

В. П. Звонар,

к. е. н., с. н. с. старший науковий співробітник,

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України,
м. Київ

ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СОЦІОЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

V. P. Zvonar,

PhD in Economics, senior researcher, senior staff scientist

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies National Academy of Sciences of Ukraine, Kiev

REGULARITIES OF FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY AS A SOCIOECONOMIC PHENOMENON

Стаття продовжує традицію економічного дослідження соціофілософської за природою категорії соціальної відповідальності. Актуальність досліджуваної проблеми зумовлена недостатністю теоретико-економічного обґрунтування соціальної відповідальності як комплексного соціоекономічного феномену, не обмеженого управлінськими, організаційними чи корпоративними аспектами. У статті відображено теоретико-економічний зміст указанного феномену в контексті взаємодії широкого спектра економічних суб'єктів – індивідів та інституційних утворень (у тому числі, держави). На цьому ґрунті сформульовано і структуровано теоретичні закономірності формування цього феномену. Упорядковано й описано цілісну методологічну основу для структуризації і теоретичного аналізу таких закономірностей. Обґрунтовано доцільність виокремлення двох груп зазначених закономірностей. Мова йде, по-перше, про закономірності формування соціально відповідальної економічної поведінки, а, по-друге, про закономірності формування відповідальних соціально-економічних відносин.

The paper contributes to the academic tradition of expanding the scope of economics to embrace the sociophilosophical by nature notion of social responsibility. The paper deals with the specific problem of a conspicuous lack of scientific discourse on the theoretical consideration of social responsibility as a socioeconomic phenomenon beyond the conventional corporate and managerial range. Considering a possible solution to the problem, the paper structures and analyses the regularities of the formation of social responsibility in economic relations suggesting a broad spectrum of economic entities – individuals and institutional entities (including the state). Furthermore, the coherent methodological framework for such structuring and further theoretical analysis is offered and described. Consequently, the regularities under consideration are arranged in two groups. The first group means the regularities of the formation of socially responsible economic behavior. The second one stands for the regularities of the formation of responsible socioeconomic relations.

Ключові слова: соціальна відповідальність, закономірність, економічний суб'єкт, формування, поведінка, відносини.

Keywords: social responsibility, regularity, economic entity, formation, behavior, relations.

Постановка проблеми. Феномен соціальної відповідальності (СВ) тривалий час залишався об'єктом передусім соціофілософського наукового дискурсу. Економічне ж дослідження цього феномену в світі та в Україні нині лише набуває необхідного масштабу і належної уваги з боку науковців. При цьому питання «економізації» тематики СВ отримало найбільший розвиток переважно у сфері підприємництва, маркетингу та менеджменту організацій, де втілювалося в концепції корпоративної соціальної відповідальності та в низці суміжних понять: корпоративного громадянства, корпоративного волонтерства тощо. Попри своє надійне обґрунтування, указані напрями економічного освоєння феномену СВ, вочевидь, не дозволяють повністю виявити і дослідити його соціально-економічну комплексність. Вони дещо звужують або навіть фрагментують економічне сприйняття СВ. Водночас як цілісне і багатогранне економічне явище, не обмежене управлінськими аспектами та вузьким колом корпоративних суб'єктів, феномен СВ досі перебуває на стадії пошуку теоретичного підґрунтя. Таке підґрунтя є вкрай необхідним для повної та різносторонньої інтеграції феномену СВ в економічну наукову традицію, а також для його дослідження у максимально широкому контексті потреб соціально-економічного розвитку. У цьому зв'язку актуальною проблемою постає розроблення і теоретичний аналіз базових закономірностей формування СВ як комплексного соціально-економічного феномену.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти наукової проблеми СВ були і залишаються важливим об'єктом багатьох моно- та міждисциплінарних досліджень. Цим аспектам присвячено праці таких вчених-соціофілософів як Г. Йонас, С. Карпукін, К. Мітчелл тощо. Значний внесок у розробку зазначеної тематики зробили радянські науковці: А. Дьяков, А. Плахотний, В. Тугаринов. Власне економічне «освоєння» проблематики СВ започатковано зарубіжними класиками дослідження корпоративної соціальної відповідальності: Г. Боуеном, А. Керролом, Ф. Котлером. Тематика корпоративної соціальної відповідальності залишається і сьогодні домінуючим і найбільш розробленим напрямом економічного аналізу СВ, зокрема, і в Україні. У цьому зв'язку серед вітчизняних науковців виокремимо праці Л. Грицини, П. Калити, Н. Супрун тощо. Щоправда, комплексне економічне дослідження СВ з позиції багатосуб'єктності в Україні вже успішно започатковане такими відомими дослідниками сучасності, як О. Грішнова та А. Колот. А комплексний аналіз СВ в публічному управлінні – об'єкт пильної уваги М. Дейч і О. Лиски. Незважаючи на беззаперечну значимість та авторитетність класичних і новітніх наукових розробок, у сучасних академічних джерелах сьогодні недостатньо уваги приділено фундаментальним аспектам економічного осмислення СВ. Часто фахівці в економічному дискурсі аналізують СВ найперше із ціннісно-етичних позицій, а вже потім – із економічних. Попри безсумнівну первинність соціофілософської й етичної категорії СВ, методологічно самостійний економічний феномен СВ, на нашу думку, має спиратися на окреме теоретичне обґрунтування, у т.ч. на власну систему теоретичних закономірностей формування економічного змісту СВ.

