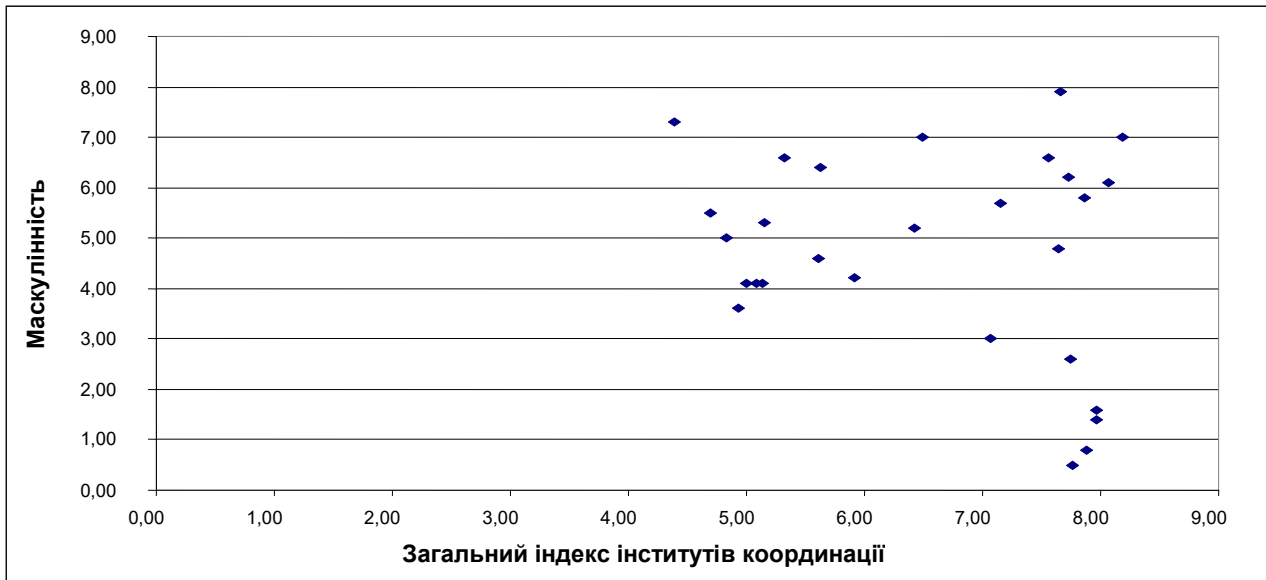


Рис. 5.6. Діаграма зв'язку між індексами інститутів координації та маскулінності (MAS)

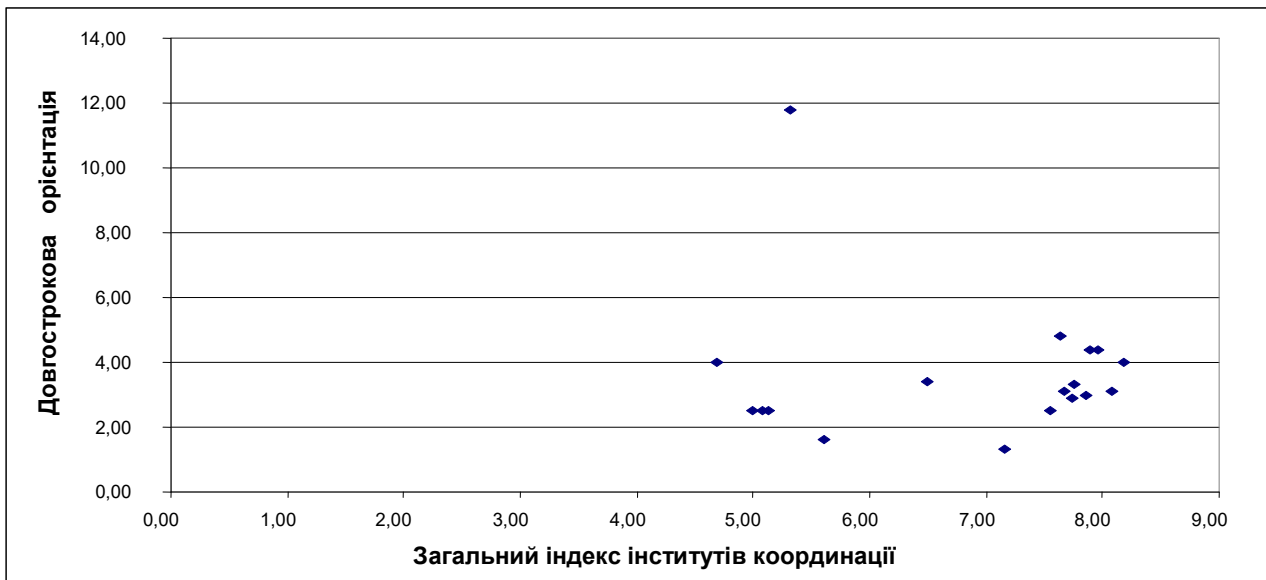


Рис. 5.7. Діаграма зв'язку між індексами інститутів координації та довгострокової орієнтації

Спостереження зв'язку на основі графічного аналізу дає змогу висунути такі гіпотези:

Н1. Чим нижче значення індексу дистанції влади, тим вищими будуть значення загального індексу інститутів координації. У культурах, які вважають дійсною тільки легітимну владу, усі інститути координації працюють більш ефективно.

Н2. Чим вище значення індексу індивідуалізму, тим вищою виявляється величина загального індексу інститутів координації.

Н3. Чим нижче значення індексу уникнення невизначеності, тим вищими будуть значення загального індексу інститутів координації.

Дослідження висунутих гіпотез проведемо за допомогою множинної регресії, яка допоможе встановити вид зв'язку. Сила зв'язку буде виміряна за допомогою кореляції. У модель були включені показники, які відповідають критерію Фішера:  $F \geq 3,840$ . Усі об'єкти, які набували значення:  $F \leq 2,710$ , були виключені із моделі. Результати аналізу подано в табл. 5.19.

Таблиця 5.19

Результати аналізу множинної регресії зв'язку між інституціональними індексами

Модель	Розмах варіації $R$	$R^2$	Скориговане значення $R^2$	Стандартна похибка оцінки	Критерій Фішера $F$	Імовірність похибки $P\ value$ (значущість)
1	0,815	0,664	0,651	0,77707	51,353	0,000
2	0,863	0,746	0,725	0,68942	36,636	0,000
3	0,884	0,781	0,754	0,65226	28,597	0,000

Примітка:  $R^2$  – коефіцієнт детермінації інституціональних індексів

Дослідження виконували в трьох напрямках:

Модель 1 встановлює зв'язок між факторною ознакою індивідуалізму та результативною ознакою «Загальний індекс інститутів координації».

Модель 2 показує зв'язок між факторними ознаками індивідуалізму, дистанції влади та результативною ознакою.

Модель 3 відображає зв'язок між факторними ознаками індивідуалізму, дистанції влади, уникнення невизначеності й результативною ознакою.

Як видно із таблиці 5.19, коефіцієнт детермінації для моделі, яка включає три факторні ознаки, дорівнює 0,781. Оскільки маємо множинну регресію, то доцільно використовувати для оцінки щільності зв'язку між факторними ознаками й результативною ознакою скоригований у бік зменшення коефіцієнт. У нашому випадку він дорівнює 0,754. Значення розрахованого коефіцієнта детермінації перебуває в інтервалі  $0,7 < 0,754 < 0,9$ , що означає високий ступінь зв'язку. Отже, величини результативної ознаки «Загальний індекс інститутів координації» змінюється 75,4 % під впливом індивідуалізму, дистанції влади та уникнення невизначеності. Тест Левене на рівність дисперсій показує, що результат є значущим, а ймовірність його похибки  $P\ value = 0,001$ . Це означає, що дисперсія між групами однорідна, а також має місце суттєвий вплив усіх ознак. Розрахунковий критерій Фішера ( $F$ ) дорівнює 28,597, що значно перевищує встановлений нами теоретичний рівень ( $F \geq 3,840$ ). Це означає, що розраховані коефіцієнти кореляції визнаються ймовірними. Результати оцінювання висунутих гіпотез подано в табл. 5.20.

Таблиця 5.20

Значення коефіцієнтів множинної регресії зв'язку між інститутами координації та національною ментальною моделлю

Ознаки	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти $\beta$	Коефіцієнт Стьюдента $t$ value	Імовірність похибки $P$ value (значущість)	Кореляція $r$
	Нестандартне відхилення $B$	Стандартна похибка				
Константа	7,439	0,839		8,862	0,000	
Індивідуалізм (IDV)	0,223	0,072	0,460	3,095	0,005	0,815
Дистанція влади (PDI)	-0,233	0,089	-0,395	-2,620	0,015	-0,808
Уникнення невизначеності (UAI)	-0,133	0,067	-0,199	-1,982	0,059	-0,438

Як свідчать дані таблиці, з урахуванням встановлених меж усі висунуті нами гіпотези правильні. Коефіцієнти множинної регресії підтверджують значний зворотний вплив дистанції влади на інститути координації, зокрема  $\beta = -0,395$  при сильній кореляції, яка становить  $-0,808$ . Також підтверджується гіпотеза H2, коли  $\beta = 0,460$  та  $r = 0,815$ . Гіпотеза H3 теж набула свого підтвердження ( $\beta = -0,199$ ,  $r = -0,438$ ). Натомість факторна ознака уникнення невизначеності та результативна ознака мають слабку кореляцію.

На основі проведеного аналізу можемо стверджувати, що Україна (див. табл. 5.17) у своїй моделі координаційних інститутів належить до тих держав, що мають одночасно і відносно слабкий ринок (5,29), і відносно слабку державу (4,74). Виміри було виконано на основі шкали, за якою 0 – це відсутність в економічній системі державного регулювання і домінування ринкових форм координації, 10 – означає сильну державу, переважання державних адміністративних важелів впливу на прийняття економічних рішень [353]. Таке співвідношення державної та ринкової координації ґрунтується на специфічній системі цінностей, у якій, виходячи із результатів діагностики методом Хофстеда (2008), має місце низька дистанція влади й невисоке значення показника індивідуалізму. Власна методика дозволила виявити ціннісну схильність українців до колективної, групової активності, наявність неадекватного ставлення до влади та майже повну відсутність у суспільній свідомості схильності до ліберальних цінностей.

Слабкість держави не дозволяє створити й забезпечити необхідні умови для ефективної ринкової координації. У свою чергу, слабкість ринку не створює економічних важелів протидії групам, що представляють кланові й корпоративні інтереси та використовують державу для задоволення власних цілей. Зрозуміло, що така ситуація не сприяє підвищенню ефективності державної координації. За таких умов виникає необхідність проведення реформ, спрямованих на формування в економіці України більш ефективної моделі поєднання інститутів координації.

### 5.3. Напрями формування ефективної моделі координації в Україні

Становлення в Україні ефективної моделі координації вимагає розробки комплексу заходів економічного, політичного та ідеологічного характеру, що могли б створити підґрунтя для виконання суб'єктами належних правил гри. Оскільки координація відбувається на основі правил, а за правилами стоять норми й цінності, то головні зусилля мають бути зосереджені в площині інституціонального простору.

Здійснений нами аналіз співвідношення інститутів координації вітчизняної економіки виокремив головну проблему, від вирішення якої залежить відповідь на питання, до якої ж моделі прямувати Україні? Як було нами доведено, соціокультурні цінності, яких дотримуються сучасні українці, не сприяють швидкому формуванню в економічній системі країни класичної ринкової моделі координації, так само як і не дають можливості за короткий термін підвищити ефективність державної. У таких випадках теоретики й практики задаються питанням: «Що є кращим – змінити непродуктивні цінності чи адаптувати до них реформи?»

Наша позиція не підтримує подібних дилем. Оскільки зміна цінностей – це досить не простий процес, що вимагає колосальних зусиль і не може бути реалізованим протягом нетривалого терміну (а у своєму ставленні до архетипових етосних цінностей українці згідно з індикатором монументалізму в цілому не можуть його сприймати), то кращим виходом в таких умовах усе-таки буде адаптація. Але вона має будуватись на роботі з цінностями. Вважаємо, що в ході проведення реформаторських заходів належить налаштуватись на розробку стратегічних кроків для формування нових етичних, ідеологічних, політичних і господарських цінностей (це завдання розраховане на більш віддалену перспективу), з одночасними заходами тактичного характеру, спрямованими на запровадження таких перехідних форм координації, які б не викликали серйозних суспільних конфліктів на ґрунті невідповідності укоріненим етосним цінностям українського народу.

Якщо проаналізувати історичний процес становлення державності в незалежній Україні, то очевидними виявляються причини формування в її економічній системі особливої моделі координації, де співіснують з одного боку, неефективні ринок і держава, а з іншого – досить впливова й панівна над усіма іншими мережева форма у вигляді олігархічно-кланових структур. Таке становище було наслідком впливу особливостей перехідного періоду, у межах якого створювались ринкові засади вітчизняної економіки й відбувалося формування незалежної держави. Не останню роль у цьому відіграли ментальні чинники.

Визначальним фактором ринкових перетворень вітчизняної економіки в 90-ті роки став ідеологічний фактор, оскільки трансформація пострадянської України до нової моделі економічного розвитку відбувалася на основі неоліберального ідеалу західного зразка. Завдання, яке мала вирішити ідеологія в ті часи, – це створення в суспільній свідомості підвалин для сприйняття ліберальних ідей і для схвалення ринкових перетворень. Щоб досягти поставлену мету були задіяні досить впливові важелі: дискредитація радянської



ідеології через нічим не обмежену свободу ЗМІ й політику «гласності», реформи вищої освіти, головною з яких стало впровадження в нормативні навчальні програми дисциплін курсу «Економікс» західного зразка й поступове витіснення предмета «Політична економія», факультативне вивчення проблем ринкової економіки в середніх школах, широка просвітницька робота (лекції науковців у робітничих колективах, семінари й тренінги за участю іноземних спеціалістів, стажування за кордоном) тощо. При цьому слід відзначити колосальні фінансові вливання в ідеологічну підтримку реформ, які були здійснені такими міжнародними організаціями як МВФ, СБРР і Світовий банк.

Така ідеологічна робота невдовзі дала свої результати – певні прошарки українського суспільства, особливо молодь, «увірували» в нову мораль. Вона вже не вимагала від людей скромності в споживанні, солідарності, колективізму, турботи про ближніх, а, навпаки, заохочувала до ініціативи та підприємництва, виправдовувала егоїзм і прагнення до першочергової реалізації власних інтересів, закликала сприймати нерівність як засіб економічного зростання. Упавши на ґрунт архетипних цінностей, притаманних українцям (прагнення до незалежності й ризику, висока емоційність, схильність до ігнорування правил), неоліберальна ідеологія ніби «визволила із пляшки джина», що спав століттями: у країні розпочинаються процеси стихійного й безконтрольного нагромадження капіталу.

Як зазначає Дж. Тобін: «На жаль, професійні західні радники з питань управління переходом посткомуністичних країн до ринкового капіталізму – економісти, фінансисти, керівники бізнесу політики – сприяли появі фальшивих очікувань. Їхня віра у вільний ринок і чесне підприємництво була підсилена політичними та ідеологічними успіхами консервативних рухів у власних країнах. Поради давались в одному напрямі: демонтуйте інструменти комуністичного контролю, приватизуйте, стабілізуйте фінанси, усуньте з дороги уряд і спостерігайте, як ринкова економіка відновиться з попелу. Виявилось, що все не так просто. У своїй ейфорії західні радники часто забували, що економічні перемоги у війні систем були досягнуті не ідеологічно чистими режимами вільного ринку, а змішаними типами, у яких держава відіграла суттєву, а то й вирішальну роль. Повз їхню увагу проходило те, що дуже складні структури законів, інститутів і звичаїв, які століттями формувалися в капіталістичних країнах, відзначають суть найважливіших підвалин сучасних ринкових систем» [354, с. 44–45].

Ліберальні реформи в Україні за сценарієм «шокової терапії» призвели до спаду виробництва, зростання інфляції та безробіття, різкого падіння рівня життя більшості населення та стрімкого збагачення незначної групи «нових українців». До цього додалися проблеми етнічного характеру й нерівномірного соціально-економічного розвитку регіонів [355]. Інститути української держави, що народжувались на руїнах планово-адміністративної системи, ще не мали в 90-ті роки дієвих механізмів управління процесом реформування: не було створено а ні правових, а ні фінансових, а ні ідеологічних інститутів, за рахунок впливу яких могли з більшою чи меншою ефективністю функціонувати

тільки-но створені елементи ринкового механізму. Відтак приватизація триває в умовах слабкої держави, а тому перетворилася на процес збагачення купки людей і зuboжіння всього суспільства.

І хоча процес державотворення прогресував на основі вже внутрішньої логіки, він не викликав підтримки широких мас населення. На очах мільйонів українців відбулася масштабна руйнація радянської системи соціокультурних цінностей, у якій були закладені ідеали колективізму, солідарності, рівності матеріальних статків, високих стандартів соціального забезпечення й державного патерналізму. Українська держава перехідного періоду вже не задовольняла традиційних вимог і виявилася нездатною спрямувати реформи у більш-менш цивілізоване русло. За таких умов основи її легітимізації значно послабилися, а враховуючи особливості українського менталітету в ставленні до влади, з часом викликали недовіру до неї серед більшості населення.

Соціально-економічна й політична нестабільність породжувала високу невизначеність і в силу цього сприяла відродженню сімейних та кланових форм координації, засади яких існували ще за часів СРСР [356; 357]. Ці форми давали можливість протистояти недобросовісній поведінці ринкових суб'єктів або через обмеження кола економічного спілкування родичами й близькими людьми, або через звернення по допомогу до кримінальних структур. Отже, особливості перехідного періоду й укорінені у свідомості українців цінності братств і громад сприяли формуванню сімейно-кланових форм координації. Надалі це інституціональне середовище еволюціонувало таким чином, що правила гри, які відповідали цій формі координації, стали одночасно витіснити інститути планової та ринкової економіки.

