

КОРПОРАТИВНА РЕВОЛЮЦІЯ У ВЛАСНОСТІ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЛЮДИНИ

Анотація. Висвітлено теоретичні аспекти ролі та значення корпоративної революції у власності як чинника трансформації економічної культури людини.

Ключові слова: корпоративна революція, економічна культура, соціально-економічні відносини, індивідуальні цінності, професійні риси, економічна раціональність.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты роли и значения корпоративной революции в собственности как фактора трансформации экономической культуры человека.

Актуальність теми пов'язано з трансформацією системи соціально-економічних відносин, що супроводжується якісними змінами культурних форм у господарській діяльності індивідів.

Мета дослідження — висвітлити теоретичні аспекти ролі та значення корпоративної революції у власності як чинника трансформації економічної культури людини.

Трансформаційні й глобалізаційні процеси в економіці України зумовили закономірний суспільний інтерес до проблеми розвитку й формування економічної культури суспільства. У вітчизняній економічній теорії лише в пострадянський період почали застосовувати такі категорії, як “економічна культура” та “економічна раціональність”. Упродовж розвитку людського суспільства економічна культура ставала предметом аналізу багатьох вчених, які використовували економіко-соціологічні підходи й намагалися розкрити сутність зазначеного феномена. Різні аспекти економічної культури на різних етапах досліджували представники соціології, філософії, культурології, етики, психології, релігієзнавства. Основні аспекти теорії економічної культури розглянуто у фундаментальних працях таких зарубіжних учених, як Г.Гегель, А.Тофлер, В.Ойкен, Р.Вотерман. Дослідження проблем економічної культури розпочали ще класики політичної економії — А.Сміт, К.Маркс, А.Маршал, М.Вебер,

Ключевые слова: корпоративная революция, экономическая культура, социально-экономические отношения, индивидуальные ценности, профессиональные качества, экономическая рациональность.

Summary. Theoretical aspects of the role and meaning of corporate revolution in the property as factor of economical culture transformation of person are analyzed.

Key words: corporate revolution, economical culture, social-economic relations, individual values, professional skills, economical rationality.

Т.Веблен, Дж.Коммонс, В.Мітчелл, Д.Норт, А.Сен. Саме вони зробили перші спроби у дослідженні впливу звичаїв, традицій, інновацій, ментальності й стереотипів на економічну поведінку індивідів у суспільстві. Економісти Л.Гуїзо, П.Сапієнза, Л.Зінгалес доводять суттєвий вплив культури на економічну систему. Інституційні чинники існування й розвитку економічної культури на сучасному етапі висвітлено в працях Р.Коуза, А.Алчіана та ін.

Автором і ідеологом теорії корпоративної революції є Адольфе Огастес Берлі (1895—1971) — американський економіст і соціолог, інституціоналіст. У праці “Капіталістична революція ХХ сторіччя” (1955 р.) він виступив на захист великих корпорацій. З огляду на те, що великі корпорації мають “необмежені можливості вдосконалювання виробництва і здійснення технічного прогресу”, Берлі проголосив їх “революційними елементами сучасного суспільства”. Він звеличував досягнутий рівень організації американського суспільства, що дає змогу назвати його соціально-економічний лад “народним капіталізмом” [1, 7].

Дотепер побутує думка, що приватна власність посідає провідне місце в ринковій економіці. Це зовсім не так. Типовим для розвинутих країн стало приблизно таке співвідношення: 10–15% — приватна власність на засоби виробництва, 60–70% — корпоративна в різних формах (колективно-кооперативна, кооперативна, акціонерна, суспільна тощо), 10–

15% — державна. Під впливом управлінської й науково-технічної революцій у світі відбувається інтегрування різних форм власності. Пріоритет одержує та з них, яка краще мотивує людину до праці й життя, дає найбільший ефект у створенні соціальних умов для життя кожного й сукупного національного продукту. Таким видом власності є корпоративна. Саме вона сьогодні в конкурентному полі різних видів власності є найпрогресивнішою, тому що дозволяє найповніше пов'язати результати господарської діяльності з її соціальним змістом, а, отже, сенсом людського існування.

Історично корпоративна революція відбулася на основі промислової революції. Перша промислова революція була періодом часу, коли використання новітніх технологій і моделей ведення бізнесу привело до революціонізації промисловості, комерції та суспільства, появи парового двигуна, бавовноочисної машини, нового способу збільшення виробництва заліза тощо. Західне суспільство назавжди змінило способи ведення бізнесу, що зробили вплив майже на всі сторони життя суспільства. Це привело до того, що зникла потреба ручної праці ремісників, що працювали в себе вдома протягом цілих поколінь. Ремісники залишили свої домівки, щоб працювати в загальних цехах як наймана робоча сила.