Мета статті – розроблення системи теоретичних закономірностей формування економічного змісту феномену СВ

Основні результати дослідження. Послідовність відображення й аргументації закономірностей формування комплексного і цілісного економічного феномену СВ об'єктивно вимагає спочатку звернення до власної онтології (суті) цього феномену. Відповідно до логіки теоретико-економічного дослідження СВ, запропонованої нами раніше на основі критичного аналізу поширених підходів, сутнісно СВ постає *двоїстим* соціально-економічним явищем [1]. У його структурі нами виокремлено, по-перше, характерну поведінку економічних суб'єктів – *поведінку економічної взаємності*. Вона означає пошук учасниками економічних відносин можливостей взаємовигідного обміну (обміну вигодами) і є основним способом задоволення потреб відповідальних економічних суб'єктів в умовах обмеженості ресурсів.

Другою складовою бінарного феномену СВ слід вважати *систему СВ* – особливу соціально-економічну систему, в основі якої – конструктивна взаємодія економічних суб'єктів СВ. Із числа економічних суб'єктів СВ у системі СВ вирізняється суб'єкт-інстанція СВ. Такий суб'єкт володіє повноваженнями регулювати і скеровувати діяльність інших суб'єктів. На додаток, спираючись на усталене у фаховій літературі двоїсте розуміння економічної суб'єктності, суб'єктами в економічній системі СВ можна визначити залучених в соціоекономічні відносини *індивідів*, а також надіндивідуальних колективних суб'єктів – *економічних інститутів*. З-поміж останніх найбільш виразно себе проявляють три інституційні спільноти – публічна влада (вужче – держава), ринок (вужче – фірма), громадянське суспільство (вужче – домогосподарство). Очевидно, найчастіше саме публічна влада виявляється інстанцією СВ. Взаємодія між економічними суб'єктами СВ (між індивідами та інститутами, між суб'єктами СВ та інстанцією СВ) у системі СВ характеризується відносинами *еквівалентності*. Еквівалентність означає, що превалювання інтересу будь-якого суб'єкта (чи групи суб'єктів) над інтересами інших суб'єктів, а також безумовний диктат будь-якої інстанції й одночасне применшення ролі будь-якого іншого суб'єкта – неприпустимі.

Становлення феномену СВ у такій змістовій інтерпретації, за авторським баченням, підпорядковане певним *закономірностям*, які додатково розкривають економічну сутність феномену СВ, відображають і цементують об'єктивний взаємозв'язок соціофілософських – з одного боку, а з другого – строго економічних ознак цього феномену. Двоїста сутність феномену СВ (соціально відповідальна поведінка та система СВ) зобов'язує розглянути, по-перше, *закономірності формування поведінки економічної взаємності*, а по-друге, *закономірності формування відносин еквівалентності* в економічній системі СВ. За задумом автора, ці дві групи закономірностей мають спільну методологічну підоснову для теоретичного аналізу. На такій спільній підоснові кожна з указаних груп структурується на власній специфічній методологічній основі. З урахуванням цього розроблена автором система закономірностей формування соціоекономічного феномену СВ має таку конфігурацію (рис. 1).