Катастрофічний соціально-економічний струс, який спіткав Україну, знесилив ті верстви колишнього радянського суспільства, які брали участь в українському державотворенні та в процесі конструктивної трансформації. Відбувся розпад радянських організаційних та ідеологічних інститутів, а на їх місце своєчасно не прийшли нові. Серед загальної соціально-економічної аморфності єдиним порятунком могла стати тільки досить сильна держава, яка в перехідний період об'єктивно ще не могла такою бути. За такої ситуації для держави, чиновництва й політиків відносно реальною підмогою могли виступити кілька відсотків багатіїв і верстви, що їх обслуговували. Держава була спроможна через приватизацію та інші методи значно збільшити їхнє багатство в обмін на підтримку своєї влади. Разом з тим, прихований контракт відкривав додаткові можливості особистого збагачення верхівки державного й політичного апарату [358, с. 175]. Отже, поступово починає відбуватися зрощення влади й бізнесу, формування впливових фінансово-промислових груп.

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. процес розбудови моделі координації в Україні завершився остаточним формуванням її сімейно-кланового варіанта й системи олігархічної влади, яка фактично взяла на себе функції державного управління. На сьогодні, як відзначають багато вітчизняних дослідників і міжнародних експертів, інтереси української олігархії дуже глибоко

інтегровано в процес прийняття політичних рішень [359–363]. Національна економіка перетворилася на своєрідне акціонерне товариство, у якому свої інтереси можуть лобіювати тільки «великі акціонери» – кілька фінансово-промислових груп. Як наслідок, з'являється залежне судочинство, корумповані податкові служби, міліція, а також монополія на ідеологію через майже на 100 % приватні ЗМІ. Останні за відсутності дієвої загальнодержавної ідеології пропагують аморальні й асоціальні цінності, стандарти демонстративного споживання і, тим самим, намагаються сприяти духовно-культурному схваленню появи й розвитку олігархії. Усе це послаблює дієвість як державної, так і ринкової координації в Україні. Схематичне відображення проблеми координації національної економіки подано на рис. 5.8



Рис. 5.8. Схема проблеми координації в національній економіці України

Як було нами визначено в попередніх розділах монографії, співвідношення між державною і ринковою координацією в кожній національній економіці встановлюється на основі соціокультурних цінностей під впливом системи інституціональних факторів. Високий ступінь погодженості ціннісних орієнтирів членів суспільства створює єдину етичну основу економічної діяльності і, відповідно, не вимагає посилення державної

координації за рахунок застосування політичної влади, права й державної ідеології. У такому випадку переважає ринкова координація.

В Україні спостерігається високий ступінь розбалансованості ціннісних спрямувань членів суспільства, що не створює необхідного підґрунтя для посилення ринкової координації. Сучасні українці не мають єдності в поглядах стосовно необхідності дотримання правових норм в економічній діяльності, не зорієнтовані на тривале співробітництво на основі формування довіри, чесної репутації та емпатії, не сприймають як цінності ідеали свободи, рівності й демократії, оскільки вкладають різний зміст у ці поняття. З іншого боку, будучи ментально зорієнтованими на державну координацію, українці, водночас, через специфічне ціннісне ставлення до влади певною мірою спричиняють збереження неефективної державної координації. Отже, у суспільстві зовсім відсутня ітеоризація норм і правил.

Це породжує координаційну проблему, яка полягає в неможливості ринку ефективно погоджувати економічні інтереси суб'єктів через відсутність необхідних для цього умов (невизначеність і незахищеність прав власності, недовіра до конкуренції, низький рівень економічної свободи та неформленість етичної складової економічної діяльності). Водночас, державна координація також не може бути ефективною, оскільки існуюча влада фактично не є легітимною (про що свідчить нездатність уряду забезпечувати стягнення податків і виконання населенням правових норм).

Не сприяє ефективній координації висока корумпованість і бюрократизація влади, її неспроможність забезпечити прийнятний рівень життя населення як основи демократизації та активізації громадянських рухів у суспільстві. Сьогодні основні функції держави через неявний контракт перебувають в руках олігархії, для якої створення умов ефективної ринкової координації є прямою загрозою існування. Ситуація, у якій опинилася Україна в плані співвідношення державної та ринкової координації може бути віднесеним до категорії інституціональних пасток, які виникають на шляху трансформаційних перетворень.

З огляду на ситуацію, яка склалася у вітчизняній економіці, більш доцільним виявляється курс на посилення державної координації. Як неодноразово було зазначено, без сильної держави неможливо створити ні умови функціонування ринкової координації, ні забезпечити демократію в країні. Якщо розглядати структуру індексу сили держави, то найменше значення у ньому має індикатор людського розвитку (2,73), що свідчить про вкрай низьку ефективність діяльності уряду в справі реалізації соціальних функцій.

Досить низьким виявилось також значення індексу економічних функцій держави (4,1), що свідчить насамперед про невисоку її ефективність у сфері оподаткування і встановленні податкової дисципліни. Цей показник, водночас, свідчить про крайній ступінь ігнорування людьми інституту держави, відображаючи їх своєрідний протест проти нелегітимної влади. Враховуючи пряму залежність між рівнем податкових надходжень до бюджету і масштабом

реалізації соціальних функцій держави, можна стверджувати, що остання не має змоги впливати на людський розвиток і параметри споживчого попиту як складових механізму ринкової координації. Не можна вважати задовільною і діяльність держави у сфері законодавчого захисту прав власності, зокрема через судову систему (значення даного індексу дорівнює 5,14). А це є свідченням неможливості ефективної роботи механізмів координації ринку. Слабкість держави тягне за собою використання неефективних форм координації та зумовлює негативні наслідки її соціально-економічного розвитку.

Загально визнаним на сьогодні є той факт, що в тих країнах, де укорінилися впливові лобістські групи, спостерігається так званий «інституціональний склероз» і стагнація економіки. Аналізуючи післявоєнні успіхи Німеччини та Японії, М. Олсон показав, що вони стали можливими не в останню чергу завдяки зламу традиційних лобістських груп [363]. Такого самого висновку дійшов і Р. Патнем, коментуючи послаблення владних позицій італійської мафії [364]. Таким чином, формування сильної держави передбачає її звільнення від впливу груп – носіїв приватних інтересів, забезпечення максимальної свободи й віддаленості від олігархії. Як зазначав В. Бйом, у протилежному випадку «сформується слабка держава, яка в усе втручається і стане іграшкою протидіючих організованих груп інтересів, ручна держава з надзвичайно добрими соціальними намірами, однак така, що використовує для реалізації цих намірів трубу, в яку можна дути без всілякої надії, що труба відтворить саме ту мелодію, яку ти хотів на ній зіграти» [365, с. 219].

В умовах вітчизняної економіки олігархія й держава – це один і той самий інститут. Тому створення сильної та незалежної від олігархії держави неможливе без її віддалення від першої. У зв'язку з цим В. Геєць, зазначаючи, що до соціально-економічних наслідків українських реформ «долучилось формування могутньої олігархії, яка контролює владу на всіх рівнях і тому з'являються можливості для необмеженого використання влади в інтересах олігархічних груп» [366, с. 5], водночас наголошує на принциповій неможливості проведення глибоких реформ в економіці без першочергового додання некомпетентності, корумпованості, безглузлого протистояння, кумівства, маніпулювання свідомістю людей на користь політичних і соціальних пріоритетів замість економічної доцільності.

Які ж сили в українському суспільстві можуть виконати ці завдання? Відповідь неоднозначна. Ті інституціональні чинники, що спроможні впливати на дані процеси, виявились мало дієвими в Україні. Розглядаючи потенціал права, можна відразу окреслити досить вузьку сферу його впливу на підвищення сили ринку, оскільки одна з найголовніших умов ефективного функціонування ринкової координації – захист прав власності – виявилась за межами інтересів олігархії. Більше того, виконання даної умови державним апаратом створює пряму загрозу отриманню високих прибутків тими, хто у свій час незаконно оволодів об'єктами власності й продовжує їх консолідувати в існуючому інституціональному середовищі. За таких умов держава не може бути зацікавленою у справі захисту й специфікації прав власності. Разом з тим,

низька правова культура, суперечливість правосвідомості у представників різних верств населення, корумповане судочинство, вкрай низький ступінь довіри українців до правоохоронних органів не дозволяють сьогодні розглядати право як дієвий інституціональний чинник посилення механізмів державної координації і, відповідно, ринкової.

Влада також не може розглядатися як впливовий фактор вирішення зазначених проблем, перш за все через свій олігархічний характер. До того ж специфіка соціокультурних цінностей українців у ставленні до влади і пов'язана з цим повна її дискредитація в суспільній свідомості за період ринкової трансформації – це ті причини, через які влада не може бути катализатором прогресивних зрушень в українському суспільстві.

Якщо говорити про конкуренцію, то цей фактор несе на собі відбиток політичної системи, а тому в умовах вітчизняної економіки не може вважатись окремим інституціональним чинником, оскільки він поєднується з владою. Це накладає досить серйозні обмеження на його впливовість у плані формування ефективних механізмів ринкової координації. Як стверджує М. Зверяков, «український капіталізм – на відміну від свого старшого брата в інших розвинутих країнах – стадію вільної конкуренції не проходив і відразу склався як капіталізм переважно небагатьох концернів у кожній з ключових галузей промисловості, тоді як малий і середній бізнес займає в національній економіці непропорційно вузький сектор. Така модель, для якої є характерним панування кількох великих компаній, що контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни, мовою економічної теорії називається «капіталізм олігополій», а в нашій пострадянській термінології – «олігархічний капіталізм» [367, с. 13].

«Відсутність інституційно-правового каркасу, – йдеться далі, – і домінування адміністративних неформальних відносин при дефіциті довіри є сприятливою передумовою для функціонування олігопольної господарської структури, що утруднює формування єдиних конкурентних ринків у загальнонаціональному масштабі. Національна економіка розпалася на численні територіальні та галузеві сегменти із сильними елементами адміністративного контролю. Така сегментація вітчизняного ринку супроводжується різким зниженням його ефективності та високим рівнем трансакційних витрат» [там само, с. 19]. Отже, відсутність чесної конкурентної боротьби й домінування інтересів олігополій примушує середній і малий бізнес виходити за рамки закону, використовуючи для реалізації своїх економічних інтересів механізми «відходу в тінь», хабарництва, так званих відкатів тощо. За таких обставин конкуренція не може бути дієвою, оскільки ціни на ринку встановлюються під тиском економічних і політичних рішень олігархії. Про це, власне, свідчать низькі значення розрахованого нами показника конкуренції (4,58) у загальному індексі сили ринку.

Ідеологія гіпотетично може вважатися впливовим фактором (враховуючи схильність українців до соціокультурних цінностей за показником монументалізму), однак в нинішніх умовах він теж виявився значно

ослабленим. Дослідники констатують практично повну втрату національної патріотичної ідеології в Україні. Ідея створення незалежної держави у свій час згуртувала українців, поєднала політичні й громадянські рухи з широкими верствами населення в прагненні реалізації споконвічної мрії народу про самостійність, однак, надалі вона зійшла нанівець. Сьогодні в державі відсутня національна ідея. З цього приводу В. Абрамов стверджує: «Небезпечним атрибутом українського суспільства залишається криза концептуальної визначеності, складовими якої є орієнтаційна роздвоєність, відносність. Десятиліття державності ще не виробили стійкої та доцільної доктрини національної еволюції... Суспільство атомізується, розпадається на збіговисько індивідів, груп, кланів, корпорацій, які керуються виключно утилітарними, егоїстичними інтересами, ігноруючи потреби нації як цілого» [368, с. 179].

За даними соціологічних опитувань, які проводились в Україні, її населення не мотивоване до суспільного співробітництва, оскільки має досить низькі показники довіри. Так, у 2006 р. 50,6 % українців вважали, що не можна довіряти більшості людей, і тільки 30,3 % дотримувались протилежної позиції. У 2008 р. вже 51,1 % громадян вважали, що найбільш безпечною для них є ситуація недовіри до будь-кого [369, с. 195]. Отже, сьогодні в країні спостерігається тенденція, коли особистість відокремлює себе від суспільного існування, що не може позитивно впливати на процес формування громадянського суспільства в Україні.

Економічна ситуація в країні також не сприяє цьому процесу. Як вже зазначалося, низький рівень доходів значної кількості населення України дозволяє забезпечити тільки первинні потреби. Згідно з оновленими оцінками, що опубліковані у вересні 2010 року UNICEF, співвідношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму в середньому на одну особу в січні 2009 року становило 0,9 : 1, у той час як у Польщі, Латвії та Естонії – 1,5 : 1. Низькі доходи не дають можливості багатьом українцям робити вибір у використанні коштів, тому більшість сімей мають здебільшого споживацьку спрямованість структури витрат (за даними Держкомстату в 2008 році придбання товарів і послуг у структурі витрат населення становило 80,6 %), що дає можливість впевнено стверджувати, що в більшості сімей України переважає стратегія виживання [370]. А це занижує показник демократії, значення якого в індексі сили ринку України перебуває на рівні 6,3, у той час як у Норвегії – 9,8, Швеції – 9,5, США – 8,18.

В умовах неможливості задоволення рівня потреб, який би перевищував фізичне виживання, більшість населення України не налаштоване діяти задля створення громадянських рухів, піклування про солідарність і прагнення відстоювати індивідуальну свободу. Як наслідок, у суспільстві наростає пасивність, зосередженість на особистих проблемах. Разом з тим, теорія та історичні факти переконливо доводять, що руйнація держави завжди починається з деформації національної свідомості громадян, поширення суспільної індиферентності, байдужості. На думку Л. Губернського, В. Андрущенко та М. Михальченко, «...держави не може існувати без своєї

ідеології; ідеологія – це духовна сутність держави, засіб консолідації громадян в єдиний народ, фактор мобілізації найголовнішого з усіх ресурсів – людського, активізації потенціалу, дієздатність якого є визначальним фактором прогресу. ...Народ єднають спільні тріумфи в минулому, спільна воля в сучасному й спільні проекти на майбутнє» [371, с. 355].

Проаналізувавши дієвість інституціональних чинників у процесі встановлення ефективного співвідношення державної та ринкової координації в Україні, розглянемо, які при цьому існують переваги і які можуть бути перспективи цього процесу. У кожному інституціональному факторі закладено певний потенціал, який може бути реалізованим за сприятливих умов. Право може виконувати свою функцію тільки тоді, коли в суспільстві підвищується попит на дане суспільне благо. В Україні безправність доходить до крайньої межі, що загострює суперечності інтересів олігархії та середнього і малого бізнесу. Останній змушений нести тягар високих трансакційних витрат, які все більше унеможливають ведення прибуткового бізнесу. Конфлікт інтересів урешті-решт збільшує шанси на активність економічних агентів в обстоюванні необхідності підвищення дієвості правового середовища.

В ідеологічному вакуумі, який існує сьогодні в Україні, можна також вбачати певну надію на зародження елементів ідеологічної протидії чинній олігархічній владі. Остання за роки свого становлення й розвитку так і не змогла створити прийнятної духовно-ідеологічної бази, яка б виправдовувала її існування. І в цьому велика заслуга суспільства, оскільки воно не визнало олігархічну владу легітимною.

Як переконливо довів Ф. фон Мізес: «Той, хто хоче, щоб світом правили відповідно до його ідей, повинен прагнути до влади над розумом людей. Не може бути тривалим підкорення людей режиму, якого вони не визнають. Спровокована подібними діями боротьба завдасть більше зла, ніж найгірший уряд, оснований на згоді» [372, с. 31]. Отже, еволюція українського суспільства може мати шанси на створення в перспективі сильної демократичної та ліберальної держави.

Не менші перспективи розвитку держави окреслюються і в міжнародному аспекті, про що свого часу вів мову відомий сучасний представник ордолібералізму К. Херманн-Піллатт. Вирішуючи питання суспільних трансформацій, учений відзначив: «Протидія переродженню ринкової координації на владну можлива за рахунок дії трьох механізмів: послідовного впровадження в життя принципів вільного світового господарства; пріоритету права, яке повинно обмежувати і впорядковувати дії держави та економічних суб'єктів, а також етичних і світоглядних орієнтирів, що сприяють добровільному обмеженню прагнення до зловживання владою. Урешті-решт саме вони – найбільш живильний ґрунт, на якому процвітає право» [373, с. 50–51].

Виходячи із таких міркувань, стверджуємо, що для України найбільш впливовим інституціональним чинником формування співвідношення ринкової та державної координації є міжнародна конкуренція. Як показало наше



дослідження, сила конкуренції на внутрішньому ринку країни досить ослаблена і тому не може вважатися в сучасних умовах дієвим чинником посилення ролі держави й ринку. Натомість сьогодні у зв'язку з новим характером геополітичного розвитку і зміни базових економічних умов остаточно завершилась епоха локально обмеженої національної економічної політики.

Якщо півстоліття тому всі уряди країн виконували свої функції практично самостійно і в повному обсязі, то з розвитком процесів глобалізації суверенітет національних держав, поки що чинний, починає поступово порушуватися. Сучасний етап інтернаціоналізації являє собою процес формування єдиного світового економічного, фінансового, інформаційного й гуманітарного простору, що закономірно зумовлює зменшення ролі державних бар'єрів на шляху переміщення товарно-грошових потоків. Основні фактори виробництва й обміну – інформація, технології, гроші, трудові ресурси, товари та послуги – з усе більшою легкістю долають національні кордони. Унаслідок цього кожна національна держава дійсно поступово втрачає можливості регулювати ці потоки і впливати на економіку політичними засобами.