Друга промислова революція (так ще називають корпоративну революцію) відбулася приблизно в 1900 р. Саме тоді з'явилися корпорації, які стали новою моделлю організації бізнесу ХХ ст. Корпорація може мати складний механізм узгодження інтересів, формальний і неформальний, і в цьому випадку може не мати однозначно домінуючого учасника чи соціальної сили.

В основі корпоративної революції були дві спільно працюючі складові, що зробили її можливою, — комерційне використання нових технологій і зміна способів поширення товарів і послуг. Як промислова, так і корпоративна революції почалися на робочому місці й орієнтувалися на комерцію. Водночас результати змін уплинули на суспільство загалом. Люди стали не тільки по-іншому працювати, а й одягатися, спілкуватися, контактувати один з одним, цілком змінили стиль життя.

Під час корпоративної революції примножувалися статки. У 1840 р. у Сполучених Штатах було всього 20 мільйонерів. До 1879 р., мірою того як корпоративна революція почала набувати визначені обриси, їх уже було більш 100. Але до 1892 р. в Америці вже нараховувалося більш 4 тис. мільйонерів. Якщо уважно придивитися до того, що ж слугувало рушійною силою корпоративної революції й змусило її викликати соціальні зміни, виявимо просту формулу: технології й техніка, що народжувалися, поєдналися з новими методами ведення бізнесу. Так, корпоративна революція була породжена бюрократичною моделлю ведення бізнесу в поєднанні з новими методами поширення товарів (прямі продажі, франчайзинг, замовлення поштою), що, своєю чергою, привело до широкого використання першого покоління офісних машин.

У другій половині ХХ ст. значного поширення набрали теорії “трансформації” (перетворення) капіталізму. Ці теорії специфічно пояснювали явища ринкової економіки. Крім того, розвиток світової системи соціалізму, зростання її впливу після Другої світової війни зумовили певну “непопулярність” навіть самого терміна “капіталізм”. За цих умов і почали формуватися різні теорії перетворення капіталізму на “новий” суспільний лад.

Теорія “народного капіталізму” виникла у 1950-х рр. у США. З її обґрунтуванням виступили такі економісти й соціологи, як А. Берлі, М. Надлер, С. Чейз, Дж. М. Кларк, М. Сальвадорі та інші. Найбільше прихильників вона здобула в Європі, особливо у ФРН, Австрії, Англії, Італії. Теорія “народного капіталізму” складається з трьох частин: 1) теорії “демократизації капіталу”, або “дифузії власності”; 2) теорії “управлінської менеджерської революції”; 3) теорії “революції в доходах”.

Згідно з теорією “дифузії власності”, з розвитком капіталізму поступово змінюється структура капіталістичної власності. Якщо капіталізму доби вільної конкуренції була притаманна індивідуальна приватна власність, то сучасному капіталізму властива різноманітність форм власності: індивідуальна, акціонерна, монополістична, державна. Провідною формою підприємств, а отже, й форм

власності, є акціонерна. Збільшення кількості підприємств акціонерної форми, розповсюдження акцій серед населення розглядалося багатьма економістами як “дифузія” (розповсюдження) власності. Демократизація капіталу, на думку теоретиків “народного капіталізму”, відбувається ще й тому, що будь-яке акціонерне товариство є достатньо демократичною організацією: акціонери беруть участь у щорічних зборах, заслуховують звіти правління, обирають новий склад правління і т. ін.

Теорія “управлінської революції” є складовою теорії “народного капіталізму”. Її прихильники стверджують, що нібито з розвитком акціонерних товариств влада капіталістів-власників слабшає або й зовсім зникає і замінюється владою найманих управлінців — менеджерів. Вони є “довіреними особами народу” й керуються не мотивами прибутку, а суспільними інтересами. З обґрунтуванням цієї концепції виступили американські економісти А. Берлі, Дж. Бернхем, П. Дракер та інші. Ця теорія теж відображає реальні процеси в розвитку капіталізму: відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, розмежування власності й управлінської діяльності. За домонополістичного капіталізму, коли підприємство було здебільшого індивідуальною власністю й управлінська праця не потребувала глибоких знань, капіталіст сам керував виробництвом. Зі зростанням розмірів виробництва, з виникненням акціонерних товариств капіталісти стали доручати керівництво найманим працівникам. Дехто вбачав у цьому процесі витискування капіталіста не лише з виробництва, що справді має місце, а із суспільства взагалі. Проте робити висновок про суть підприємств на підставі форми управління, є методологічною помилкою. Адже суть підприємства визначається не нею, а формою власності на засоби виробництва. Автори концепції “управлінської революції” ігнорують питання про характер власності. Власники підприємств наймають управителів, які керують підприємствами в їх інтересах, забезпечуючи їм максимальні прибутки.