Рис. 1. Методологічні засади та структура закономірностей формування соціоекономічного феномену СВ

Формування спільної методологічної підоснови для аналізу обох груп закономірностей ґрунтується на синтезі основних підходів до розуміння економічної діяльності. За авторським узагальненням, найбільш виразно себе проявляють *техногенний* і *соціогенний* такі підходи. Традиційний для економічного мейнстріма, техногенний підхід розглядає економічну діяльність як процес виробництва, і пост-виробничу активність (розподіл, обмін і споживання). Він виходить із технологічної детермінованості економіки, применшуючи її соціальну природу. Смыслоутворювальна категорія в межах цього підходу – це *вартість* (кількість суспільно необхідної праці). Економічний суб'єкт тут визначається через свій стосунок до процесу і результатів виробництва: виробник, власник засобів виробництва, управлінець, споживач тощо. Соціогенний підхід тлумачить економічну діяльність як обмін правами власності. Такий обмін отримав назву *трансакції* та протиставляється фізичному обміну благами. Смыслоутворювальна категорія цього підходу – *власність* (це впливає, зокрема, із [2]). Указаний підхід підкреслює соціальність економічної діяльності, оскільки власність має сенс лише з огляду на її соціальну легітимізацію. Власність утворює «пучок» прав, який реалізується у соціальних відносинах і класично включає низку елементів, серед яких: право володіння; право користування; право розпоряджання (відчуження, марнування, знищення тощо) [3]. Економічний суб'єкт за соціогенного підходу є власником насамперед, чия суб'єктність визначається його модальністю стосовно інших власників. Цей підхід надає другорядного значення технологічному аспектові. Виробництво економічних благ тут також розглядається як складова процесу обміну між власниками.

Соціогенний підхід формує трансакційну архітектуру економічної діяльності. У ній всю сукупність трансакцій поділяються на симетричні (найперше, торгові) та асиметричні (трансакції управління і трансакції раціонування), а також на інституційні та неявні інституційні трансакції. У симетричних трансакціях кожен учасник володіє однаковим набором із «пучка» власності й об'єкти власності є рівноцінними. Управлінська трансакція припускає асиметричний характер правовідносин: хтось із учасників володіє більшою кількістю прав із «пучка» власності або ціннішим об'єктом власності. Такий учасник виступає у відносинах принципалом. Тоді як інший – з меншим «пучком» власності або менш цінним її об'єктом – виявляється агентом. Обмін правами власності відбувається через підпорядкування дій одного економічного суб'єкта діям іншого. У трансакції раціонування теж має місце асиметрія правового статусу. Але суб'єктом з більшим «пучком» або ціннішим об'єктом власності тут виступає колективний орган із функцією специфікації прав.

Інституційні трансакції спрямовані на зміну існуючої системи правил. Неявні інституційні трансакції – трансакції вибору системи правил або окремого правила з можливої множини, відповідно до якого здійснюватиметься подальша економічна взаємодія між учасниками обміну [4]. Такі трансакції передують виконанню вимог існуючої системи правил і водночас не спрямовані на її зміну.

Техногенний і соціогенний підходи, попри очевидну різницю у тлумаченні економічної діяльності, не варто протиставляти як альтернативні. Навпаки, продуктивним видається їх поєднання. Воно досягається шляхом поглинання соціогенним підходом техногенного. Як видається, потенціал такого поєднання концентровано проявляється у *сфері праці*. Загальновідомо, що сфера праці – це економічний комплекс, який включає власне трудовий процес (працю), а також взаємини між суб'єктами цього процесу (трудова відносина). Перший компонент цього комплексу – праця як отримання або створення економічних благ втілює зміст економічної діяльності згідно з техногенним підходом. Водночас соціогенний підхід, не заперечуючи економіко-виробничий зміст праці, підкреслює її соціоекономічну вагомість. У процесі праці не лише виробляються блага, а й відбувається становлення особистості й економічна соціалізація суб'єкта трудової діяльності,

формуються специфічні соціальні групи, реалізуються (взаємоузгоджуються) індивідуальні та колективні інтереси. Трудові відносини (другий компонент) відповідно до техногенного підходу – це відносини суб'єктів прямо у сфері виробництва: довкола і задля виробничого процесу. Соціогенний підхід фокусує увагу на залученні суб'єктів трудового процесу до соціальної взаємодії і на соціальному утвердженні трудового результату. Трудові відносини тут – це завжди соціально-трудові відносини.