У сучасних умовах, коли все чіткіше проявляється тенденція до взаємозалежності держав, коли більшість із них стають членами міждержавних економічних інститутів і різного роду фінансових структур, загострюється багато суперечностей, характерних для внутрішнього розвитку. Національні системи регулювання, що склалися й успішно функціонували протягом усієї сучасної епохи, завжди більшою чи меншою мірою включали елементи свідомої організації, здійснюваної державою. Саме на рівні даного інституту приймалися основні політичні рішення, що стосувались виробництва, розподілу й використання економічних ресурсів, забезпечувались чітко встановлені напрями функціонування національної безпеки й підтримувався баланс між економічно ефективним та справедливим розвитком суспільства. На етапі сучасної інтернаціоналізації цей баланс порушується, оскільки виникає невідповідність реальних повноважень, притаманних традиційним інститутам прийняття рішень, і правами нових організацій, які здійснюють контроль над ресурсами та економічними процесами, необхідними для реалізації їхніх регулювальних функцій.

До таких нових структур належать наднаціональні міждержавні політичні й економічні органи, яким національні держави, з одного боку, делегували значну частину своїх економічних функцій і повноважень, а з іншого – самі потрапили під їх регулювальний вплив. Останній проявляється в різних формах і приводить до неоднозначних наслідків. Перш за все, слід зауважити, що головними суб'єктами сучасної економіки стають глобальні корпорації, міцність яких підтримується могутністю національних держав, у яких вони виникли.

Ці утворення формують особливий тип політики урядів країн базування транснаціонального капіталу, яка передбачає тотальний контроль над світовим ринком і кожною його складовою, тобто над внутрішнім ринком окремої країни; стирання економічних, культурних і політичних кордонів між націями;

підпорядкування своїм інтересам конкурентних переваг кожної із них; створення сприятливої для себе глобальної фінансової, інформаційної, правової та навіть силової інфраструктури. «Свідомо чи ні, але міждержавні інститути, створені за взаємною згодою держав і глобального капіталу, здійснюють сьогодні скоординований з ініціативи останнього тиск на власні держави-учасниці й незалежні держави з метою систематичного розчищення всього того, що могло б послабити вільний рух капіталу або свободу ринкової економіки», – відзначається у дослідженнях Російської академії наук [270, с. 479]. За таких обставин у сучасному світі, де спостерігається надлишкова маса ідей, виробничих потужностей і капіталу, правила гри визначають не стільки держави, скільки міжнародна конкуренція.

Саме через це міжнародні інститути намагаються домінувати над національними державними інститутами, усуваючи будь-які перешкоди на шляху міжнародного руху економічних ресурсів. І для цього існують досить ефективні інструменти легального впливу, оскільки більшість міжнародних організацій відповідно до своєї компетенції і статуту мають певні повноваження, що дозволяють їм обмежувати права національних держав на втручання в процес власного економічного розвитку.

Особливістю функціонування наднаціональних інститутів завжди був рекомендаційний характер створюваних ними резолюцій і переважно непрямий характер інструментів регулювання міжнародних економічних і політичних процесів. У сучасних умовах спостерігається явна зміна поведінки міжнародних економічних організацій: якщо раніше вони надавали фінансову допомогу прямо й безпосередньо, то зараз її отримання реалізується через непростий механізм різних умов і вимог, основною із яких є необхідність проведення ліберальних реформ, децентралізації управління та більшої демократизації суспільства. Виходячи з цього, українська олігархія неминуче буде мати справу з обмеженнями, які накладають на неї інші держави, а також міжнародні організації та регулювальні інститути. Такий стан речей теж можна віднести до великих переваг суспільства.

На наше переконання, сам процес розвитку українського бізнесу також буде сприяти поступовій втраті олігархією своїх панівних позицій. Якими б надприбутковими не виявлялися сьогодні монополізовані фінанси й металургія, що тримається на екстенсивних технологіях і дешевій робочій силі, їхній потенціал не розрахований на нескінченно тривалий період. Кон'юнктура світових ринків не дає жодних шансів плекати надію на те, що без технологічного оновлення експортних галузей вітчизняної промисловості, без розвитку науки й підвищення кваліфікації робочої сили, без ефективної організації виробництва можна розраховувати на прибутки і, тим більше, на надприбутки.

Розширення можливостей отримання високих доходів може в перспективі відбуватися тільки за рахунок розвитку власного національного виробництва. А це вимагає підвищення ефективності механізмів державного впливу на діяльність суб'єктів господарювання в плані поживлення їх інноваційної

активності, надання можливості діяти в правовому полі й орієнтуватися на морально-етичні принципи.

Підсумовуючи вищевикладене, визначаємо основні напрями формування ефективної моделі координації в економіці України. Враховуючи ступінь дієвості інституціональних чинників формування співвідношення державної та ринкової координації в національній економіці, на першому етапі реформ необхідно зосередитися на подальшій інтеграції країни у світову спільноту з проведенням заходів, спрямованих на формування національної ідеології.

Перше завдання покладається на структури великого, середнього й малого бізнесу, які з тих або інших причин виявились усунутими від влади і перебувають в опозиції до олігархії через неможливість реалізувати свої економічні інтереси. Ці структури мають сьогодні реальний шанс згурпуватися задля досягнення своїх цілей і протидіяти олігархічній владі, беручи більш активну участь у міжнародній економічній діяльності, створюючи альянси з іноземним капіталом і відстоюючи необхідність строгого виконання законності у сфері захисту прав власності, оподаткування, протидії корупції та підтримання конкурентного середовища.

Друге завдання покладається на еліту суспільства – професіоналів, науковців, працівників освіти. Саме вони з огляду на свої інтелектуальні й духовні якості спроможні виробити науково обґрунтовану концепцію ідеологічної підтримки реформ. Від їх громадянської позиції залежить духовне відродження суспільства в умовах зниження ролі сім'ї та дошкільного виховання, зведення до невиправданого мінімуму гуманітарної підготовки в системі вищої освіти.

Про це, власне, висловив свої міркування М. Олсон, який у передмові до російського видання «Величі й занепаду народів» зазначив: «Майбутнє пострадянського суспільства не залежить фатально від його історії або чогось іншого. Якщо люди в новому демократичному суспільстві досить добре усвідомлюють ситуацію, у якій вони опинилися, «економічне чудо» може статися також і в їхній країні» [363, с. 11]. І тут величезного значення набуває діяльність, пов'язана з подоланням монополії на засоби масової інформації та створення альтернативних джерел преси, радіо й телебачення, через які потрібно вести просвітницьку роботу, спрямовану на подолання деформованих уявлень населення про демократичні й ліберальні цінності.

Для узагальнення напрямів формування ефективної моделі координації в економіці України пропонуємо їх схематичну інтерпретацію (рис. 5.9).

Види координації	Напрями реформування	Механізми реалізації
Інституціональні умови функціонування державної координації	Боротьба з корупцією	Поліпшення антикорупційного законодавства й ефективний громадський контроль
	Зменшення рівня бюрократизації	Спрощення процедур відкриття бізнесу
	Зменшення частки тіньової економіки	Зменшення трансакційних витрат на ведення бізнесу, заходи з підвищення правової культури суспільства

	Підвищення рівня життя населення як основи ініціювання розвитку громадянського суспільства	Стимулювання економічного зростання
--	--	-------------------------------------

Рис. 5.9. Схема напрямів і механізми реформування моделі координації в Україні

Інституціональні умови функціонування ринкової координації	Дотримання прав власності	Громадський контроль
	Стимулювання в громадян орієнтації на майбутнє	Зниження економічних і політичних ризиків, ступеня невизначеності
	Розвиток конкурентного середовища	Інтеграція у світовий політичний та економічний простір, громадський контроль за виконанням конкурентного законодавства
	Підвищення рівня економічної свободи	Демократизація суспільства
	Формування етики підприємницької діяльності	Заходи виховного та освітнього характеру, пропаганда, покликані формувати нові цінності

Рис. 5.9. Схема напрямів і механізми реформування моделі координації в Україні (закінчення)

Як свідчить матеріал рис. 5.9, у системі окреслених напрямів реформування найбільшого значення набувають сили громадянського суспільства і потенціал ідеології. Тому в ході проведення реформ необхідно налаштовуватись на розробку довготермінових стратегічних заходів для формування нових етичних, ідеологічних, політичних і господарських цінностей за рахунок ідеологічних та політичних важелів впливу з одночасними заходами тактичного характеру, спрямованими на запровадження таких перехідних форм координації, які б не викликали серйозних суспільних конфліктів [374]. До них треба віднести сприяння більшій інтегрованості України в економічний та інституціональний простір світового господарства, відродження структур громадянського суспільства, налагодження механізмів реалізації національно-патріотичної ідеології, активізація виховної та освітньої роботи, спрямованої на формування духовності суспільства.

## ВИСНОВКИ

1. Складність проблем, які виникають у процесі формування в Україні ефективної моделі координації, вимагають переосмислення багатьох положень економічної теорії. В умовах системних змін, коли ринок перебуває на стадії свого формування, саме на державу покладається відповідальна місія забезпечення дієвості ринкової координації. У зв'язку з цим на зміну тезі про економічну роль держави як компенсатора недоліків ринку має прийти концепція, за якою ринок і держава – це рівноправні партнери в забезпеченні координації економічної діяльності суб'єктів. Таким чином, державу та ринок належить сприймати як об'єкти аналізу однакової розмірності, а не морфологічно різні утворення, що теоретично викристалізувалися за рахунок протиставлення економічної та політичної сфер суспільства. Широкі можливості для аналізу взаємодії ринкової та державної координації відкриває методологія системного інтегралізму, яка в межах інституціональної теорії поєднує методи психобіології, соціальної психології та соціології. Застосування зазначеного підходу дозволяє досліджувати політику й економіку як рівноправні, взаємозумовлені та взаємодіючі об'єкти аналізу.

2. Вирішуючи проблему формування ефективної моделі співвідношення ринкової та державної координації економічної діяльності, необхідно розмежувати поняття сили держави і сфери державного впливу. У вітчизняній економічній науці ці категорії сприймаються як тотожні, що накладає обмеження на можливості дослідження ролі держави в координації економічної діяльності. Ця роль полягає, з одного боку, у виконанні державою економічних функцій, які є необхідними з погляду досягнення суспільних цілей, а з іншого – у примусі до виконання правил, на яких базується координація. З цих причин для вивчення діяльності уряду, спрямованої на реалізацію економічних функцій, що пов'язуються з управлінням наданими у розпорядження держави ресурсами для регулювання ринку, доцільно використовувати термін «сфера державної участі в економіці». У свою чергу, для відображення діяльності держави, спрямованої на координацію, відображеної в примусі до виконання правил, має використовуватися термін «сила держави».

3. Координація являє собою процес взаємної впорядкованості економічної діяльності суб'єктів господарювання, яка досягається шляхом виконання ними однакових правил гри. В основі правил лежать норми, що базуються на соціокультурних цінностях. Останні керують мотивацією суб'єктів до економічної діяльності на стадіях усвідомлення потреби, визначення цілей та шляхів їх реалізації з урахуванням можливих наслідків. Цінності як продукт культури визначають економічну свідомість людини і вже

через неї зумовлюють економічну діяльність останньої. У силу цього цілі, інтереси й стимули будь-якої людини не можуть бути ізольовані від соціокультурних цінностей. За таких обставин процес координації економічної діяльності вимагає виконання правил більшістю членів суспільства, що стає можливим тільки за умови єдності їх ціннісних орієнтирів.

4. Соціокультурні цінності визначають співвідношення між інститутами координації. Залежно від якісних характеристик цінностей, що домінують у кожній окремо взятій культурі, формується відповідна національна модель координації, в якій у різні історичні періоди на перший план можуть виходити то ринок, то держава, відтісняючи своєю силою всі інші наявні види координації. Вагома роль у процесі встановлення рухомої рівноваги сил, що забезпечують координацію, належить громадянському суспільству, адже воно формує засади демократії, без якої неможлива економічна свобода, розвиток і захист приватної власності, тобто забезпечення необхідних умов ринкової координації. У свою чергу ринок створює для громадянського суспільства ситуацію домінування приватних економічних інтересів, а також формує матеріальну основу дієвості суб'єктів-громадян. При цьому громадянське суспільство потребує держави як гаранта прав і свобод людини, забезпечених законом. Держава, у свою чергу, відчуває потребу в громадянському суспільстві як передумові свого поступу до демократичного устрою. Завдяки спільному функціонуванню ринку, держави й громадянського суспільства формується таке співвідношення сил, що визначає його наближення до стану максимальної стійкості й упорядкованості через виконання суб'єктами необхідних для економічної діяльності правил.

5. Умова дотриманості суб'єктами єдиних правил поведінки не виконується автоматично. Біологічна й генетична спадковість, психологічні особливості, наявність окремих рівнів категоріальних структур свідомості, різні когнітивні здібності людей, а також їх схильність до опортуністичної поведінки не дають підстав вести мову про безконфліктність процесу засвоєння норм і виконання суспільних правил, а значить, і про досягнення координаційного ефекту. Кожний окремо взятий суб'єкт свідомо визнає зовнішні для нього суспільні правила тільки тоді, коли вони не суперечать укоріненним соціокультурним цінностям. Якщо індивідуальні норми не відповідають правилам соціальним, то обов'язковість їхнього дотримання забезпечується зовнішнім примусом. У силу цього інститут має подвійну природу, зумовлену тим, що він, з одного боку, являє собою зовнішню норму, правило, звичай, а з іншого – виступає як внутрішня норма, санкціонована суспільними цінностями. Отже, головною проблемою координації стає неможливість узгодити діяльність економічних суб'єктів без першочергового досягнення відповідності між внутрішньою та зовнішньою нормативністю, яка базується на укоріненості в індивідуальній свідомості суспільних цінностей.

6. Досягнення єдності ціннісних спрямувань економічних суб'єктів, а також поєднання зовнішніх норм і правил із внутрішніми нормативними спрямуваннями людини відбувається за рахунок дії особливих суспільних

механізмів – інституціональних факторів. Їх сутність визначається як система рушійних сил, спрямованих на досягнення інституціональної рівноваги через встановлення ціннісно-нормативної погодженості в суспільстві. Серед видів інституціональних факторів виділено право, владу, ідеологію та конкуренцію, функціональна роль яких полягає в забезпеченні зовнішнього й внутрішнього примусу суб'єктів до виконання соціальних норм і правил за рахунок встановлення юридичних, політичних, ідеологічних та економічних санкцій. При цьому дієвість інституціональних факторів залежить від цінностей, оскільки ні право, ні влада, ні ідеологія та конкуренція не можуть відірватися від ментальності, яка сформувала ціннісно-нормативні системи певної нації.

7. Інституціональні фактори визначають домінування того чи іншого виду координації, а значить, і співвідношення між ними. В економічних системах, де внутрішня й зовнішня нормативність виявляються погодженими на основі єдиних морально-етичних цінностей, не виникає необхідності широкомасштабного залучення правових і владних важелів примусу до виконання правил. За таких умов в економіці переважає ринкова форма координації. Разом з тим, відсутність єдиної етичної основи економічної діяльності й високий ступінь розбалансованості ціннісних орієнтирів людей вимагає посилення державного контролю за виконанням правил і, відповідно, зумовлює перевагу державної координації.

8. Зміна існуючої моделі співвідношення державної та ринкової координації залежить від можливостей зміни цінностей. Система останніх, маючи складну структуру й функціональне призначення окремих її елементів, розвивається завдяки більшій рухливості господарських, політичних, ідеологічних, етичних і правових складових порівняно з етосними. Саме вони накладають суттєві обмеження на саму можливість імплантації в національну економіку інститутів, запозичених із інших країн, і саме їх необхідно враховувати при здійсненні суспільних трансформацій.

9. На основі дослідження історичних умов формування української ментальності, а також у ході моніторингу соціокультурних цінностей українців за методиками Г. Хофстеда, Ш. Шварца та з використанням авторського підходу до виявлення переваг в орієнтації населення на ринкові чи на державні механізми координації було зафіксовано ціннісну схильність українців до колективної, групової активності, спрямованість на більш позитивне сприйняття державної координації порівнянно з ринковою, специфічне ставлення до влади, у якому поєднується ігнорування останньої з одночасним моральним її схваленням у разі можливості її використання заради отримання власної вигоди, а також відзначено майже повну відсутність у суспільній свідомості елементарного розуміння суті ліберальних цінностей.

10. Для кількісної оцінки співвідношення ринкової та державної координації в національній економіці запропоновано використовувати загальний індекс інститутів координації, сформований шляхом злиття індикаторів «Сила ринку» і «Сила держави» у єдиний показник. Його складові розраховуються на основі інтеграції в загальний індикатор, з одного боку,

індексів економічної свободи, демократії та конкуренції, що відтворюють силу ринку, а з іншого – індексів людського розвитку, прав власності, державного управління й економічних функцій держави як складових поняття сили держави. Застосування загального індексу інститутів координації дозволило виявити додатну кореляцію між ринковою та державною координацією, згідно з якою в тих країнах, що досягають високої ефективності при функціонуванні ринку, одночасно є сильною і держава. Поряд з цим кореляційний аналіз виявив існування лінійного зв'язку між інститутами координації та цінностями, які відображають індикатори дистанції влади, індивідуалізму та уникнення невизначеності за Г. Хофстедом. Доведено, що в країнах, які мають низькі показники дистанції влади й уникнення невизначеності, а високі – індивідуалізму, набуває більшого поширення ринкова координація порівняно з державною і навпаки.