Прихильники цієї теорії дипломатично ухиляються від відповіді на те, які саме власники акцій не мають ефективної влади

в корпораціях: дрібні чи великі. Оскільки в корпораціях діє основний принцип “одна акція — один голос”, то саме великі акціонери мають можливість утримувати в своїх руках усю повноту влади, на свій розсуд розпоряджатися капіталом корпорації й висувати до складу її керівництва тих людей, які охоронятимуть їхні інтереси.

Крім того, вищі верстви управлінського апарату (менеджерів) тісно пов’язані з власниками великого капіталу і часто самі належать до них. Їхні інтереси здебільшого збігаються з інтересами власників. У великій корпорації, отже, відбувається не тільки постійне відокремлення власності від управління, а й зворотний процес — відновлення єдності управління і власності завдяки перетворенню менеджерів на власників.

Проте усвідомленням двоїстості цього процесу справа не обмежується. Критики теорії “управлінської революції” слушно зазначають, що необхідно з’ясувати й засоби здійснення контролю. Так, американський економіст Р. Лернер, який критично сприймає концепцію “революції в управлінні”, наголошує на необхідності концентрувати увагу не на тому, “які особи контролюють великі корпорації, а на тому, якими засобами здійснюється контроль (володіння акціями чи позиція в керівництві)” [2, 19].

Британський дослідник діяльності великих корпорацій Т. Ніколс наголошував на зростанні значення керівників корпораціями, збільшенні їхньої влади, зазначаючи, що юридично вони перебувають на службі в акціонерів, але фактично їхня позиція не відрізняється від позиції директорів-власників. Стосовно різних підходів до оцінки проблеми “власність-контроль”, Ніколс зауважував: “Теоретики менеджери писали про відокремлення або про “розлучення”. Значно правильніше буде говорити про “шлюб з розрахунку” між управителем і капіталістом” [3, 141]. Отже, підбиваючи підсумок, можна сказати, що теорії “революції в управлінні” теж притаманна певна еволюція. Вона почала із заперечення влади капіталістів, а закінчила “шлюбом з розрахунку” менеджерів із капіталістами.

Теорія “революції в доходах” — складо-

вий елемент теорії “народного капіталізму”. Її прихильники стверджують, що в розвинутих капіталістичних країнах стався принциповий переверот у розподілі національного доходу, суть якого полягає у поступовому зближенні доходів різних верств і класів капіталістичного суспільства. Цю тезу пропагували С. Кузнець, Дж. К. Гелбрейт, К. Боулдінг, М. Сальвадорі, Е. Хансен та інші.

Концепція “колективного капіталізму” Г. Мінза та А. Берлі склалась у 60-х роках ХХ ст., проте її початки сягають 1930-х років, коли американські економісти Г. Мінз та А. Берлі висунули ідею про те, що акціонерні підприємства вже є не приватними, а колективними. У їхньому трактуванні корпорація із організації приватної власності перетворюється на “соціальний інститут”, мета якого вже не ототожнюється з максимізацією прибутку.

Концепція “колективного капіталізму” має багато спільного з теорією “народного капіталізму”. У концепції “колективного капіталізму” беруться до уваги тільки показники (розміри корпорації), але ігнорується їх соціально-економічний зміст. Мінз зазначав, що на сучасних великих корпораціях працюють тисячі робітників і службовців, використовуються мільярди доларів капіталу, виготовляються товари масового споживання, які продаються мільйонам споживачів. Усе це ніби привело до того, що велика корпорація перестала навіть “віддалено відповідати як старій юридичній моделі власності”, так і економічній моделі “атомістичної фірми за умов конкурентного ринку”. Отже, корпорація, на думку деяких учених, перестала бути автономною щодо суспільства, а стала соціальним інститутом, соціальною силою, котра забезпечує розв’язання суспільних проблем. Саме на цьому ґрунті в 60—70-х роках сформувалась концепція “соціальної відповідальності” корпорації перед суспільством.

Перші концепції “соціального партнерства” з’явилися ще наприкінці ХІХ ст., коли соціал-реформісти розробляли різні системи “участі робітників у капіталістичних прибутках”. Після Другої світової війни принцип “соціального партнерства” поширюється: з обґрунтуванням цієї ідеї виступили французь-

кий економіст і соціолог Р. Арон, німецький професор Е. Гауглер, Д. К. Гелбрейт та інші.