Синтез техногенного та соціогенного підходів виявляє унікальність сфери праці з огляду на транзакційну архітектуру економічної дійсності. За авторським аналізом, у сфері праці проявляється весь можливий спектр транзакцій. *Торгові транзакції* втілюються під час обміну прав із «пучка» власності між суб'єктами трудового процесу. Об'єктом такого обміну є право користування послугами праці. У результаті цього, трудова діяльність передавача (продавця) цього права – найманого працівника – добровільно підпорядковується умовам діяльності працедавця, який спрямовує спільні зусилля на створення блага і задоволення потреб. Таке підпорядкування визначає відносини працедавців і працівників як асиметричні *управлінські транзакції*, де працедавець виступає принципалом, а працівник – агентом. Працівники і працедавці вступають у взаємовідносини безпосередньо (як первинні суб'єкти) або делегують свої права на реалізацію власних інтересів у здійсненні транзакцій представницьким суб'єктам. Взаємовідносини первинних і представницьких суб'єктів також складаються в асиметричні *управлінські транзакції*, де первинний суб'єкт є принципалом, а представницький – агентом. З іншого боку, представницькі суб'єкти як колективні органи здійснюють фахове управління сферою праці, в т.ч. скеровують діяльність і працівників, і працедавців. Тому відносини первинних і представницьких суб'єктів можуть набувати також змісту *транзакції раціонування*.

Відомо, що соціально-трудові відносини – це не тільки взаємини між працівниками і працедавцями або між представницькими і первинними суб'єктами. Сюди традиційно відносять й відносини працівників між собою, рівно як і відносини працедавців між собою. Крізь призму транзакційного аналізу відносини цього типу є симетричними щодо права власності. Крім того, працівники (або їх представники) між собою, працедавці (або їх представники) між собою, так само як і наймані працівники й працедавці між собою, а також первинні та представницькі суб'єкти між собою неминуче домовляються про правила взаємодії. У такий спосіб відтворюється суть *неявної інституційної транзакції*.

Багатоманітність статусів і функцій (працедавця, законодавця, гаранта прав) у сфері праці виявляє держава. Взаємовідносини держави-працедавця і найманих працівників бюджетної сфери – класичний випадок асиметричної *управлінської транзакції* з відомими ролями принципала й агента. Крім необхідних благ, створення яких супроводжується залученням найманої праці, держава як колективний суб'єкт генерує універсальні формальні (законодавчі) норми, відповідно до яких здійснюються транзакції. До того ж, вона має унікальне право застосовувати примус для дотримання цих норм. Тому асиметрія її повноважень виявляється не лише стосовно найманих працівників, але й щодо працедавців, характеризуючи їх відносини з державою як *транзакції раціонування*. Створювані державою законодавчі норми та судочинство обмінюються на податки, сплачені учасниками соціально-трудових відносин. Звернення цих учасників до державних установ з різних питань функціонування сфери праці може спровокувати діалог між ними та державою з приводу заміни (корекції) системи чинних законодавчих норм чи практики їх застосування. Тоді матиме місце класична *інституційна транзакція*.

Поєднання соціогенного і техногенного підходів підтверджується сучасною зміною уявлень про границі сфери праці та значення її транзакційного комплексу. Нині послаблюється жорсткість відмежування сфери праці від «нетрудових» сфер: навчання, дозвілля тощо [5]. У неї включаються всі форми діяльності, спрямовані на створення будь-яких економічних благ: домашня робота, волонтерство тощо. Границі сфери праці розширено до границь власне економіки. Модифікуються традиційні уявлення про робоче місце, винагороду за працю тощо. На цій основі автор припускає, що глобальне соціоекономічне значення сфери праці робить її транзакційний комплекс універсальним для потреб теоретичного аналізу в економіці. Економічний суб'єкт – це завжди працівник, наділений правами власності та залучений в багатосторонній транзакційний процес.

Отже, за авторським баченням, *транзакційна архітектура економічної дійсності*, де діяльність з обміну правами власності інкорпорує економіко-виробничу діяльність, постає *загальною методологічною підосною* для аналізу закономірностей формування соціоекономічного феномену СВ. Цю підоснову можна сприймати «площиною», на якій окреслюється сучасний онтологічний «рельєф» указанного феномену. Автор стверджує, що закономірності формування поведінки економічної взаємності і закономірності формування відносин еквівалентності в економічній системі СВ слід розуміти як соціально детерміновані, але економічно специфічні, характеристики цього «рельєфу».

Продовжуючи аналіз, *закономірностями формування поведінки економічної взаємності* автор пропонує вважати характерні ознаки економічного суб'єкта. Адже поведінка взаємності проявляється саме економічним суб'єктом. У працях економістів методологічного напрямку, відомому нині як економічний імперіалізм, що доводить і використовує можливість дослідження широкого кола суспільних феноменів з позиції економічної науки, загальноприйнятою є модель суб'єкта REMM. Такий суб'єкт володіє: 1) раціональністю та прагненням максимізації результату своєї діяльності; 2) винахідливістю; 3) здатністю оцінювати обставини економічної діяльності [6]. На нашу думку, *REMM-модель* становить *специфічну методологічну основу* для групи закономірностей формування поведінки взаємності.