11. Розрахунок загального індексу інститутів координації для України, а також співвіднесення його значення з індикаторами ментальності Г. Хофстеда, дозволили встановити існування у вітчизняній економіці специфічної моделі координації, що поєднує слабкий ринок і слабку державу в умовах переваги сімейно-кланової координації. Таку ситуацію можна розцінити як форму вирішення системного напруження, що виникло внаслідок укорінення специфічної системи цінностей, де низькі значення показника дистанції влади детермінують перевагу ринку, у той час як несуттєва схильність людей до індивідуалізму повертає суспільство у бік позитивного сприйняття державного впливу. Вихід із такого становища стає можливим завдяки створенню науково виваженої концепції формування в Україні ефективної моделі координації. У ній має бути враховано існування ціннісних орієнтирів економічних суб'єктів на сприйняття ринкової та державної форм координації, а також задіяно стратегічні важелі впливу на формування нових етичних, ідеологічних, політичних і господарських цінностей. Тактичними кроками на цьому шляху визнано посилення ролі держави у формуванні інституціональних умов ефективного функціонування ринкової координації. Це завдання має реалізовуватися через систему заходів, спрямованих на розмежування держави й олігархії за рахунок сприяння більшій інтегрованості України в економічний та інституціональний простір світового господарства, відродження структур громадянського суспільства, запровадження механізмів реалізації національно-патріотичної ідеології, активізація виховної та освітньої роботи, спрямованої на підвищення рівня політичної та економічної грамотності населення та формування духовності суспільства.



## Використана література

1. Гелбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное [Текст] / Дж. К. Гелбрейт. – М. : ЭКСМО, 2008. – 1200 с.
2. Рёпке, В. Коренные вопросы хозяйственного порядка [Текст]: пер. с нем. В. Гутника / В. Рёпке // Теория хозяйственного порядка: Фрайбургская школа и немецкий неолиберализм. – М. : Экономика, 2002. – 482 с.
3. Фигуровская, Н. К. Борьба с буржуазными концепциями плана и рынка в советской экономической литературе 20-х годов [Текст] / Н. К. Фигуровская // Развитие советской экономической мысли в период построения социалистической экономики. – М.: Наука, 1977. – 476 с.
4. Кондратьев, Н. Д. План и предвидение [Текст] / Н. Д. Кондратьев // Проблемы экономической динамики – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
5. Струмилин, С. Г. Избранные произведения [Текст]. Т.2. На плановом фронте / С. Г. Струмилин. – М. : Соцэкиз, 1963. – 459 с.
6. Пути развития: дискуссии 20-х годов. Статьи и современный комментарий [Текст] : сост. Е. Б. Корицкий. – Л. : Лениздат, 1990. – 254 с.
7. Хейлбронер, Р. Научный анализ и видение в истории современной экономической мысли [Текст] / Р. Хейлбронер // Вопросы экономики. – 1993. – № 1. – С. 4–15.
8. Канторович, Л. В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов [Текст] / Л. В. Канторович. – М. : Наука, 1960. – 252 с.
9. Майминас, Е.З. Процессы планирования в экономике: информационный аспект [Текст] / Е. З. Майминас. – М. : Экономика, 1971. – 243 с.
10. Новожилов, В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании [Текст] / В. В. Новожилов. – М. : Наука, 1972. – 322 с.
11. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й. Шумпетер // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
12. Сапир, Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики [Текст]: пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой / Ж. К. Сапир. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.
13. Гутник, В. Теоретическое обоснование политики хозяйственного порядка и ее основные принципы [Электронный ресурс] / В. Гутник // Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и

перспективы применения в России. – Режим доступа: [www/URL: http://ecsosman.edu.ru/text/16210039/](http://www/URL: http://ecsosman.edu.ru/text/16210039/) – 30.06.06. – Загл. с экрана.

14. Пиндайк, Р. Микроэкономика [Текст]: сокр. пер. с англ. под науч. ред. В. Т. Борисовича, В. М. Полтеровича, В. И. Данилова и др. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. – М.: Экономика, Дело, 1992. – 510 с.

15. Макконнелл, К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. [Текст]: В 2-х т.: пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – Т 1. – 399 с.

16. Аристотель. Сочинения [Текст]: в 4-х т.: пер. с древнегреч. / Аристотель. – М.: Мысль, 1976. – Т.1. – 550 с.

17. Платон Собрание сочинений [Текст]: в 4-х т.: пер. с древнегреч. / Платон. – М.: Мысль, 1993. – Т. 2. – 576 с.

18. Дюмон, Л. Генезис и расцвет экономической идеологии [Текст]: пер. с фр. под науч. ред. В. И. Даниленко / Л. Дюмон. – М.: NOTA BENE, 2000. – 240 с.

19. Нисбет, Р. Прогресс: история и идеи [Текст]: пер. с англ. под науч. ред. Ю. Кузнецова и Г. Сапова / Р. Нисбет. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 557 с.

20. Класики політичної думки від Платона до Макса Вебера [Текст]: пер. з нім. під ред. Є. Причепія. – К.: Тандем, 2002. – 584 с.

21. Антология мировой правовой мысли [Текст]: в 5-ти т. / под ред. Ю. Семигина. – М.: Мысль, 1999. – Т.1. – 750 с.

22. Козловски, П. Общество и государство: неизбежный дуализм [Текст]: пер. с нем. / П. Козловски. – М.: Республика, 1998. – 368 с.

23. Свасьян, К. А. Феноменологическое познание [Текст] / К. Свасьян. – Ереван: Арарат, 1987. – 312 с.

24. Смирнова, Н. М. Социальная феноменология в изучении современного общества [Текст] / Н.М. Смирнова. – М.: Канон+, Реабилитация, 2009. – 424 с.

25. Пилипенко, Г. М. Онтологічні і гносеологічні засади виокремлення економіки у функціональну систему суспільства [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2008. – № 3. – С. 5–12.

26. Шумпетер, Й. История экономического анализа [Текст] / Й. Шумпетер // Истоки. Вып. 3: под ред. Я. И. Кузьминова – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 512 с.

27. Блауг, М. Методология экономической науки или как экономисты объясняют? [Текст]: пер. с англ. под науч. ред. и вступ. сл. В. С. Автономова / М. Блауг. – М.: Журнал Вопросы экономики, 2004. – 416 с.

28. Гоббс, Т. Левиафан. Сочинения [Текст]: в 2-х т.: пер. с англ. и лат. В. В. Соколова / Т. Гоббс. – М.: Республика, 1991. – Т 2. – 736 с.

29. Локк, Д. Два трактата о правлении [Текст]: пер. с англ./ Д. Локк. – Челябинск: Социум, 2007. – 264 с.

30. Макиавелли, Н. Государь: трактаты [Текст]: пер. с итал. Г. Д. Муравьева / Н. Макиавелли. – М.: Профиздат, 2005. – 509 с.

31. Лесков, Л. В. Футуросинергетика: универсальная теория систем [Текст] / Л. Ф. Лесков. – М.: Экономика, 2005. – 170 с.

32. Кенэ, Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения [Текст]: пер. с франц., англ., нем. / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
33. Мельников, В. В. Поведенческие основы неконкурентной рациональности [Текст] / В. В. Мельников // Terra economicus. – 2011. – Т. 9, № 1. – С. 34–47.
34. МанDEVиль, Б. Басня о пчелах [Текст]: пер. с англ. Е. С. Лагутина / Б. МанDEVиль. – М. : Мысль, 1974. – 376 с.
35. Сміт, А. Дослідження про природу та причини добробуту націй [Текст]: пер. з англ. О. Васильєвої, М. Межевікіної, А. Малівського / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
36. Смит, Р. История гуманитарных наук [Текст] / Р. Смит. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 392 с.
37. Смит, А. Теория нравственных чувств [Текст]: пер. с англ. / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 351 с.
38. Маркс, К. Письмо к П. В. Анненкову в Париж. Брюссель, 28 декабря 1846 г. [Текст] / К. Маркс // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1960. – Т. 27. – С. 214–220.
39. Корацциари, Г. Этика и экономика: вопрос открыт [Текст] / Г. Корацциари // Вопросы экономики. – 1993. – № 8. – С. 18.
40. Энгельс, Ф. Йозефу Блоху, 21–23 сентября 1890 г. [Текст] / Ф. Энгельс // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1960. – Т. 27. – С. 390–397.
41. Энгельс, Ф. Конраду Шмидту, 27 октября 1890 г. [Текст] / Ф. Энгельс // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1965. – Т. 37. – С. 414–420.
42. Ананьин, О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя [Текст] / О. Ананьин // Вопросы экономики. – 1999. – № 11. – С. 49–62.
43. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли [Текст]: пер. с англ. / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – 600 с.
44. Менгер, К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности [Текст] / К. Менгер // Избранные работы. – М. : Территория будущего, 2005. – 564 с.
45. Куббеду, Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек [Текст]: пер. с англ. под ред. А. Куряева / Р. Куббеду. – М. : Мысль; Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 406 с.
46. Шумпетер, Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса [Текст]: пер. с англ. Н. В. Автономовой, И. М. Осадчей, Н. И. Розинской; под науч. ред. В. С. Автономова / Й. Шумперер. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 416 с.
47. Автономов, В. С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла [Текст] / В. С. Автономов // Истоки: Вопросы народного хозяйства и экономической мысли. – М. : Экономика, 1989. – Вып. 1. – 236 с.

48. Пилипенко, Г. М. Теорії виникнення держави як методологічна основа дослідження державної присутності в економіці [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 4. – С. 13–20.
49. Великая трансформация К. Полањи: прошлое, настоящее, будущее [Текст] / под общ. ред. О. И. Ананьина. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 406 с.
50. Пилипенко, Г. М. Еволюція теорії ринкової рівноваги та механізм її досягнення в сучасній економіці [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2003. – № 3. – С. 4–11.
51. Боулс, С. Поведение, институты, эволюция [Текст]: пер. с англ. К. Букина, И. Демидовой и др. / С. Боулс. – М. : Дело, 2010. – 576 с.
52. Мизес, Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории [Текст]: пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
53. Нобелевские лауреаты: серия экономика [Текст] : библиогр. справ. / под общ ред. А. Иванова. – М. : Прогресс, 1994. – 186 с.
54. Капелюшников, Р. Философия рынка Ф. Хайека [Текст] / Р. Капелюшников // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 15–27.
55. Шаститко, А. Фридрих Хайек и неоинституционализм [Текст] / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 43–53.
56. Хайек, Ф. Конкуренция как процедура открытия [Текст] / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6–14.
57. Хайек, Ф. Смысл конкуренции [Текст] / Ф. Хайек // Индивидуализм и экономический порядок. – М. : Изограф, 2001. – 432 с.
58. Hayek, F. The Principles of a Liberal Social Order [Text] / F. Hayek // Studies in Philosophy, Politics and Economics. – Chicago: University of Chicago Press, 1967. – 252 p.
59. Вейзе, П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук [Текст] / П. Вейзе // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 115–130.
60. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. Кейнс. – М. : Гелиос, 2002. – 352 с.
61. Keynes, J. M. Democracy and Efficiency New Statesman and Nation [Text] / J. Keynes. – L., 1939. – 146 p.
62. Скоробогатов, А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неоинституционально-посткейнсианский анализ [Текст] / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 103–118.
63. Андрейчикова, А. О. Роль держави в управлінні ризиками підприємницької діяльності [Текст] / А. О. Андрейчикова, Г. М. Пилипенко, В. В. Чернобаев // Економіка: проблеми теорії і практики. Зб. наук. пр. Вип. 239; в 5-ти т. – Д. : ДНУ, 2008. – Т. 4. – С. 1016–1025.
64. Пилипенко, Г. М. Шляхи підвищення ефективності регулюючої функції держави у сфері інновацій [Текст] / Г. М. Пилипенко, В. В. Чернобаев // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2. – С. 4–10.

65. Пилипенко, Г. М. Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України [Текст]: моногр. / Г. М. Пилипенко, В. В. Чернобаєв. – Д. : Національний гірничий університет, 2010. – 151 с.
66. Розмаинский, И. В. К формированию посткейнсианской теории государства [Текст] / И. В. Розмаинский // Terra economicus. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 13–26.
67. Ойкен, В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
68. Sweezy, P. M. Demand Under Conditions of Oligopoly. [Text] / P. Sweezy. – N.Y. : JPE, 1939. – 246 p.
69. Фромм, Е. Здоровое общество [Текст]: пер. с англ. Т. Банкетовой / Е. Фромм. – М.: АСТ Москва; Хранитель, 2006. – 539 с.
70. Веблен, Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? [Текст] / Т. Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина. – М. : ГУ ВШЕ, 2007. – 533 с.
71. Веблен, Т. Теория праздного класса [Текст]: пер. с англ. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
72. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст]: пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 234 с.
73. Шаститко, А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории [Текст] / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–41.
74. Олейник, А. Институциональная экономика [Текст] / А. Олейник. – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.
75. Гайдай, Т. Неоинституционализм и его аналитически-исследовательский потенциал [Текст] / Т. Гайдай // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 60–67.
76. Нуреев, Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее [Текст] / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 129.
77. Тарасевич, В. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы [Текст] / В. Тарасевич // Постсоветский институционализм: монография под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
78. Ткач, А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія [Текст]: навчальний посібник / А. Ткач. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 304 с.
79. Коуз, Р. Фирма, рынок, право [Текст]: пер. с англ. Б. Пинскера под науч. ред. Р. Капелюшниковой / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
80. Posner, R. Economic Analysis of Law. 8 th ed. [Text] / R. Posner – N.Y. : Walters Kumar. Law and business, 2010. – 322 p.
81. Агапова, И. Институциональная экономика [Текст] / И. Агапова. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.

82. Гутник, В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии [Текст] / В. Гутник. – М. : Экономика, 2002. – 271 с.
83. Пилипенко, Г. М. Фактори інституціонального оформлення економіки і політики [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 234; в. 4-х т. – Д. : ДНУ. – 2007. – Т. I. – С. 195–201.
84. Пилипенко, Г. М. Формаційний і цивілізаційний підходи: методологічні проблеми застосування [Текст] / Г. М. Пилипенко // Академічний огляд. – 2007. – № 1. – С. 5–10.
85. Пилипенко, Г. М. Методологічні передумови формування інституціональної теорії [Текст] / Г. М. Пилипенко // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 30–36.
86. Кірієнко, О. М. Методологічні принципи дослідження взаємодії політики, ідеології і економіки [Текст] / О. М. Кірієнко, Г. М. Пилипенко // Економіка: проблеми теорії і практики: зб. наук. пр. – Вип. 242. – Д. : ДНУ, 2008. – С. 1183–1190.
87. Абалкин, Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики [Текст] / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 4–12.
88. Мизес, Л. Социализм. Экономический и социологический анализ [Текст] / Л. Мизес. – Новосибирск : Социум, 2003. – 329 с.
89. Дюркгейм, Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение [Текст]: пер. с фр., сост., послесл. и прим. А. Б. Гофмана / Э. Дюркгейм. – М.: Канон, 1995. – 352 с.
90. Бруннер, К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества [Текст] / К. Брунер // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 51–72.
91. Lindenberg, S. An assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular [Text] / S Lindenberg // Sociological Theory, Spring. – 1985. – № 3. – P. 29–98.
92. Радаев, В. В. Экономическая социология [Текст]: учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.
93. Ходжсон, Дж. Привычки правила и экономическое поведение [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39–55.
94. Эльстер, Ю. Социальные нормы и экономическая теория [Текст] / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 73–91.
95. Хайек, Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики [Текст] / Ф. Хайек. – М. : ИРИСЭН. – 2006. – 644 с.
96. Homo institutional – человек институциональный. [Текст]: моногр. под ред. д-ра экон. наук О. В. Иншакова. – Волгоград. : Изд.-во ВолГУ, 2005. – 854 с.
97. Ткач, А. Методологічні основи інституціональної теорії [Текст] / А. Ткач // Інституціональна парадигма цивілізаційного розвитку: моногр. у 4-х. кн. – Кн. 1. : Інституціональні передумови соціально-економічного

розвитку. – Запоріжжя : Запорізький інститут державного і муніципального управління, 2007. – 276 с.

98. Сухарев, О. Институциональная теория: Методологический эскиз [Текст] / О. Сухарев. – М.: Экономика, 2007. – 516 с.

99. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты [Текст] / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

100. Норт, Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 189 с.

101. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа [Текст] / Д. Норт // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 6–17.

102. Вильямсон, О. Частная собственность и рынок капитала [Текст] / О. Вильямсон // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 14–21.

103. Вільямсон, О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів [Текст] / О. Вільямсон. – К. : Артєк, 2001. – 472 с.

104. Мамедов, О. Ю. Институционализм – приоритет вторичности? [Текст] / О. Ю. Мамедов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1, № 4 – С. 117–126.

105. Ostrom, E. An agenda for the study on institutions [Text] / E. Ostrom // Public Choice. – 1986. – № 48. – P. 3–25.

106. Якубенко, В. Базисні інститути у трансформаційній економіці [Текст] / В. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

107. Йохна, М. А. Про деякі підходи до визначення інституцій [Текст] / М. А. Йохна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 31–1(117). – Донецьк: Дон НТУ, 2007. – С. 127–131.

108. Тамбовцев, В. Л. О разнообразии форм описания институтов [Текст] / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2004. – № 2. – С. 107–118.

109. Дементьев, В. Институты: проблема определения понятия [Текст] / В. Дементьев // Проблемы современной экономики и институциональная теория / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: Дон НТУ, 2008. – 500 с.

110. Пилипенко, Г. М. Категоріальне оформлення поняття інститут: проблеми і перспективи інституціональної теорії [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2008. – № 4. – С. 12–18.