Вони намагалися довести, що в сучасному капіталістичному суспільстві внаслідок розвитку науково-технічної революції, посилення економічної та соціальної ролі держави, зростання кількості великих корпорацій докорінно змінилось становище робітників, зникли класові суперечності й класові конфлікти. “Сучасні трудові відносини в промисловості, особливо у великих корпораціях, — пише, наприклад, Гелбрейт, — дедалі більше набувають мирного характеру... це є наслідком того, що інтереси, колись різко ворожі, тепер переважно перебувають у гармонії” [4, 314]. Відбувається нібито “об’єднання” й “поглинання” класових інтересів завдяки тому, що робітникові дається певний комплекс соціальних гарантій і мотивом діяльності корпорацій “уже не є прибуток” [4, 379].

Ці концепції “трансформації капіталізму” не вичерпують усієї їх різноманітності. Посилення втручання держави в економічне життя, зростання її ролі у вирішенні соціальних проблем породили майже аналогічні теорії “плюралістичної економіки”, “планового капіталізму”, “держави достатку”, “суспільства високого масового споживання” тощо.

У сучасній економічній системі економічна культура набуває споріднених рис з особливостями соціального капіталу. Економічна культура закладається в різних формах економічної раціональності суспільства, яка, своєю чергою, визначає рівень політичної, економічної, демографічної культур. Під економічною культурою розуміють сукупність соціальних норм і цінностей, що регулюють економічну поведінку й виконують роль соціальної пам’яті в економічному розвитку, допомагаючи (або, навпаки, заважаючи) трансляції, відбору й оновленню цінностей, норм і потреб, які функціонують в економічній сфері, орієнтуючи її суб’єктів на інші форми економічної активності [5].

Вплив економічної культури на різні сфери суспільного життя допомагає зрозуміти ефективність, прогресивний характер господарювання, даючи змогу визначити специфіку національної економіки, сформувати справжні

управлінські риси менеджерів, розширити та вдосконалити соціально-економічні чинники (якість умов праці, мотивація, компетентність, творча ініціатива, рівень знань, умінь, навичок працівника) на фірмі. Економічна культура бере безпосередню участь у формуванні професійних рис особистості (працівника), зокрема й установленні її цінностей, моралі, знань, етичних норм тощо. Неоінституціоналіст Д. Норт запровадив таку максиму, що “економічна потреба є результатом послідовного, цілеспрямованого, формотворчого впливу менеджерів”.

Досвід розвинених держав стосовно успішності формування й діяльності підприємств ґрунтується на принципах економічної культури як на національному, так і на корпоративному та особистому рівнях. Вона формується впродовж тривалого часу розвитку суспільства.

На початкових етапах розвитку людського суспільства поняття культури асоціювалося з землеробством — основним видом економічної діяльності в ті часи. Внаслідок розвитку аграрного природокористування поступово почали створюватися аграрні ринки, які сприяли впровадженню економічного механізму ціноутворення, зростанню ефективності агровиробництва за рахунок селекційних і технічних інновацій. Із часом під культурою стали розуміти сукупність суто духовних цінностей, адже культура є результатом діяльності людини, будучи сукупністю її духовних (традиції, звичаї, навички тощо) і матеріальних (засоби виробництва, одяг, житло тощо) цінностей.

Тривалий час у марксистській політекономії досліджували економічну культуру доцільно через спосіб людської діяльності. Розглядаючи виробничі відносини, увагу передусім надавали засобам виробництва, продуктивним силам, відносинам власності і мало хто звертав увагу на культурологічний аспект формування й розвитку виробничих відносин. Суб’єкт, навколо якого виникають економічні відносини, — людина. Все це в третьому тисячолітті стало предметом дослідження культурної антропології як провідної дисципліни культурології. Витоки проблематики економічної антропології визначено А. Смітом,

який упровадив поняття “*homo economicus*” у праці “Дослідження про природу та причини багатства народів”. У ній розкрито сутність концепції “людини економічної” й доведено, що кожен індивід є особистістю унікальною, яка має певний трудовий потенціал. Індивіди у процесі вибору ресурсів та у виробництві керуються власними егоїстичними інтересами, які безпосередньо залежать від суспільних відносин. Прагнення до особистої вигоди та обміну породжує розподіл праці в суспільстві, що є джерелом підвищення ефективності, зростання багатства народу й чинником розвитку суспільних відносин [6, 13–15].