Фундаментальною рисою економічного суб'єкта класично у межах REMM-моделі представлено максимізаційну раціональність. Значущість цієї риси було додатково посилено неоінституціональними аргументами, які обстоюють доцільність заміни всеосяжної раціональності обмеженою раціональністю [7]. За авторським узагальненням, сутність такої раціональності складають три взаємозалежних аспекти: 1) обмеженість знань, якими володіє індивід (інформаційна обмеженість) – суб'єкти змушені задовольнятися не оптимальними рішеннями, а прийнятними за даної повноти інформації;

2) фізіологічно обумовлена нездатність людини постійно з однаковою продуктивністю зосереджувати свою увагу та використовувати власний розум (когнітивна обмеженість); 3) фізично обумовлена часова (темпоральна) обмеженість – накладає додаткові об'єктивні рамки на процес засвоєння, зберігання та застосування інформації і прийняття рішень. Обмежена раціональність заперечує імператив глобальної максимізації результатів економічної діяльності. Економічний суб'єкт залишається вродженим максимізатором, але лише до певної міри, актуальної для нього при заданому обсязі когнітивних, інформаційних та інших ресурсів. На цьому ґрунті, *обмежену раціональність* автор визначає *першою закономірністю формування поведінки економічної взаємності*: вибір і мотив такої поведінки для будь-якого економічного суб'єкта завжди раціонально зумовлений, хоча лімітований інформаційними, когнітивними, темпоральними чинниками.

Винахідливість у REMM-моделі як риса економічного суб'єкта виявляє його прагнення до пошуку й експерименту, до унікальної результативності своєї діяльності. На думку автора, контекст СВ трансформує зміст винахідливості в *складний утилітаризм* – рису, що підкреслює вагомість зв'язку між результатом дій суб'єкта і змістом цих дій стосовно інших суб'єктів. Із неоінституціонального дискурсу відомо, що складний утилітаризм як поведінкова настанова допускає отримання і максимізацію результату лише за рахунок продуктивних дій учасника трансакцій без шкоди для інших учасників [8]. На противагу складному утилітаризму, простий утилітаризм перетворює отримання результату в пошук ренти, тобто через непродуктивні і шкідливі для контрагентів зусилля суб'єкта. Автор наголошує, що для відповідального економічного суб'єкта складний утилітаризм – це більш ніж засвоєна поведінкова настанова. Це – внутрішня риса суб'єкта, поширювана ним самим. У такому тлумаченні складний утилітаризм уособлює *другу закономірність формування поведінки економічної взаємності*.

Пошук та експерименти суб'єкта (обмежено раціонального складного утилітариста) супроводжуються постійним оцінюванням навколишніх обставин. Причому він порівнює та ранжує навколишні предмети й їх стани. Серед обставин, що оцінюються, відповідальний суб'єкт як учасник трансакцій найбільшого значення надає взаємодії із собі подібними.. Тому, на думку автора, оцінювання для нього має сенс передусім як *емпатія* – осмислене прагнення і вміння стати на позицію візаві та зрозуміти його інтереси і наміри. У фаховій літературі емпатію тлумачать як раціонально зважену без надмірного емоційного забарвлення реакцію суб'єкта, протиставляючи цю реакцію симпатії – прагненню досягнути почуття візаві на основі чуттєвої прихильності [9]. Погоджуємося, що для учасника трансакційного процесу симпатія дійсно недоречна, бо обмежує ділові зв'язки вузьким колом знайомих суб'єктів. Проте автор наполягає, що раціональність емпатії не може однозначно протиставлятися емоціям. Емоції, інтегровані з раціональним освоєнням дійсності, – чуттєве тло, на якому проявляється (складається, реалізується) господарський досвід. Необхідним є осмислення емоції суб'єктом, раціональне оцінювання ним ситуації прояву цієї емоції. За задумом автора, у такій інтерпретації *емпатія* постає *третьою закономірністю формування поведінки економічної взаємності*.