111. Mitchell, W. C. Commons on Institutional Economics [Text] / W. C. Mitchell. – N. Y.: AER, 1935. – 246 p.

112. Парсонс, Т. Структура современных обществ [Текст]: пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева; под ред. М. С. Ковалевой / Т. Парсонс. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.

113. Клейнер, Г. Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России [Текст] / Г. Б. Клейнер. – М. : ЦЕМИ, 2001. – 57 с. – (Препринт # WP – 2001 – 126).

114. Богданов, А. А. Всеобщая организационная наука (Тектология) [Текст] / А. А. Богданов. – М. : Книга, 1925. – 184 с.

115. Коммонс, Дж. Институциональная экономика [Текст] / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 4. – С. 117–126.
116. Гамильтон, У. Институциональный подход к экономической теории [Текст] / У. Гамильтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110–117.
117. Тамбовцев, В. Л. О разнообразии форм описания институтов [Текст] / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2004. – № 2. – С. 107–118.
118. Шаститко, А. Механизмы обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) [Текст] / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.
119. Лопатин, В. В. Малый толковый словарь [Текст] / В. В. Лопатин, Л. Е. Лопатина. – М. : Рус. яз., 1990. – 704 с.
120. Соколовський, Д. Підхід до визначення базових понять інституціонального дискурсу [Текст] / Д. Соколовський // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 31–1(117). – Донецьк: Дон НТУ, 2007. – С. 87–93.
121. Commons, G. Institutional Economics Its Place of Political Economy. [Text] / G. Commons. – N.Y. : Macsmillan, 1934. – 348 p.
122. Сорокин, П. А. Система социологии [Текст] / П. А. Сорокин. – М. : Астрель, 2008. – 1008 с.
123. Мизес, Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции [Текст]: пер. с англ. под ред. А. Г. Грязновой / Л. Мизес. – М: Юнити-Дана, 2001. – 295 с.
124. Задорожный, Г. В. Трансперсональная психология, духовный мир человека и социальная экономия как новая парадигма экономической науки [Текст] / Г. В. Задорожный. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2009. – 39 с.
125. Вернадский, В. И. Биосфера и ноосфера [Текст] / В. И. Вернадский. – М. : Айрис-пресс, 2004. – 582 с.
126. Юнг, К. Г. Психологические типы [Текст] / К. Г. Юнг. – С.Пб.: Прогресс-Универс, 1995. – 716 с.
127. Гальчинський, А. Лібералізм: уроки для України [Текст]: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
128. Bertalanffy, L. General System Theory [Text] / L. Bertalanffy. – N.Y.: G. Brazillier, 1973 – 354 p.
129. Виннер, Н. Кибернетика [Текст] / Н. Виннер. – М. : Сов. радио, 1968. – 346 с.
130. Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии [Текст]: изд. подгот. А. Б. Гофман / Э. Дюркгейм. – М. : Наука, 1991. – 572 с.
131. Дюркгейм, Э. Самоубийство: социологический этюд [Текст]: пер. с фр. А. Н. Ильинского / Э. Дюркгейм. – С.Пб.: Союз, 1998. – 492 с.
132. Вебер, М. Избранные произведения [Текст]: пер. с англ. / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.



133. Манхейм, К. Диагноз нашего времени [Текст]: пер. с англ. / К. Манхейм. – М. : Юрист, 1994. – 700 с.
134. Сорокин, П. Человек – цивилизация – общество [Текст]: пер. англ. / П. Сорокин. – М. : Политиздат, 1992. – 543 с.
135. Парсонс, Т. Система координат действия и общая теория систем действия. Функциональная теория изменения. Понятие общества [Текст] / Т. Парсонс // Американская социологическая мысль. – М.: Изд-во Международного ун-та бизнеса и управления, 1996. – С. 462–525.
136. Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура [Текст] / Р. Мертон // Социологические исследования. – 1992. – № 2. – С. 118–124.
137. Садовский, В. Н. Основания общей теории систем [Текст] / В. Н. Садовский. – М. : Наука, 1974. – 284 с.
138. Прангишвили, И. В. Системный подход и общественные закономерности [Текст] / И. В. Прангишвили. – М. : Синтег, 2000. – 528 с.
139. Пилипенко, Г. М. Індивідуалізм і холізм у координатах системного аналізу [Текст] / Г. М. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Вип. 2 (9). – Д. : ДУЕП, 2010. – С. 155–163.
140. Пилипенко, Г. М. Економічна діяльність і соціум: методологічні передумови формування цілісної концепції [Текст] / Г. М. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Вип. 1(6). – Д. : ДУЕП, 2009. – С. 143–147.
141. Пилипенко, Г. М. Раціональний аспект поведінки споживача у передумовах неокласичного та інституціонального аналізу [Текст] / Г. М. Пилипенко, Є. В. Судік, І. І. Лісунець // Економічний вісник ДДФА: Економічні науки. – 2010. – № 1 (23). – С. 3–18.
142. Урманцев, Ю. А. Эволюционика или общая теория развития систем природы, общества и мышления [Текст] / Ю. А. Урманцев. – Пушино: ОНТИНЦБТ АН СССР, 1988. – 364 с.
143. Урманцев, Ю. А. Общая теория систем: состояние, приложение и перспективы развития [Текст] // Ю. А. Урманцев. – М. : Мысль, 1998. – 212 с.
144. Афанасьев, В. П. Системность и общество [Текст] / В. П. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1980. – 368 с.
145. Єрохін, С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) [Текст]: наук. моногр. / С. А. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 528 с.
146. Маслоу, А. Мотивация и личность [Текст] / А. Маслоу. – М. : Психология, 2010. – 124 с.
147. Философский словарь [Текст] / под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1986. – 590 с.
148. Наумова, Н. О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации [Текст] / Н. О. Наумова // Мотивация экономической деятельности: сб. трудов. – Вып. 11. – М. : Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований, 1980. – 94 с.

149. Економічна теорія: Політекономія [Текст]: підруч. / під ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2001. – 581 с.
150. Мизес, Л. фон. Бюрократія [Текст]: пер. с нем. Б. Пинскера / Л. фон Мизес. – Челябинск: Социум, 2006. – 200 с.
151. Эткінс, П. Порядок и беспорядок в природе [Текст] / П. Эткінс. – М. : Мир, 1987. – 224 с.
152. Латфуллин, Г. Р. Теория организации [Текст]: учеб. для вузов / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – С.Пб.: Питер, 2004. – 395 с.
153. Weber, M. Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie [Text] / M. Weber // Johannes Winkelmann. – 1985. – № 4. – 231 p.
154. Хакен, Г. Информация и самоорганизация. Макроэкономический подход к сложным системам [Текст] / Г. Хакен. – М.: Мир, 1991. – 419 с.
155. Рузавин, Г. И. Самоорганизация как основа организации общественных систем [Текст] / Г. И. Рузавин // Вопросы экономики. – 1996. – № 3. – С. 103–114.
156. Осипов, Ю. М. Принципы хозяйственной организации [Текст] / Ю. М. Осипов. – М.: Наука, 1993. – 264 с.
157. Хайек, Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма [Текст] / Ф. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 304 с.
158. Рузавин, Г. Самоорганизация и организация экономики: поиск новой парадигмы экономической науки [Текст] / Г. Рузавин // Вопросы экономики. – 1993. – №1. – С. 24–32.
159. Хакен, Г. Синергетика [Текст] / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980 – 406 с.
160. Пригожин, И. Р. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой [Текст] / И. Р. Пригожин, И. Стингерс. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
161. Кузьмин, М. Самоорганизация и социоэволюция [Текст] / М. Кузьмин // Философская и социологическая мысль. – 1994. – № 9–10. – С. 99–135.
162. Пригожин, И. Современная социология организаций [Текст] / И. Пригожин. – М.: Экономика, 1998. – 312 с.
163. Gregory, P. Comparative Economic Systems. [Text] / P. Gregory, R. Sturt. – Boston: MBA. – 1995. – 276 p.
164. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики [Текст]: пер с нем. под общ. ред. А. Мюллера и Х. Крюссельберга. – М.: Экономика, 2006. – 424 с.
165. Гражевська, Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін [Текст] / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
166. Вельш, А. Г. Управление на основе мотивации [Текст] / А. Г. Вельш // Мотивация экономической деятельности: сб. трудов. – Вып. 10. – М. : Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований, 1980. – 97 с.
167. Серегина, С. Роль государства в экономике. Синергетический поход [Текст] / С. Серегина. – М. : Дело и сервис, 2002. – 288 с.

168. Шванс, Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах [Текст] / Б. Шванс // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 4–21.
169. Тевено, Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований [Текст] / Л. Тевено // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Росспен, 2002. – С. 26–38.
170. Экономические субъекты постсоветской России [Текст] / под ред. Нуреева Р. М. – М.: Московский общественный фонд, 2001. – 312 с.
171. Вебер, М. Протестанська етика і дух капіталізму [Текст] / М. Вебер. – К.: Основи, 1994. – 261 с.
172. Зомбарт, В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь [Текст] / В. Зомбарт. – М.: Адир-пресс, 2004. – 126 с.
173. Гуревич, А. Я. Категории средневековой культуры [Текст] / А. Я. Гуревич. – М.: Искусство, 1984. – 286 с.
174. Вудс, Т. Как католическая церковь создала западную цивилизацию [Текст]: пер. с англ. В. Кошкина / Т. Вудс. – М.: Ирисен; Мысль, 2010. – 280 с.
175. North, D. Structure and Change in Economic History [Text] / D. North. – N.Y.: W. W. Norton & Company Inc., 1981. – 214 p.
176. Олейник, А. Институциональная экономика [Текст]: учеб.-мет. пособие: тема 11. Теория государства / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 11. – С. 140–160.
177. Артёмова, Т. И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования [Текст] / Т. И. Артёмова. – К.: Основа, 2006. – 448 с.
178. Бём, Ф. Частноправовое общество и рыночная экономика [Текст] / Ф. Бём // Теория хозяйственного порядка: Фрайбургская школа и немецкий неолиберализм: пер. с нем. В. Гутника. – М.: Экономика, 2002. – 482 с.
179. Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире [Текст] / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 69–84.
180. Фавро, О. Экономика организаций [Текст] / О. Фавро // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 4–17.
181. Корнаи, Я. Бюрократия и рынок [Текст] / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 1989. – № 12. – С. 69–74.
182. Олейник, А. Модель сетевого капитализма [Текст] / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149.
183. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь [Текст] / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4, № 3. – С. 63–89.
184. Измалков, С. Теория экономических механизмов [Текст] / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
185. Пилипенко, Г. М. Ринок і держава: напрями формування партнерства у соціальній сфері [Текст] / Г. М. Пилипенко, Л. М. Піхотіна // Економічний вісник ПУСКУ. – 2008. – № 5. – С. 5–16.

186. Пилипенко, Г. М. Інституціональні умови досягнення координаційного ефекту в соціальній сфері [Текст] / Г. М. Пилипенко, Л. М. Піхотіна // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту, Київського торговельно-економічного університету. – 2009. – Вип. III. Економічні науки. – Чернівці: Книги XXI. – С. 53–64.
187. Пилипенко, Г. М. Теоретичні аспекти синхронізації економічного і соціального зростання в умовах змішаної економіки [Текст] // Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко // Економічний вісник ДДФА. – 2007. – № 2. – С. 5–10.
188. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст]: пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 234 с.
189. Линдблом, Ч. Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать [Текст]: пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова / Ч. Линдблом. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 320 с.
190. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. [Текст] / Й. Шумпетер // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
191. Нобелевские лауреаты: серия экономика [Текст]: библиогр. справ. / под общ. ред. А. Иванова. – М. : Прогресс, 1994. – 186 с.
192. Гринберг, Р. С. Рациональное поведение государства. [Текст] / Р. С. Гринберг – М. : Пресс, 2003. – 244 с.
193. Пилипенко, А. Н. Модели государственного регулирования экономики: зарубежный опыт и проблемы адаптации к переходным экономическим системам [Текст] / А. Н. Пилипенко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 218; в 4-х т. – Д. : ДНУ, 2006. – Т. 1. – С. 51–58.
194. Пилипенко, Г. М. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки [Текст] / Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 2. – С. 34–40.
195. Кірієнко, О. М. Самоорганізація і організація як основа механізму координації економічних систем [Текст] / О. М. Кірієнко, Г. М. Пилипенко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 4. – С. 52–61.
196. Краткий политологический словарь [Текст] / под ред. С. Г. Рябова, З. И. Тимошенко. – М.: Наука, 1992. – 104 с.
197. Політична система та інститути громадянського суспільства в сучасній Україні [Текст]: навч. посібник / Ф. М. Рудич, Р. В. Балабан, Ю. С. Ганжулов та ін. – К.: Либідь, 2008. – 440 с.
198. Дрозд, В. Д. Механізм взаємодії ринкового і державного регулювання в економіці України [Текст] / В. Д. Дрозд, Г. М. Пилипенко // Економіка і управління. – 2009. – № 14. – С. 44–49.
199. Волошенюк, В. В. Особливості функціонування інституту держави в умовах глобалізації [Текст] / В. В. Волошенюк, Г. М. Пилипенко // Вісник університету банківської справи Національного банку України, м. Київ. – 2009. – № 2. – С. 14–16.

200. Пилипенко А. Н. Функции государства с позиций институционального анализа [Текст] / А. Н. Пилипенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 34–1 (138). – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – С. 130–136.
201. Пилипенко, Г. М. Характер взаємодії механізмів державного регулювання та саморегулювання у сучасній змішаній економіці. [Текст] / Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 31–1(117). – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – С. 93–99.
202. Пилипенко, Г. М. Інституціональний контекст формування взаємодії держави і ринку [Текст] / Г. М. Пилипенко // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 35–37.
203. Стігліц, Дж. Економіка державного сектора [Текст]: пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського / Дж. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
204. Фридмэн, М. Капитализм и свобода (отрывки из книги) [Текст] / М. Фридмэн // Экономика и организация промышленного производства. – 1991. – № 7(205). – С. 16–30.
205. The State in a Changing World. [Text] / The World Bank. – Oxford: Oxford University Press, 1997. – 312 p.
206. Лузин, Г. П. Соотношение рыночных и государственных методов экономического регулирования в условиях переходного периода [Текст] / Г. П. Лузин, К. В. Павлов. – Апатиты, 1993. – 356 с.
207. Павлов, К. В. Волнообразность переходных процессов в экономике [Текст] / К. В. Павлов // Общественные науки и современность. – 1998. – № 1. – С. 5–12.
208. European Economy 1999. – 1999. – № 68. – p. 218 [Електронний ресурс] Broad economic policy guidelines de European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Secretariat-General. – Режим доступу: [www/ URL: http://www.youscribe.com/catalogue/rapports-et-theses/european-economy-no-68-1999-1999-broad-economic-policy-guidelines-1114643/](http://www.youscribe.com/catalogue/rapports-et-theses/european-economy-no-68-1999-1999-broad-economic-policy-guidelines-1114643/) – 19.01.12. – Загол. з екрана.
209. World Economic Outlook. Asset Prices and the Business Cycle. – May, 2000. – p.172 [Електронний ресурс] A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. – Режим доступу: [www/ URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/index.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/index.htm). – 11.01.2001. – Загол. з екрана.
210. The EU Economy 2001 [Електронний ресурс] European Economy. – 2001. – № 3. – p. 29. – Режим доступу: [www/ URL: http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication\\_summary1710\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary1710_en.htm). – 16.02.2002. – Загол. з екрана.
211. Эльянов, А. Государство и развитие [Текст] / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 3–14.
212. World Economic Outlook. Regional Economic Outlook: Asia and Pacific. – May, 2009. – p.102 [Електронний ресурс] World Economic and Financial

Surveys. – Режим доступа: [www/ URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm). – 24.12.2009. – Загол. з екрана.

213. European Economic Forecast – autumn 2010. Forecasts for EU Member States. – November. – p.158 [Электронный ресурс] European Commission. Economic and Financial Affairs. – Режим доступа: [www/ URL: http://ec.europa.eu/economy\\_finance/eu/forecasts/2010\\_autumn\\_forecast\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2010_autumn_forecast_en.htm). – 24.12.2010. – Загол. з екрана.

214. Хиллман, А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления [Текст] / Арье Л. Хиллман. – М. : ГУ ВШЭ, 2009. – 879 с.

215. Brenner, R. Labyrinths of Prosperity Economic, Follies, Democratic Remedies [Text] / R. Brenner. – N. Y: Ann Arbor, 1994. – 234 p.

216. Экономическая история мира [Текст] Т. 3. Европа / под ред. М. В. Конотопова. – 2-е изд. – М. : Дашков и К, 2008. – 352 с.

217. Осадчая, И. Государство в постиндустриальной экономике и социал-демократия [Текст]. / И. Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 7. – С. 79–88.

218. Хиггс, Р. Кризис и Левиафан: поворотные моменты роста американского правительства [Текст] / Роберт Хиггс. – М. : Ирисэн; Мысль, 2010. – 500 с.

219. Харви, Д. Краткая история неолиберализма. Краткое прочтение [Текст]: пер. с англ. Н. С. Брагиной / Д. Харви. – М. : Поколение, 2007. – 288 с.

220. Фукуяма, Ф. Сильное государство: управление и мировой порядок в XXI веке [Текст] / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ Москва; Хранитель, 2007. – 220 с.

221. Пилипенко, А. Н. Факторы достижения институционального равновесия [Текст] / А. Н. Пилипенко // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 37–3. – Донецьк: ДонНТУ, 2009. – С. 5–11.

222. Тамбовцев, В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений [Текст] / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 25–38.

223. Pejovich, S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat [Text] / S. Pejovich // Kyklos. – 1994. – V. 47. – P. 519–528.

224. Vanberg, V. Rules and Choice in Economics [Text] / V. Vanberg. – L., 1994. – 214 p.

225. Осипов, Ю. М. Опыт философии хозяйства [Текст] / Ю. М. Осипов. – М. : Изд-во МГУ, 1990. – 382 с.

226. Клейнер, Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» [Текст] / Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 1. – С.113–122.

227. Терборн, Г. Принадлежность к культуре, местоположение в структуре и человеческая деятельность: объяснение в социологии и социальной науке [Текст] / Г. Терборн // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 97–118.

228. Степин, В. С. Теоретическое знание [Текст] / В. С. Степин. – М. : Наука, 1999. – 480 с.
229. Сендлэр, Т. Экономические концепции для общественных наук [Текст]: пер. с англ. О. Е. Трофимова / Т. Сендлэр. – М.: Весь Мир, 2006. – 376 с.
230. Волощенко, В. В. Внеэкономические мотивы предпринимательства: институциональный поход [Текст] / В. В. Волощенко, Г. М. Пилипенко // Национальная экономика в условиях глобализации: бизнес и общество в противостоянии кризису: коллективная моногр. под ред. А. Я. Линькова. – С.Пб. : Русский остров, 2009. – С. 344–352.
231. Poortinga, Y. Growth and progress in cross-cultural psychology [Text] / Y. Poortinga // *Betrwyn PA: Swets North America*. – N. Y., 1987. – P. 6–34.
232. Мацумото, Д. Человек, культура, психология. Удивительные загадки, исследования и открытия [Текст] / Д. Мацумото. – С.Пб.: Проим – Еврознак, 2008. – 668 с.
233. Гриценко, А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем [Текст] / А. А. Гриценко // *Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. – Вип. 31–1 (117). – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – С. 51–55.
234. Хайнц, А. Проблема социального порядка в социологии Т. Парсонса [Текст] / А. Хайнц // *Журнал русского гуманитарного интернет-университета*. – М. : РГУ, 2008. – 234 с.
235. Парсонс, Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения [Текст] / Т. Парсонс // *THESIS*, 1993. – Вып. 2. – С. 94–122.
236. Гриценко, А. А. Институциональная архитектоника: предмет, основные законы, методология [Текст] / А. А. Гриценко // *Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. – Вип. 37–2. – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – С. 52–58.
237. Парсонс, Т. О структуре социального действия [Текст] / Т. Парсонс. – М. : Академический проект, 2000. – 880 с.
238. Федорец, А. П. Концепция суперэго и эволюционный подход [Текст] / А. П. Федорец // *Феномен залежності: соціальні та психологічні аспекти: матеріали III всеукраїнської наук.-практ. конф. в рамках проекту «Психоаналіз і суспільство»*, 17–18 травня 2008 р. – Д. : ДНУ. – С. 87–99.
239. Фрейд, З. Введение в психоанализ [Текст] / З. Фрейд. – М. : Наука, 1989. – 456 с.
240. Философия экономики [Текст] / отв. ред. С. В. Синяков. – К. : Альтерпресс, 2002. – 384 с.
241. Пилипенко, Г. М. Аналітичні можливості інституціональної теорії у дослідженні соціальної взаємодії [Текст] / Г. М. Пилипенко // *Социальная экономика*. – 2008. – № 3–4. – С.186–191.
242. Введение в институциональную экономику [Текст]: учеб. пособие / под. ред. Д. С. Львова. – М. : Экономика, 2005. – 639 с.

243. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований [Текст]: моногр. / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – К. : Форт, 2008. – 928 с.
244. Липов, В. В. Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира [Текст] / В. В. Липов // Terra economicus. – 2009. – Т. 7, № 4. – С. 51–68.
245. Гриценко, О. А. Менталітет як категорія інституціональної теорії [Текст] / О. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 35–51.
246. Лагутін, В. Д. Людина і економіка [Текст] : моногр. / В. Д. Лагутін. – К.: Вища шк., 1996. – 194 с.
247. Мясникова, Л. Российский менталитет и управление [Текст] / Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2000. – № 8. – С. 38–44.
248. Агапова, И. И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия [Текст] / И. И. Агапова. – М. : Юристъ, 2002. – 190 с.
249. Пилипенко, А. Н. Институциональные основания хозяйственного порядка [Текст] / А. Н. Пилипенко // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Вып. 38–2. – Донецк: ДонНТУ, 2010. – С. 91–95.
250. Кузнецова, М. А. Социальные системы и процессы: методология исследования [Текст] / М. А. Кузнецова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. – 96 с.
251. Mc Clelland, D. Human motivation [Text] / D. Mc Clelland. – С.: Cambridge University Press, 1987. – 302 p.
252. Дементьев, В. Власть: экономический анализ [Текст]: моногр. / В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
253. Шамхалов, Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес [Текст] / Ф. Шамхалов. – М. : Экономика, 2005. – 714 с.
254. История учений о праве и государстве: курс лекций [Текст]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : Право, 2008. – 432 с.
255. Ортега-и-Гассет, Х. Восстание масс [Текст] / Х. Ортега-и-Гассет. – М. : АСТ, 2001. – 509 с.
256. Пилипенко, А. Н. Социокультурные основания модели координации экономической деятельности [Текст] / А. Н. Пилипенко // Социальная экономика. – 2011. – № 3–4. – С. 46–78.
257. Elzioni, A. The Moral Dimension. [Text] / A. Elzioni // Toward a New Economics. – N. Y. – 1988. – № 2. – P. 32.
258. Олейник, А. Роль государства в установлении прав собственности [Текст] / А. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С. 52–61.
259. Пилипенко, Г. Конкуренція як фактор інноваційних змін [Текст] / Г. Пилипенко // Вчені записки Харківського інституту управління. – 2010. – № 1. – С. 17–23.
260. Хайек, Ф. Фрайбургские исследования [Текст] / Ф. Хайек. – М. : Экономика, 2002. – 345 с.



261. Пилипенко, Г. М. Роль християнської моралі у функціонуванні економічних систем [Текст] / Г. М. Пилипенко // Академічний огляд. – 2007. – № 2. – С. 5–10.
262. Библия: Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета [Текст]. – М.: РБО, 2009. – 292 с.
263. Компедиум соціального учения Церкви [Текст]: пер. В. Тимофеевой; сост. О. Карпова. – М.: Паолине, 2006. – 640 с.
264. Кулишер, И. История экономического быта Западной Европы. [Текст] / И. Кулишер. – 9-е изд. – Челябинск: Социум, 2004. – Т.1. – 617 с.
265. Булгаков, С. Н. Христианский социализм [Текст] / С. Н. Булгаков. – Новосибирск, 1991. – 345 с.
266. Гордон, М. В. Этноментальные институты как фактор экономического развития [Текст] / М. В. Гордон, Н. В. Оленевич // Проблемы современной экономики и институциональная теория / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 500 с.
267. Коваль, Т. Б. Собственность и богатство как проблема религиозной этики [Текст] / Т. Б. Коваль // Культура и экономическое поведение: сб. науч. ст.; под ред. Н. М. Лебедевой, А. Н. Татарко. – М.: Макс-пресс, 2011. – 544 с.
268. Антология даосской философии [Текст] / сост. В. В. Малявин, Б. Б. Виноградский. – М.: Клышников, Комаров и К, 1994. – 264 с.
269. Тань, Э. Китайская традиционная культура и модернизация [Текст] / Э. Тань // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 141–153.
270. Социально-экономические модели в современном мире и путь России [Текст]: под ред. К. И. Микульского. – М.: Экономика, 2003. – Т.1. – 757 с.
271. Бьюкенен, Дж. Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы [Текст] / Дж. Бьюкенен // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания: ред. кол. Я. И. Кузминов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин и др. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 671 с.
272. Костомаров, М. Дві руські народності [Текст] / М. Костомаров. – К.: Вид-во книгарні Є. Череповського, 1918. – 276 с.
273. Драгоманов, М. Вибрані твори [Текст] / М. Драгоманов. – Прага, 1937. – Т.1. – 243 с.
274. Огієнко, І. Українська культура. Коротка історія культурного життя українського народу [Текст] / І. Огієнко. – К.: Абрис, 1991. – 272 с. – (Репринт. видання 1918 р.).
275. Янів, В. Нариси до історії української етнопсихології [Текст] / В. Янів; Упоряд. М. Шафоваль. – 3-тє вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 341 с.
276. Грицак, Я. Й. Життя, смерть та інші неприємності [Текст] / Я. Й. Грицак. – К.: Грані-Т, 2008. – 232 с.
277. Кулишер, И. История экономического быта Западной Европы. [Текст] / И. И. Кулишер. – 9-е изд. – Челябинск: Социум, 2004. – Т.1. – 617 с.

278. Грушевський, М. Історія України-Руси [Текст] / М. Грушевський. – К.: Основа, 1993. – Т. IV. – 544 с.
279. Стражний, О. Український менталітет: ілюзії, міфи, реальність [Текст] / О. Стражний. – К.: Книга, 2009. – 365 с.
280. Иноземцев, В. Л. Вечные ценности в меняющемся мире. Демократия и гражданское общество в новом столетии [Текст] / В. Л. Иноземцев // Свободная мысль – XXI. – 2001. – № 8. – С. 394.
281. Боуз, Д. Либертарианство: история, принципы, политика [Текст] / Д. Боуз. – Челябинск: Социум, 2004. – 392 с.
282. Милов, Л. В. Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса [Текст] / Л. В. Милов. – М.: Росспен, 1998. – 312 с.
283. Семеникова, Л. Цивилизационные парадигмы в истории России [Текст] / Л. Семенникова // Общественные науки и современность. – 1996. – № 5. – С. 100–116.
284. Ясин, Е. Модернизация экономики и система ценностей [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 4–36.
285. Бердяев, Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма [Текст] / Н. А. Бердяев. – М.: Наука, 1990. – 224 с.
286. Пилипенко, Г. М. Історичні умови домінування інституціональних матриць [Текст] / Г. М. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Вип. 2(7). – 2009. – С.112–119.
287. Дорошенко, Д. Нарис історії України [Текст] / Д. Дорошенко. – Л.: Світ, 1991. – 576 с.
288. Куліш, П. Про причини взаємної ворожнечі поляків і українців в XVII віці [Текст]. Т.2. Записки о Южной Руси / П. Куліш. – 1857 р. – 278 с.
289. Грицак, Я.Й. Нарис історії України: формування модерної української нації XIX–XX ст. [Текст] / Я. Й. Грицак. – К.: Генеза, 1996. – 360 с.
290. Anderson, J. The Modernity of Modern States [Text] / J. Anderson // The Rise of the Modern State. – L. A.: Atlantic Highlands, 1986. – 222 p.
291. Wandycz, P. S. The Lands of Partitioned Poland [Text] / P. S. Wandycz. – Varshava, 2001. – 234 p.
292. Брук, С. И. Динамика и этнический состав населения России в эпоху империализма (конец XIX – XX ст. – 1917 г.) [Текст] / С. И. Брук, В. М. Кобзун // История СССР. – 1980. – № 3. – С. 24–34.
293. Кобзун, В. М. Численность и удельный вес украинского населения на территории СССР в 1795–1959 гг. [Текст] / В. М. Кобзун, Г. П. Махнова // История СССР. – 1965. – № 1. – С. 124–186.
294. Доклады министра народного просвещения С. С. Уварова императору Николаю I [Текст]. – М.: ГУ ВШЭ, 1995. – Кн.1. – С. 71.
295. Перестроение России. [Текст]: моногр. / под ред. Ю. М. Осипова, М. М. Гузева, Е. С. Зотовой. – Волгоград: Волгоградское науч. изд-во, 2010. – 358 с.

296. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) [Текст] / под. ред. Нуреева Р. М. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 531 с.
297. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ [Текст] / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
298. Solchanyk, R. Ukraine the Former Center Russia and Russia Studies and Comparative Communism [Text] / R. Solchanyk // American Sociological Review. – 1992. – Vol. 25, № 1. – P. 45–67.
299. Грицак, Я. Схід і Захід України: інтеграція чи дезінтеграція [Текст] / Я. Грицак, О. Маланчук, Н. Черниш // УНІАН-політика (огляди, коментарі, прогнози). – 1994. – № 36 (937). – С. 18.
300. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку [Текст]: кол. моногр. / за ред. А. О. Задой– Д. : Національний гірничий університет, 2010. – 768 с.
301. Гайдай, Т. В. Теоретико-методологические основы исследования экономической ментальности: институциональный аспект [Электронный ресурс] / Т. В. Гайдай // материалы интернет-конференции «Россия: варианты институционального развития», 25 октября 2006 – 15 декабря 2006. – Режим доступа: [www/URL:http://ecsosman.Edu.ru/db/msg/295702.html](http://ecsosman.Edu.ru/db/msg/295702.html) / – 25.10.06. – Загл. с экрана.
302. Прутська, О. О. Інституціоналізм: проблеми економічної поведінки в перехідній економіці [Текст] / О. О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – 256 с.
303. Макеєв, С. Ціннісні орієнтації населення Росії і України [Текст] / С. Макеєв // Українське суспільство. – 2007. – С.176–185.
304. Магун, В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами [Текст] / В. Магун., М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеєва. – К. : Суспільство, 2007. – 246 с.
305. Harrison, L. Who prospers? How cultural values shape economic and political success [Text] / L. Harrison. – N. Y. : Basic Books, 1992. – 369 p.
306. Harrison, L. Culture matters: How values shape human progress [Text] / L. Harrison. – N. Y. : Basic Books, 2000. – 431 p.
307. Huntington, S. The clash of civilizations [Text] / S. Huntington. – N. Y. : Foreign Affairs. – 326 p.
308. Inglehart, R. The Silent Revolution Changing Values and Political Styles [Text] / R. Inglehart. – L. : Princeton, 1977. – 214 p.
309. Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society [Text] / R. Inglehart. – L. : Princeton, 1990. – 268 p.
310. House, R. Cultural influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE [Text] / R. House, P. Hanges // Advances in Global Leadership. – 1999. – Vol. 1. – P. 171–233.
311. Schwarz, S. Cultural Value Orientation. Nature and Implication of National Differences [Text] / S. Schwarz. – V. : Publ. House SU HSE, 2008. – 426 p.

312. Hofstede, G. Cultures and Organizations (Software of the Mind) [Text] / G. Hofstede. – L. : Harper Collins Publishers, 1994. – 196 p.
313. Hofstede, G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2nd ed. [Text] / G. Hofstede. – L. : Thousand Oaks; CA: Sage Publications, 2001. – 256 p.
314. House, R. Cultural influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE [Text] / R. House, P. Hanges // Advances in Global Leadership. – 1999. – Vol. 1. – P. 171–233.
315. Koopman, P. National Culture and Leadership Profiles in Europe: Some Results From the GLOBE Study [Text] / P. Koopman, D. Hartog, E. Konrad // European Journal of Work and Organizational Psychology. – 1999. – Vol. 8, № 4. – P. 503–520.
316. Грачев, М. Менеджмент в «международной системе координат» [Текст] / М. Грачев // Экономические стратегии. – 1999. – № 2. – С. 19–32.
317. Инглхарт, Р. Культура и демократия [Текст] / Р. Инглхарт // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М.: Московская школа политических исследований, 2002. – С. 106–128.
318. Inglehart, R. Modernization and post modernization: Cultural economic and political change in 43 societies [Text] / R. Inglehart. – L. : Princeton; N. J., Princeton University Press. – 1997. – 168 p.
319. Inglehart, R. Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values [Text] / R. Inglehart, W. Baker // American Sociological Review. February. – 2000. – Vol. 65. – P. 19–51.
320. Schwarz, S. Mapping and interpreting cultural deference's around the word [Text] / S. Schwarz. – Leiden: Brill, 2004. – 268 p.
321. Schwarz, S. Cultural Value Orientation. Nature and Implication of Natural Differens [Text] / S. Schwarz. – V. : Publ. House SU HSE, 2008. – 426 p.
322. Schwarz, S. Influences of adaptation to communist rule on value priorities in Eastern Europe [Text] / S. Schwarz, A Bardi // Political Psychology. – 1997. – № 18. – P. 385–410.
323. Schwarz, S. Influences of adaptation to communist rule on value priorities in Eastern Europe [Text] / S. Schwarz, A Bardi // Political Psychology. – 1997. – № 18. – P. 385–410.
324. Mitry, D. Managerial Leadership and Cultural Differences of Eastern European Economies [Text] / D. Mitry, T. Bradley // Cross-Cultural Consumer and Business Studies, 1999. – P. 34–46.
325. Spector, P. An international study of the psychometric properties of the Hofstede VSM 94 comparison of individual and country Applied Psychology [Text] / P. Spector, C. Cooper, K. Sparks // An International Review. – Vol. 50 (20). – P. 269–281.
326. Kustin, R. Study of Hofstede's Cultural Value Survey in Post-Soviet country [Text] / R. Kustin // Journal of Transnational Management. – 2006. – Vol. 11. – P. 13–17.