Продовжуючи аналіз, *специфічною методологічною основою* для формулювання другої групи закономірностей (*закономірностей формування відносин еквівалентності* в системі СВ) автор визначає *діалектику функціонування трансакційного комплексу сфери праці*. Такий методологічний прийом є можливим з огляду на економічну «універсальність» цього комплексу, обґрунтовану вище. На цьому ґрунті *першою закономірністю формування еквівалентних відносин* в системі СВ можна вважати *необхідну спеціалізацію функцій* через різне сприйняття і різноманіття власне ризиків. Ризики завжди означають невизначеність в економічній взаємодії. Коректність економіко-виробничих рішень в умовах невизначеності стає надважливою і вимагає спеціалізації учасників трансакцій. У наслідок такої спеціалізації власне і виникає система управлінських трансакцій, зокрема, трансакції найму. Наймана праця характеризує суб'єкта, який надає перевагу діяльності з малим ризиком. В обмін на можливість неризикової трудової діяльності, він надає суб'єктові з більшою схильністю до ризику свої ресурси праці в строкове користування. А суб'єкт, готовий до ризику, отримує додаткові ресурси й обіцяє їх власникові умови для неризикового збагачення [10]. Відносини еквівалентності в умовах невизначеності засвідчують: як «ризикофіли», так і «ризикофоби» – однаково значущі та невід'ємні компоненти єдиного благогенеруючого процесу з відомими для кожного функціями. Причому треба зауважити, що функціональна спеціалізація «з поправкою» на ризик важлива не лише для асиметричних трансакцій (трансакцій найму), де сторони різняться схильністю до ризику. В симетричних трансакціях з учасниками, однаково схильними чи несхильними до ризику, вагомою стає різність самих ризиків – за суттю, за силою чи вектором впливу. Необхідність функціональної спеціалізації суб'єктів тут також імперативна.

Ігнорування необхідної спеціалізації функцій через різне сприйняття і різноманіття ризиків у теорії зумовило появу деструктивної ідеології соціального антагонізму (класового протистояння), де існування найманої праці пов'язано з відсутністю у працівників засобів виробництва, що змушує їх продавати свою робочу силу капіталові. У цій теоретичній моделі соціально відповідальну поведінку штучно обмежено границями класів, а міжкласову конфронтацію зведено до рангу неминучого і необхідного. Проте основна вада зазначеної ідеології полягає не в тому, що вона заперечує класовий мир. А в тому, що вона не враховує причинно-наслідкового зв'язку між збагаченням (володінням засобів виробництва) і продуктивними діями суб'єкта. Саме цей зв'язок, на нашу думку, засвідчує *другу закономірність формування еквівалентних відносин* у системі СВ, а саме – *меритократичну обумовленість статусів і функціональних ролей* учасників трансакцій. Термін «меритократія» з'явився та використовувався тривалий час для позначення недієздатної соціальної системи (антиутопії), де соціальний статус визначено виключно інтелектом і здібностями, а також існує ймовірність узурпації влади морально небездоганною інтелектуальною елітою [11]. Згодом у широкому науковому вжитку цьому термінові було надано позитивної конотації [12]. Меритократія утвердилася як соціофілософський підхід, який підкреслює значення освіченості й

індивідуальних продуктивних зусиль в управлінні. На наше переконання, меритократія справджується не лише для управлінських (асиметричних) відносин. У симетричних (зокрема, торгових) транзакціях вона впливає, наприклад, на ціну як орієнтир для обміну.

На думку автора, виявлення *третьої закономірності формування відносин еквівалентності* має ґрунтуватися на дослідженні діалектичного взаємозв'язку соціального партнерства і патерналізму. Традиційно наука протиставляє ці способи організації соціально-трудової взаємодії як взаємно альтернативні. За нашим спостереженням, критерій симетричності правовідносин проявляється і щодо них. Так, соціальне партнерство пом'якшує асиметрію у принципал-агентській взаємодії. Патерналізм же абсолютизує цю асиметрію – на користь принципала. Він санкціонує існування в економічних відносинах домінантного суб'єкта (патрона), що скеровує вибір інших суб'єктів (клієнт-суб'єктів). У взаємодії працедавця і працівника ролі принципала і патрона, з одного боку, та агента і клієнт-суб'єкта, з другого, співпадають. Працівник як агент разом із правом користування своїми ресурсами праці добровільно делегує принципалові право контролю над своїми діями (обирає роль клієнт-суб'єкта). Працедавець як принципал і патрон підпорядковує дії працівника своїм інтересам і в ході транзакції найму зобов'язаний урахувати інтереси цього працівника. Інакшими видаються принципал-агентські відносини між первинними і представницькими соціально-трудовими суб'єктами. Ролі принципала й патрона, з одного боку, й агента та клієнт-суб'єкта, з другого, тут розходяться. Принципал (працівник, працедавець), який скеровує поведінку агента, постає клієнт-суб'єктом. Відповідно агент (профспілка, об'єднання працедавців), який діє від імені принципала – є патроном. Указане співвідношення ролей для первинних і представницьких суб'єктів зумовлене тим, що «патронізація» в цьому випадку є прямим замовленням агентом з боку принципала (на відміну від взаємин працедавця і найманого працівника, де «патронізація» є замовленням принципалові з боку агента).