327. Латова, Н. В. Восточнославянские страны на ментальной карте мира по Г. Хофстеду [Текст] / Н. В. Латова, В. Ю. Латов // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 38–1. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – 232 с
328. Латова, Н. В. Россия на ментальных картах мира [Текст] / Н. В. Латова, В. Ю. Латов // Проблемы современной экономики и институциональная теория: под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецьк: ДонНТУ, 2009. – 500 с.
329. Лебедева, Н. М. Базовые ценности русской культуры на рубеже XX века [Текст] / Н. М. Лебедева // Психологический журнал. – 2000. – № 3. – С. 73–87.
330. Measuring Attitudes Cross-Nationally: Lessons from the European Social Survey [Text] / R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva. – L.: Sage Publications, 2007. – 453 p.
331. Schwartz, S. Multimethod Probes of Basic Human Values [Text] / S. Schwartz, A. Lehmann, S. Roccas. – V. : Publ. House SU HSE, 2008. – 226 p.
332. Пилипенко, А. Н. Либеральные ценности и украинская ментальность: возможен ли синтез в национальной модели регулирования? [Текст] / А. Н. Пилипенко, Н. И. Литвиненко // Социальная экономика. – 2010. – № 2. – С. 170–175.
333. Hofstede, G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) [Электронный ресурс] / G. Hofstede, G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. – Режим доступа: [www/URL:http://geerthofstede.nl](http://www/URL:http://geerthofstede.nl). – 08.01.08. – Загол. з екрана.
334. Пилипенко, А. Н. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики у трансформаційній економіці [Текст] / А. Н. Пилипенко, Н. И. Литвиненко // Науковий вісник НГУ. – 2009. – № 10. – С. 94–98.
335. Minkov, M. Monumentalism versus flexibility [Электронный ресурс] / M. Minkov. – Режим доступа: [www/URL:http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007\\_paper\\_Michael\\_Minkov.doc](http://www/URL:http://www.sietareuropa.org/congress2007/files/congress2007_paper_Michael_Minkov.doc). – 14.11.07. – Загол. з екрана.
336. Розміщення продуктивних сил України [Текст]: підручник / Є. П. Качан, М. О. Ковтонюк, М. О. Петрига та ін. / за ред. Є. П. Качана. – К. : Вища шк., 1997. – 375 с.
337. Пилипенко, А. Н. Исследование экономической ментальности и исторический поход [Текст] / А. Н. Пилипенко, Н. И. Литвиненко // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 40–2. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – С. 272–278.
338. АМКУ признал рост уровня монополизации на украинских рынках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://www.rbc.ua/rus/top/show/amku-priznal-rost-urovnya-monopolizatsii-na-ukrainskih-rynках-19032011130000](http://www/URL:http://www.rbc.ua/rus/top/show/amku-priznal-rost-urovnya-monopolizatsii-na-ukrainskih-rynках-19032011130000). – 13.04.11. – Загл. с экрана.
339. Corruption perceptions index 2010 result [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2010/results](http://www/URL:http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results). – 06.12.11. – Загол. з екрана.

340. International Property Rights Index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://www.internationalpropertyrightsindex.org/2010\\_IPRI.pdf](http://www.internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf). – 25.11.11. – Загол. з екрана.
341. Data refer to the year 2009. World Economic Outlook Database-October 2010, International Monetary Fund. Accessed on December 15, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/weorept.aspxsy=2010](http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/weorept.aspxsy=2010). – 18.11.11. – Загол. з екрана.
342. Index of Economic Freedom [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://heritage.org](http://heritage.org). – 25.10.11.– Загол. з екрана.
343. Илларионов, А. Экономическая свобода и благосостояние народов [Текст] / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 83–101.
344. Index of Economic Freedom 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://heritage.org/Issues/Economic-Freedom/Index-of-Economic-Freedom](http://heritage.org/Issues/Economic-Freedom/Index-of-Economic-Freedom). – 14.11.11. – Загол. з екрана.
345. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011/fullreport.pdf](http://weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011/fullreport.pdf). – 24.12.11. – Загол. з екрана.
346. Democracy index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=demo2010](http://eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=demo2010). – 12.11.11. – Загол. з екрана.
347. Human Development Index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010](http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010). – 12.10.11. – Загол. з екрана.
348. International Property Rights Index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://internationalpropertyrightsindex.org/2010\\_IPRI.pdf](http://internationalpropertyrightsindex.org/2010_IPRI.pdf). – 16.10.11. – Загол. з екрана.
349. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://3.weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011\\_fullreport.pdf](http://3.weforum.org/pdf/GCR10/GCR20102011_fullreport.pdf). – 24.12.11. – Загол. з екрана.
350. Governance Research Indicator Country Snapshot, GRICS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://3.weforum.org/info.worldbank.org/governance/wgi/sc\\_country.asp](http://3.weforum.org/info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp). – 20.10.11. – Загол. з екрана.
351. Failed States Index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010](http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010). – 14.10.11. – Загол. з екрана.
352. Тили, Ч. Демократия [Текст]: пер. с англ. Т. Б. Менской / Ч. Тили. – М. : Институт общественного проектирования, 2007. – 264 с.
353. Пилипенко, Г. М. Діагностика співвідношення державної і ринкової координації у національній економіці [Текст] / Г. М Пилипенко, Н. І. Литвиненко // Академічний огляд. – 2011. – № 2 – С.12–20.
354. Тобин, Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована [Текст] / Дж. Тобин // Российский экономический журнал. – 2002. – № 3. – С 42–45.

355. Пилипенко, А. Н. Сущность, причины и характер современного кризиса в Украине [Текст] / А. Н. Пилипенко // Академічний огляд. – 1999. – № 1. – С. 69–74.
356. Розмаинский, И. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход [Текст] / И. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2, № 1. – С. 59–71.
357. Колганов, А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России [Текст] / А. Колганов // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С.114–124.
358. Сікора, В. Д. Олігархізм, опозиція та ринкова демократія в Україні [Текст] / В. Д. Сікора, Б. В. Сікора // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9 (39). – С. 173–182.
359. Коломієць, М. Страшніше за корупцію – психологія пасивної людини [Текст] / М. Коломієць // Економічний часопис ХХІ. – 2003. – № 10. – С. 18–21.
360. Бакун, О. Лише сильна країна досягне успіху в інтеграції [Текст] / О. Бакун // Вісник національного банку України. – 2003. – № 11. – С. 18–24.
361. Швайка, А. Україна в лабетах клановості та корупції [Текст] / А. Швайка // Економічний часопис ХХІ. – 2003. – № 10. – С. 8–11.
362. Круш, П. Лобіювання економічних інтересів у державі [Текст] / П. Круш // Економіка України, 2005. – № 10. – С. 75–80.
363. Олсон, М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз [Текст] / М. Олсон. – Новосибирск: ЭКОР 1998. – 397 с.
364. Патнэм, Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии [Текст] / Р. Патнэм. – М. : Ad Marginam, 1996.– 429 с.
365. Бём, В. Свобода конкуренции и свобода картелей [Текст] / В. Бём // Концепция хозяйственного порядка (учение ордолиберализма); под. общ. ред. К. Херманн-Пиллата. – М. : Фонд «За экономическую грамотность». – 1997. – 314 с.
366. Геец, В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины [Текст] / В. Геец // Экономика Украины. – 2010. – № 3. – С.4–20.
367. Зверяков, М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України [Текст] / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – № 7. – С.11–21.
368. Абрамов, В. І. Духовність суспільства: методологія системного вивчення [Текст]: монографія / В. І. Абрамов. – К. : КНЕУ, 2004. – 236 с.
369. Злобіна, О. Соціально-психологічні складові адаптивного потенціалу населення [Текст] / О. Злобіна // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.
370. Trends in Maternal Mortality, 1990–2008. New York [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www/URL:http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241500265\\_eng.pdf](http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241500265_eng.pdf). – 05.12.10. – Загол. з екрана.

371. Губернський, Л. Культура. Ідеологія. Політика [Текст] / Л. Губернський, В. Андрущенко, М. Михальченко. – К.: Знання України, 2002. – 580 с.

372. Мизес, Л. Либерализм в классической традиции [Текст] / Л. Мизес. – М. : Социум; Экономика», 2001. – 239 с.

373. Херманн-Пиллат, К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации [Текст] / К. Херманн-Пиллат // Вопросы экономики – 1999. – № 12. – С. 48–53.

374. Пилипенко, Г. М. Напряги розбудови ефективної моделі координації в Україні [Текст] / Г. М. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку. – Вип. 2 (11). – 2011 . – С. 185–192.



Підходи до визначення у вітчизняній економічній літературі категорій «державне управління» та «державне регулювання»

	Як вплив держави	Як діяльність держави
Державне управління	<p>«...організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності» [385, с. 14];</p> <p>«... цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив держави на стан і розвиток суспільних процесів, свідомість, поведінку та діяльність особи і громадянина з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, шляхом запровадження державної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією» [386, с. 32].</p>	<p>«... самостійний вид державної діяльності, що має організуючий, виконавчо-розпорядчий, підзаконний характер, особливої групи державних органів (посадових осіб) щодо практичної реалізації функцій та завдань держави в процесі повсякденного і безпосереднього керівництва економічним, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом [384, с. 261];</p> <p>«... організуюча діяльність держави, що спрямована на виконання її завдань та функцій» [391, с. 14];</p> <p>«... виконавчо-розпорядча діяльність, основним напрямком якої є виконання законодавчо-нормативних актів» [392, с. 18].</p>
Державне регулювання	<p>«... економічна категорія, що визначає сутність та способи активного впливу держави на розвиток економіки взагалі та підтримання стабільності, пропорційності й динамічності розвитку зокрема» [387, с. 156];</p> <p>«... вплив держави на відтворювальні процеси в економіці для досягнення цілей економічної політики» [388, с. 4].</p>	<p>«... сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики» [386, с. 15];</p> <p>«... сфера діяльності органів державної влади щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання шляхом застосування різноманітних методів і засобів» [389, с. 35];</p> <p>«... система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й всього суспільства» [390, с. 35];</p>



## Ціннісні показники окремих країн світу згідно з проектом GLOBE

Країни	Дистанція влади (PDI)	Уникнення невизначеності (UAI)	Колективізм (COLL I)	Колективізм (COLL II)	Гендерний егалітаризм (GEN)	Наполегливість (ASS)	Досягненість (ACH)	Орієнтація на майбутнє (FUT)	Гуманістична орієнтація (HUM)
Австралія	4,74/2,78	4,39/3,98	4,29/4,40	4,17/5,75	3,40/5,02	4,28/4,32	4,36/5,89	4,09/5,15	4,28/5,58
Австрія	4,95/2,44	5,16/3,66	4,30/4,73	4,85/5,27	3,09/4,83	4,62/2,81	4,44/6,10	4,46/5,11	3,72/5,76
Великобританія	5,15/2,80	4,65/4,11	4,27/4,31	4,08/5,55	3,67/5,17	4,45/4,15	4,08/5,90	4,28/5,06	3,72/5,43
Греція	5,40/2,39	3,39/5,09	3,25/5,40	5,27/5,46	3,48/4,89	2,79/4,10	3,20/5,81	3,40/5,19	3,34/5,23
Ізраїль	4,73/2,72	4,01/4,38	4,46/4,27	4,70/5,75	3,19/4,71	4,23/3,76	4,08/5,75	3,85/5,25	4,10/5,62
Індія	5,47/2,64	4,15/4,73	4,38/4,71	5,92/5,32	2,90/4,51	3,73/4,76	4,25/6,05	4,19/5,60	4,57/5,28
Ірландія	5,15/2,71	4,30/4,02	4,63/4,59	5,14/5,74	3,21/5,14	3,92/3,70	4,36/5,98	3,98/5,22	4,96/5,47
Іспанія	5,52/2,26	3,92/4,76	3,85/5,20	5,45/5,79	3,01/4,82	4,42/4,00	4,01/5,80	3,51/5,63	3,32/5,69
Італія	5,43/2,47	3,79/4,47	3,28/5,13	4,94/5,72	3,24/4,88	4,07/3,82	3,58/6,07	3,25/5,91	3,63/5,58
Канада	4,82/2,70	4,58/3,75	4,38/4,17	4,26/5,97	3,70/5,11	4,05/3,81	4,49/6,15	4,44/5,35	4,49/5,64
Нідерланди	4,11/2,45	4,70/3,24	4,46/4,55	3,70/5,17	3,50/4,99	4,32/3,02	4,32/5,49	4,61/5,07	3,86/5,20
Нова Зеландія	4,89/3,53	4,75/4,10	4,81/4,20	3,67/6,21	3,22/4,23	3,42/3,99	4,72/5,90	3,47/5,54	4,32/4,49
Португалія	5,44/2,38	3,91/4,43	3,92/5,30	5,55/5,94	3,66/5,13	3,65/3,58	3,60/6,40	3,71/5,43	3,11/5,31
Росія	5,56/2,55	2,85/5,09	4,45/3,80	5,67/5,80	4,12/4,19	3,75/4,69	3,32/5,52	2,80/5,50	3,97/5,61
США	4,88/2,85	4,15/4,00	4,20/4,17	4,25/5,77	3,34/5,06	4,55/3,69	4,49/6,14	4,15/5,31	4,17/5,53
Таїланд	5,63/2,86	3,93/5,61	4,03/5,10	5,70/5,76	3,35/4,16	3,64/3,48	3,93/5,74	3,43/6,20	4,81/5,01
Туреччина	5,57/2,41	3,63/4,67	4,03/5,26	5,88/5,77	2,89/4,50	4,53/2,66	3,83/5,39	3,74/5,83	3,94/5,52
Філіппіни	5,44/2,72	3,89/5,14	4,65/4,78	6,36/6,18	3,64/4,58	4,01/5,14	4,47/6,31	4,15/5,93	5,12/5,36
Франція	5,28/2,76	4,43/4,26	3,93/4,86	4,37/5,42	3,64/4,40	4,13/3,38	4,11/5,65	3,48/4,96	3,40/5,67

Примітка. У чисельнику – характеристика суспільства «яким воно є»; в знаменнику – суспільства, «яким воно має бути».

Джерело: Латова Н. Ю. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей [Текст] / Н. Латова, Ю. Латов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 87.

## Первинні показники субіндексу «Сила ринку»

Країна	Індекс демократії	Свобода бізнесу	Свобода торгівлі	Фіскальна свобода	Державні закупівлі	Валютна свобода	Свобода інвестицій	Фінансова свобода	Свобода праці	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	Ступінь домінування на ринку
Австралія	9,22	90,34	85,06	61,39	64,91	82,68	80,00	90,00	94,91	5,70	5,30
Австрія	8,49	73,59	87,48	51,19	28,85	79,34	75,00	70,00	79,12	6,00	5,70
Арабські Емірати	2,52	67,41	82,84	99,90	80,95	68,84	35,00	50,00	79,35	5,80	5,00
Бангладеш	5,87	59,44	58,04	72,79	93,87	66,63	45,00	20,00	53,81	4,80	2,80
Бенін	6,17	42,35	57,02	75,89	85,21	74,57	60,00	50,00	47,82	5,00	4,20
Болівія	5,92	57,28	76,86	84,33	67,53	63,22	15,00	50,00	39,40	3,80	3,10
Бурунді	4,01	37,79	68,56	72,15	42,71	62,73	50,00	30,00	66,94	3,40	3,50
Великобританія	8,16	94,86	87,48	61,80	41,92	73,68	90,00	80,00	72,83	5,80	5,10
Венесуела	5,18	50,28	57,22	74,00	61,77	47,72	5,00	20,00	36,16	3,30	2,80
Гана	6,02	56,75	65,32	83,50	58,93	65,87	65,00	60,00	57,42	4,90	4,00
Гондурас	5,76	63,01	83,66	84,71	73,54	70,20	60,00	60,00	31,60	4,60	3,00
Данія	9,52	97,94	87,48	35,91	21,97	79,31	90,00	90,00	93,68	5,80	5,30
Домініканська Республіка	6,20	62,35	80,00	85,25	90,17	70,76	55,00	40,00	59,56	4,70	3,00
Естонія	7,68	83,13	87,48	80,16	62,19	71,11	90,00	80,00	47,05	5,50	4,20
Замбія	5,68	66,37	79,94	72,44	82,58	63,35	50,00	50,00	56,97	4,50	3,70
Зімбабве	2,64	29,98	44,80	58,39	0,00	0,00	0,00	10,00	48,25	3,40	3,50
Італія	7,83	77,95	87,48	55,20	31,17	78,99	75,00	60,00	58,24	4,40	4,60
Китай	3,14	49,67	72,16	70,15	88,12	70,58	20,00	30,00	53,16	5,80	4,90
Кенія	4,71	63,38	67,86	78,12	83,15	72,71	45,00	50,00	63,72	5,00	4,00
Колумбія	6,55	83,58	72,54	74,30	74,77	73,99	55,00	60,00	72,72	4,80	3,00
Кот-д'Івуар	3,02	43,71	64,34	78,33	87,15	76,00	35,00	50,00	56,11	4,70	2,90

## Продовження додатка Г

Марокко	3,79	76,15	71,16	68,52	81,55	78,36	60,00	60,00	21,69	4,60	3,80
Нідерланди	8,99	82,62	87,48	52,02	38,44	81,04	90,00	80,00	59,07	6,00	5,60
Нікарагуа	5,73	55,68	82,82	78,39	78,45	64,08	55,00	50,00	68,33	3,80	2,90
Нова Зеландія	9,26	99,90	86,04	63,60	51,28	83,13	80,00	80,00	88,79	5,20	4,20
Норвегія	9,80	88,76	89,16	50,48	49,82	74,23	65,00	60,00	47,09	5,60	5,00
Пакистан	4,55	71,65	67,02	80,46	88,83	69,39	30,00	40,00	49,77	4,70	3,60
Парагвай	6,40	60,89	83,46	96,63	91,73	75,38	65,00	60,00	26,11	4,00	3,10
Перу	6,40	65,77	85,00	79,54	92,32	81,62	70,00	60,00	66,06	4,90	3,50
Росія	4,26	52,19	68,42	82,34	66,53	62,65	25,00	40,00	59,64	4,30	3,30
Сінгапур	5,89	98,21	90,00	90,70	95,30	80,94	75,00	50,00	98,95	5,60	5,30
Сирія	2,31	59,22	54,00	86,99	80,19	63,31	20,00	20,00	64,72	4,90	3,30
США	8,18	91,33	86,92	67,49	58,04	78,13	75,00	70,00	94,76	5,90	5,50
Танзанія	5,64	45,53	70,52	80,31	82,58	70,79	65,00	50,00	58,37	4,30	3,30
Україна	6,30	38,71	82,58	77,88	41,13	61,19	20,00	30,00	57,74	4,20	3,30
Фінляндія	9,19	95,02	87,48	65,36	32,88	78,86	75,00	80,00	43,75	5,40	5,00
Чад	1,52	32,71	58,44	50,49	89,17	76,69	45,00	40,00	46,91	3,00	3,00
Чехія	8,19	65,50	87,48	80,13	45,56	75,64	70,00	80,00	76,38	5,80	5,00
Швейцарія	9,09	81,21	90,00	68,20	68,89	81,30	80,00	80,00	81,82	5,50	5,80
Швеція	9,50	95,52	87,48	36,68	17,31	79,52	85,00	80,00	54,86	5,60	5,00