Неоднозначність щодо ролей патрона й принципала властива і державі. Держава-працедавець виявляє збіг цих ролей. Для держави як законодавця, арбітра та гаранта вони різні, як це має місце у взаємодії первинних і представницьких соціально-трудових суб'єктів. Громадяни, у т.ч. працівники і працедавці, доручають державі виконання певних функцій (зокрема, захист прав власності) і виступають принципалами. Відповідно, держава як законодавець, арбітр і гарант – це агент. Разом з тим, громадяни змушені коритися державі, що зумовлено їхньою згодою як клієнт-суб'єктів на домінування держави як патрона.

Незважаючи на багатогранність стосунків патрона і клієнт-суб'єкта, домінування одних суб'єктів над іншими у патерналістській взаємодії у загальнозживаному сенсі завжди протиставляє патерналізм партнерству. За авторським баченням, у контексті економічної проблематики СВ співвідношення партнерських і патерналістських відносин може бути іншим. По-перше, якщо піддати сумніву постулат рівності у партнерстві, то суть партнерства і патерналізму зближується. Автор вважає такий сумнів доречним хоча б тому, що соціальне партнерство за визначенням об'єднує суб'єктів (працівників і працедавців) із різним статусом стосовно права власності. Крім того, безумовна рівність партнерів у сучасній науковій думці постулюється як наукова абстракція чи навіть шкідлива міфологема [13]. Треба зауважити, що асиметрія як у партнерстві так і в патерналістських відносинах обмежується лише сферою реалізації функціональних ролей працедавця та найманого працівника. Вони – природно нерівні як учасники процесу створення блага, оскільки внесок кожного з них у цей процес може бути різним. Разом з тим, вони – рівні як економічні суб'єкти, наділені правами власності за природою.

По-друге, патерналізм так само внутрішньо контроверсійний. З одного боку, патрон обмежує вибір клієнт-суб'єктів. З другого, керуючи одноосібно від імені клієнт-суб'єктів, патрон робить це задля забезпечення їхнього ж добробуту. Контроверсійність долається в теорії лібертаріанського патерналізму, де суб'єкт-патрон залишається за суттю домінантним, але не позбавляє вибору клієнт-суб'єктів. Його дії спрямовано на забезпечення добробуту останніх (як і в традиційному патерналізмі), проте він уникає примусу. Альтернатива примусу – «підштовхування», «архітектура вибору», аргументоване переконання клієнт-суб'єктів [14]. Комунікація і взаємна згода як ознака патерналістських стосунків, на думку автора, додатково зближує їх суть з партнерством. За згодою суб'єктів домінує той із них, який готовий і здатен формулювати кращі рішення.

Розвиваючи думку про спорідненість змісту партнерства і патерналізму в контексті економічної проблематики СВ, треба наголосити, що безпомилковість рішень домінантного суб'єкта не може бути гарантованою через обмежену раціональність. Імператив складного утилітаризму вимагає від такого суб'єкта визнати межі своєї компетентності і використати знання й інформацію, невідомі йому, але доступні підлеглим суб'єктам. Емпатія ж указує йому на можливість розраховувати на участь підлеглих суб'єктів. А підлеглих суб'єктів вона спонукає сприяти домінантному суб'єктові. Автор стверджує, що в такий спосіб відбувається «гібридизація» партнерства і патерналізму. Вона проявляється через: 1) одночасне збереження правовласницьких статусів суб'єктів і варіативність їхньої поведінки замість єдиної – субординаційної; 2) двосторонність взаємодії – замість інертності клієнт-суб'єкта. У цьому полягає *третьою закономірністю формування відносин еквівалентності* в системі СВ – *взаємозалежність* будь-яких економічних суб'єктів і *необхідність координації*. «Гібридизація» партнерства і патерналізму актуалізує еквівалентність, передусім, для принципал-агентських транзакцій.

Висновки. Таким чином, цілісний соціоекономічний феномен являє собою онтологічний комплекс у складі особливої поведінки – поведінки економічної взаємності, з одного боку, й економічної системи СВ – з другого. Економічна система СВ функціонує завдяки специфічним відносинам між економічними суб'єктами – відносинам еквівалентності. У такий змістовий інтерпретації соціально-економічний феномен СВ формується відповідно до визначених закономірностей. Розроблений автором комплекс таких закономірностей враховує двоїсту сутність феномену СВ та містить закономірності формування поведінки економічної взаємності і закономірності формування відносин еквівалентності в економічній системі СВ. Загальною методологічною площиною для їхнього аналізу є транзакційна архітектоніка економічної дійсності, яка

консолідує «виробничу» і «трансакційну» економіку. На цій площині специфічною методологічною основою для теоретичного аналізу закономірностей формування поведінки економічної взаємності визначено неокласичну REMM-модель економічного суб'єкта, а для теоретичного аналізу закономірностей формування відносин еквівалентності – діалектику функціонування трансакційного комплексу сфери праці. **Подальші дослідження** доцільно скерувати у напрямі теоретичного обґрунтування механізму реалізації соціально відповідальної економічної поведінки в контексті діяльності економічних суб'єктів у межах системи СВ.

Література.

1. Звонар В.П. Логіка дослідження соціальної відповідальності як соціоекономічного феномену / В.П. Звонар // Економіка України. – 2015. – №5. – С. 4–16.
2. Commons J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // The American Economic Review. – 1936. – Vol. 26, No. 1 – pp. 237–249.
3. Капелюшников Р.И. Право собственности (очерк современной теории) / Р.И. Капелюшников // Отечественные записки. – 2004. – №6. – С. 20.
4. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – №5. – С. 25–38.
5. Макарова М.Н. «Конец труда»: миф и реальность постиндустриализма / М.Н. Макарова // Экономическая социология. – Т. 8, № 1. – 2007. – С. 45–52.
6. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Брунер // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 51–72.
7. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–38.
8. Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 339
9. Олейник А.Н. Институт плана и институт рынка / А.Н. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – №4. – С. 132–148.
10. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М. : Дело, 2003. – С. 258–259.
11. Янг М. Возвышение меритократии / М. Янг // Утопия и утопическое сознание. – М. : Прогресс, 1991. – 241 с.
12. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Мысль, 1999. – 956с.
13. Масюк О. Міфологеми соціального партнерства / О. Масюк // Політичний менеджмент. – 2008. – №8. – С. 101–109.
14. Schlag P. Nudge, Choice Architecture and Libertarian Paternalism / P. Schlag // Michigan Law Review. – 2009. – Vol. 108:913. – pp. 913–924.

References.

1. Zvonar, V.P. (2015), "Logic of the research into social responsibility as a socioeconomic phenomenon", *Ekonomika Ukrainy*, no. 5, pp. 4–16.
2. Commons, J. (1936), "Institutional Economics", *The American Economic Review*, vol. 26, no. 1, pp. 237–249.
3. Kapelyushnikov, R.I. (2004), "Property right (essay of the modern theory)", *Otechestvinnyye Zapiski*, no. 6, p. 20.
4. Tambovtsev, V.L. (2001), "The institutional market as a mechanism of institutional changes", *Obshchestvennyye Nauki i Sovremennost'*, no. 5, pp. 25–38.
5. Makarova, M.N. (2007), "The end of labor: the myth and the reality of post-industrialism", *Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 8, no. 1, pp. 45–52.
6. Brunner, K. (1993), "The perception of man and the conception of society: two approaches to understanding society", *THESIS*, Iss. 3, pp. 51–72.
7. Sajmon, G. (1993), "Rationality as a process and a product of thinking", *THESIS*, Iss. 3, pp. 16–38.
8. Nureev, R.M. and Dement'ev, V.V. (2005), *Postsovetskij institucionalizm* [The post-soviet institutionalism], Kashtan, Donetsk, Ukraine.
9. Olejnik, A.N. (1999), "Institute of Planned Economy and Institute of Market", *Voprosy ekonomiki*, vol. 4, pp. 132–148.
10. Knight, F. (2003), *Risk, neopredelennost' i pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit], Delo, Moscow, Russia.
11. Young, M. (1991), *Vozvyshenie meritokrati* [The Rise of the Meritocracy], Progress, Moscow, Russia.
12. Bell, D. (1999), *Grjadushhee postindustrial'noe obshchestvo: Opyt social'nogo prognozirovaniya* [The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting], Mysl', Moscow, Russia.
13. Masiuk, O. (2008), "Myths of social partnership", *Politychnyj menedzhment*, no. 8, pp. 101–109.
14. Schlag, P. (2009), "Nudge, Choice Architecture and Libertarian Paternalism", *Michigan Law Review*, vol. 108, pp. 913–924.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2016 р.