## Нормалізовані складові субіндексу «Сила ринку»

Країна	Індекс демократії	Свобода бізнесу	Свобода торгівлі	Фіскальна свобода	Державні закупівлі	Валютна свобода	Свобода інвестицій	Фінансова свобода	Свобода праці	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	Ступінь домінування на ринку
Австралія	9,22	9,03	8,51	6,14	6,49	8,27	8,00	9,00	9,49	7,83	7,17
Австрія	8,49	7,36	8,75	5,12	2,88	7,93	7,50	7,00	7,91	8,33	7,83
Арабські Емірати	2,52	6,74	8,28	9,99	8,09	6,88	3,50	5,00	7,93	8,00	6,67
Бангладеш	5,87	5,94	5,80	7,28	9,39	6,66	4,50	2,00	5,38	6,33	3,00
Бенін	6,17	4,23	5,70	7,59	8,52	7,46	6,00	5,00	4,78	6,67	5,33
Болівія	5,92	5,73	7,69	8,43	6,75	6,32	1,50	5,00	3,94	4,67	3,50
Бурунді	4,01	3,78	6,86	7,22	4,27	6,27	5,00	3,00	6,69	4,00	4,17
Великобританія	8,16	9,49	8,75	6,18	4,19	7,37	9,00	8,00	7,28	8,00	6,83
Венесуела	5,18	5,03	5,72	7,40	6,18	4,77	0,50	2,00	3,62	3,83	3,00
Гана	6,02	5,68	6,53	8,35	5,89	6,59	6,50	6,00	5,74	6,50	5,00
Гондурас	5,76	6,30	8,37	8,47	7,35	7,02	6,00	6,00	3,16	6,00	3,33
Данія	9,52	9,79	8,75	3,59	2,20	7,93	9,00	9,00	9,37	8,00	7,17
Домініканська Республіка	6,20	6,24	8,00	8,53	9,02	7,08	5,50	4,00	5,96	6,17	3,33
Естонія	7,68	8,31	8,75	8,02	6,22	7,11	9,00	8,00	4,70	7,50	5,33
Замбія	5,68	6,64	7,99	7,24	8,26	6,33	5,00	5,00	5,70	5,83	4,50
Зімбабве	2,64	3,00	4,48	5,84	0,00	0,00	0,00	1,00	4,82	4,00	4,17
Італія	7,83	7,79	8,75	5,52	3,12	7,90	7,50	6,00	5,82	5,67	6,00
Китай	3,14	4,97	7,22	7,02	8,81	7,06	2,00	3,00	5,32	8,00	6,50
Кенія	4,71	6,34	6,79	7,81	8,31	7,27	4,50	5,00	6,37	6,67	5,00
Колумбія	6,55	8,36	7,25	7,43	7,48	7,40	5,50	6,00	7,27	6,33	3,33
Кот-д'Івуар	3,02	4,37	6,43	7,83	8,71	7,60	3,50	5,00	5,61	6,17	3,17
Марокко	3,79	7,61	7,12	6,85	8,15	7,84	6,00	6,00	2,17	6,00	4,67

## Продовження додатка Д

Нідерланди	8,99	8,26	8,75	5,20	3,84	8,10	9,00	8,00	5,91	8,33	7,67
Нікарагуа	5,73	5,57	8,28	7,84	7,85	6,41	5,50	5,00	6,83	4,67	3,17
Нова Зеландія	9,26	9,99	8,60	6,36	5,13	8,31	8,00	8,00	8,88	7,00	5,33
Норвегія	9,80	8,88	8,92	5,05	4,98	7,42	6,50	6,00	4,71	7,67	6,67
Пакистан	4,55	7,17	6,70	8,05	8,88	6,94	3,00	4,00	4,98	6,17	4,33
Парагвай	6,40	6,09	8,35	9,66	9,17	7,54	6,50	6,00	2,61	5,00	3,50
Перу	6,40	6,58	8,50	7,95	9,23	8,16	7,00	6,00	6,61	6,50	4,17
Росія	4,26	5,22	6,84	8,23	6,65	6,26	2,50	4,00	5,96	5,50	3,83
Сінгапур	5,89	9,82	9,00	9,07	9,53	8,09	7,50	5,00	9,89	7,67	7,17
Сирія	2,31	5,92	5,40	8,70	8,02	6,33	2,00	2,00	6,47	6,50	3,83
США	8,18	9,13	8,69	6,75	5,80	7,81	7,50	7,00	9,48	8,17	7,50
Танзанія	5,64	4,55	7,05	8,03	8,26	7,08	6,50	5,00	5,84	5,50	3,83
Україна	6,30	3,87	8,26	7,79	4,11	6,12	2,00	3,00	5,77	5,33	3,83
Фінляндія	9,19	9,50	8,75	6,54	3,29	7,89	7,50	8,00	4,38	7,33	6,67
Чад	1,52	3,27	5,84	5,05	8,92	7,67	4,50	4,00	4,69	3,33	3,33
Чехія	8,19	6,55	8,75	8,01	4,56	7,56	7,00	8,00	7,64	8,00	6,67
Швейцарія	9,09	8,12	9,00	6,82	6,89	8,13	8,00	8,00	8,18	7,50	8,00
Швеція	9,50	9,55	8,75	3,67	1,73	7,95	8,50	8,00	5,49	7,67	6,67

## Первинні дані субіндексу «Сила держави»

Країна	Індекс людського розвитку	Індекс прав власності	Ефективність уряду	Якість законодавства	Обсяг та ефект оподаткування	Загальний відсоток оподаткування	Рівень делегітимізації та криміналізації державних структур	Рівень впливу групових і/або кланових еліт	Свобода від корупції
Австралія	9,37	8,20	1,75	1,78	3,50	50,30	1,00	1,50	87,00
Австрія	8,51	8,20	1,56	1,63	3,50	54,50	1,30	2,00	81,00
Арабські Емірати	8,15	7,10	0,64	0,88	6,00	14,40	7,00	3,80	59,00
Бангладеш	4,69	2,90	0,87	-0,89	3,50	39,50	9,10	9,60	21,00
Бенін	4,35	4,60	-0,51	-0,51	3,00	73,20	6,70	3,80	31,00
Болівія	6,43	3,40	-1,00	-0,84	2,50	78,10	7,40	8,50	30,00
Бурунді	2,82	3,30	-1,22	-1,22	2,80	278,70	7,10	7,80	19,00
Великобританія	8,49	7,80	1,71	1,58	3,20	35,30	2,00	2,70	77,00
Венесуела	6,96	3,20	-1,49	-1,11	3,00	56,60	7,10	7,50	19,00
Гана	4,67	5,20	-0,01	0,13	3,60	32,70	5,50	3,90	39,00
Гондурас	6,04	4,60	-0,20	-0,60	3,90	49,30	7,40	6,30	26,00
Данія	8,66	8,50	1,85	2,08	2,30	29,90	1,00	1,00	93,00
Домініканська Республіка	6,63	4,40	-0,17	-0,41	2,80	35,70	5,80	7,00	30,00
Естонія	8,12	6,70	1,49	1,25	4,80	48,60	4,80	5,70	66,00
Замбія	3,95	4,50	-0,42	-0,65	3,10	16,10	7,80	5,50	28,00
Зімбабве	1,40	3,20	-2,22	-1,63	2,40	63,70	9,50	9,30	18,00
Італія	8,54	6,00	0,89	0,43	2,50	73,30	3,80	3,30	48,00
Китай	6,63	5,10	-0,15	0,15	4,10	79,90	8,30	7,00	36,00
Кенія	4,70	4,30	-0,17	-0,57	2,80	50,90	8,20	8,40	21,00
Колумбія	6,89	5,00	0,27	0,08	2,70	78,40	7,90	8,30	38,00



## Продовження додатка Ж

Кот-д'Івуар	3,97	3,10	-0,98	-1,34	3,10	45,40	8,90	8,90	20,00
Марокко	5,67	5,10	-0,11	-0,03	3,20	44,60	7,30	5,70	35,00
Нідерланди	8,90	8,40	1,71	1,66	3,60	39,10	1,00	1,00	89,00
Нікарагуа	5,65	3,60	-0,35	-0,95	3,40	63,20	6,30	7,10	25,00
Нова Зеландія	9,07	8,30	1,77	1,68	3,70	35,60	1,10	1,00	93,00
Норвегія	9,38	8,30	1,40	1,79	3,80	41,60	1,00	1,00	79,00
Пакистан	4,90	3,90	-0,57	-0,80	3,70	28,90	9,50	9,80	25,00
Парагвай	6,40	3,50	-0,50	-0,88	4,50	35,00	8,30	7,70	24,00
Перу	7,23	4,30	0,37	-0,24	3,70	41,20	6,40	7,00	36,00
Росія	7,19	4,30	-0,48	-0,26	3,10	48,70	7,90	8,00	21,00
Сінгапур	8,46	8,20	1,97	2,27	5,70	27,90	4,00	4,00	92,00
Сирія	5,89	4,90	-1,12	-0,71	4,00	43,50	8,80	7,70	21,00
США	9,02	7,90	1,51	1,48	3,60	42,30	3,00	2,20	73,00
Танзанія	3,98	4,60	-0,45	-0,34	3,60	45,10	6,30	5,80	30,00
Україна	7,10	4,10	-0,47	-0,69	2,40	58,40	7,30	7,90	25,00
Фінляндія	8,71	8,60	1,57	1,95	2,90	47,80	0,90	0,70	90,00
Чад	2,95	3,20	-1,17	-1,52	2,80	60,50	9,70	9,80	16,00
Швейцарія	8,74	8,30	1,57	1,92	5,00	28,90	1,00	1,00	90,00
Швеція	8,85	8,50	1,65	1,87	2,80	54,50	1,10	1,00	93,00

## Нормалізовані складові субіндексу «Сила держави»

Країна	Індекс людського розвитку	Індекс прав власності	Ефективність уряду	Якість законодавства	Обсяг та ефект оподаткування	Загальний відсоток оподаткування	Рівень делегітимізації та криміналізації державних структур	Рівень впливу групових і/або кланових еліт	Свобода від корупції
Австралія	9,37	8,20	8,49	8,56	4,17	8,61	10,00	9,44	8,70
Австрія	8,51	8,20	8,11	8,26	4,17	8,46	9,67	8,89	8,10
Арабські Емірати	8,15	7,10	6,28	6,75	8,33	9,89	3,33	6,89	5,90
Бангладеш	4,69	2,90	3,26	3,22	4,17	9,00	1,00	0,44	2,10
Бенін	4,35	4,60	3,98	3,99	3,33	7,80	3,67	6,89	3,10
Болівія	6,43	3,40	3,01	3,32	2,50	7,62	2,89	1,67	3,00
Бурунді	2,82	3,30	2,57	2,56	3,00	0,49	3,22	2,44	1,90
Великобританія	8,49	7,80	8,42	8,17	3,67	9,15	8,89	8,11	7,70
Венесуела	6,96	3,20	2,02	2,79	3,33	8,39	3,22	2,78	1,90
Гана	4,67	5,20	4,98	5,26	4,33	9,24	5,00	6,78	3,90
Гондурас	6,04	4,60	4,60	3,80	4,83	8,65	2,89	4,11	2,60
Данія	8,66	8,50	8,70	9,16	2,17	9,34	10,00	10,00	9,30
Домініканська Республіка	6,63	4,40	4,66	4,18	3,00	9,13	4,67	3,33	3,00
Естонія	8,12	6,70	7,97	7,49	6,33	8,67	5,78	4,78	6,60
Замбія	3,95	4,50	4,17	3,71	3,50	9,83	2,44	5,00	2,80
Зімбабве	1,40	3,20	0,56	1,73	2,33	8,14	0,56	0,78	1,80
Італія	8,54	6,00	6,78	5,86	2,50	7,79	6,89	7,44	4,80
Китай	6,63	5,10	4,71	5,30	5,17	7,56	1,89	3,33	3,60
Кенія	4,70	4,30	4,65	3,85	3,00	8,59	2,00	1,78	2,10
Колумбія	6,89	5,00	5,54	5,16	2,83	7,61	2,33	1,89	3,80

## Продовження додатка 3

Кот-д'Івуар	3,97	3,10	3,04	2,32	3,50	8,79	1,22	1,22	2,00
Марокко	5,67	5,10	4,78	4,94	3,67	8,82	3,00	4,78	3,50
Нідерланди	8,90	8,40	8,41	8,31	4,33	9,01	10,00	10,00	8,90
Нікарагуа	5,65	3,60	4,30	3,11	4,00	8,15	4,11	3,22	2,50
Нова Зеландія	9,07	8,30	8,55	8,36	4,50	9,14	9,89	10,00	9,30
Норвегія	9,38	8,30	7,79	8,59	4,67	8,92	10,00	10,00	7,90
Пакистан	4,90	3,90	3,86	3,39	4,50	9,37	0,56	0,22	2,50
Парагвай	6,40	3,50	4,01	3,25	5,83	9,16	1,89	2,56	2,40
Перу	7,23	4,30	5,73	4,52	4,50	8,94	4,00	3,33	3,60
Росія	7,19	4,30	4,04	4,48	3,50	8,67	2,33	2,22	2,10
Сінгапур	8,46	8,20	8,93	9,53	7,83	9,41	6,67	6,67	9,20
Сирія	5,89	4,90	2,77	3,58	5,00	8,85	1,33	2,56	2,10
США	9,02	7,90	8,02	7,96	4,33	8,90	7,78	8,67	7,30
Танзанія	3,98	4,60	4,10	4,32	4,33	8,80	4,11	4,67	3,00
Україна	7,10	4,10	4,05	3,62	2,33	8,32	3,00	2,33	2,50
Фінляндія	8,71	8,60	8,15	8,90	3,17	8,70	10,11	10,33	9,00
Чад	2,95	3,20	2,65	1,97	3,00	8,25	0,33	0,22	1,60
Швейцарія	8,74	8,30	8,14	8,84	6,67	9,37	10,00	10,00	9,00
Швеція	8,85	8,50	8,29	8,73	3,00	8,46	9,89	10,00	9,30

## Додаток К

## Вихідні дані для оцінювання зв'язку між інститутами координації та ментальною моделлю

Країна	Індекс сили ринку	Індекс сили держави	Загальний індекс інститутів координації	Дистанція влади (PDI)	Індивідуалізм (IDV)	Уникнення невизначеності (UAI)	Маскуліність (MAS)	Довгострокова орієнтація (LTO)
Фінляндія	7,72	7,76	7,74	3,30	6,30	5,90	2,60	–
Данія	8,19	7,74	7,96	1,80	7,40	2,30	1,60	–
Швеція	7,79	7,72	7,75	3,10	7,10	2,90	0,50	3,30
Нідерланди	8,04	7,88	7,96	3,80	8,00	5,30	1,40	4,40
Норвегія	7,84	7,93	7,89	3,10	6,90	5,00	0,80	4,40
Швейцарія	8,24	8,11	8,18	3,40	6,80	5,80	7,00	4,00
Нова Зеландія	7,78	7,95	7,87	2,20	7,90	4,90	5,80	3,00
Сінгапур	7,27	8,02	7,64	7,40	2,00	0,80	4,80	4,80
Австралія	8,28	7,87	8,07	3,60	9,00	5,10	6,10	3,10
Австрія	7,79	7,54	7,67	1,10	5,50	7,00	7,90	3,10
США	7,93	7,54	7,73	4,00	9,10	4,60	6,20	2,90
Великобританія	7,70	7,41	7,56	3,50	8,90	3,50	6,60	2,50
Арабські Емірати	5,64	7,21	6,42	8,00	3,80	6,80	5,20	–
Естонія	7,20	6,93	7,07	4,00	6,00	6,00	3,00	–
Чехія	7,59	6,71	7,15	5,70	5,80	7,40	5,70	1,30
Гана	6,06	5,17	5,61	7,70	2,00	5,40	4,60	1,60
Італія	6,74	6,25	6,49	5,00	7,60	7,50	7,00	3,40
Китай	5,35	5,29	5,32	8,00	2,00	3,00	6,60	11,80
Марокко	5,20	5,10	5,15	7,00	4,60	6,80	5,30	–
Колумбія	6,16	5,11	5,63	6,70	1,30	8,00	6,40	–
Замбія	5,79	4,47	5,13	6,40	2,70	5,20	4,10	2,50
Перу	6,41	5,41	5,91	6,40	1,60	8,70	4,20	–
Танзанія	5,62	4,55	5,08	6,40	2,70	5,20	4,10	2,50
Росія	4,88	5,00	4,94	9,30	3,90	9,50	3,60	–
Пакистан	5,34	4,33	4,84	5,50	1,40	7,00	5,00	–
Кенія	5,70	4,30	5,00	6,40	2,70	5,20	4,10	2,50
Венесуела	4,33	4,44	4,38	8,10	1,20	7,60	7,30	–
Бангладеш	5,47	3,92	4,69	8,00	2,00	6,00	5,50	4,00