Передусім слід розрізняти поняття *homo economicus* та *homo socius* як узагальнювальні поняття, що характеризують поведінку людини як суб’єкта економіки чи соціальних відносин і як інструментальні (допоміжні) терміни, що використовуються різними суспільними науками. Як узагальнювальні поняття *homo economicus* та *homo socius* пов’язані з відповідною сферою соціального життя і поєднують у собі одночасно риси родового і видового *homo*. Але якщо економічна людина (*homo economicus*) є носієм лише якісної специфіки людського універсалу в економіці, тобто в господарській діяльності, то соціальна людина (*homo socius*) є, з одного боку, уособленням різноманітної палітри саме родових рис людини, як *homo* в цілому (*homo socius* у широкому розумінні), а з іншого — характеристикою видової діяльності людини в тій сфері соціального життя, що пов’язана із спілкуванням, людськими стосунками, дозволенням, розвагами, споживанням тощо (*homo socius* у вузькому розумінні слова). Як інструментально-допоміжні терміни ці поняття характеризують робочі моделі економічної теорії та соціології, за допомогою яких досліджують відповідну поведінку людини. Головними структурними елементами будь-якої робочої моделі є три припущення: щодо цільової функції економічної діяльності людини (якщо йдеться про економічну сферу), ступеня її поінформованості й пізнавальних здібностей людини.

Наявність економічної людини як концентрованого вираження економічних інтересів, прагматичної мотивації й раціональності —

це абсолютно нормальне явище, якщо йдеться про збалансоване й органічне поєднання в рамках багатогранного homo людини економічної, політичної, художньої тощо. І зовсім інша річ, якщо за певних обставин порушується нормальний баланс між різними проявами homo і якась з його граней починає гіпертрофуватися, породжуючи свою квазіспецифіку.

Оскільки формування тих або тих цінностей і орієнтацій людини відбувається за певних умов і обставин, необхідно стисло охарактеризувати загальне тло життєвого простору сучасного українця. Труднощі адаптації більшості населення до нових пострадянських реалій призвели до значного погіршення соціального самопочуття і психологічного стану людей, зростання їхньої незадоволеності своїм матеріальним і соціальним становищем. Стратегія виживання не могла не вплинути на всі аспекти життєдіяльності людини. У способі життя громадян України майже не залишилося місця для соціально-культурної активності. Більшість українських громадян відчувають дефіцит найнеобхідніших соціальних благ у сфері матеріального споживання і духовного життя, тобто на соціальному рівні задоволення потреб homo socius. На мікрорівні потреб homo socius як соціально-комунікативної істоти — у сфері сімейних і дружніх стосунків — дефіциту майже немає. Відбуваються зміни особистісних характеристик людей, вони поступово наближаються до базисного типу західної людини. Дуже повільно, але дедалі більше людей покладають відповідальність за те, як складається їхнє життя, на самих себе, а не на зовнішні обставини.

За даними моніторингу 2003 р., найактивніше з моральних цінностей і норм західного способу життя у життя української людини входить культ грошей (44,9%). Майже для половини опитаних найголовнішою ознакою успіху людини в нашій країні сьогодні є багатство (47,0%). Для 67,4% респондентів гроші виступають головною передумовою успіху в житті. Водночас більшість респондентів оцінюють наш час як час злодіїв (51,7%), а найхарактернішими прикметами сьогодення вважають хабарництво і корупцію (55,3%). Ці дані свідчать не лише про монетаризацію

свідомості, а й про гіпертрофію і викривлення економічних інтересів людини, що призводить до спотворення її соціального обличчя і випинання з гармонійного homo economicus перебільшуваного homo economicus.

Але у своїх емоційно-оцінкових судженнях пересічний українець залишається насамперед людиною, яка живе серед людей, homo sapiens (людиною мислячою), homo socius (людиною соціальною). Саме тому половина респондентів вважає вельми актуальними для нашого суспільства проблеми наркоманії та алкоголізму (50,5%), привласнення суспільних багатств вузьким колом людей (39,0%), надмірне розшарування суспільства на багатих та бідних (30,9%), високу смертність населення (29,9%), бездуховність, цинізм (28,0%), зростання злочинності й насильства (27,2%) та порушення прав людини (23,1%). Слід зазначити зовсім невелику кількість тих, хто вагався з відповіддю на ці запитання. Як люди “мислячі” вони знають, що їм болить, що є найголовнішим у їхньому житті. Якщо проранжувати відповіді респондентів щодо найважливіших сторін їхнього буття, то на першому місці будуть питання здоров’я (79,2%), на другому – сім’ї (58,1%), на третьому – стосунки між рідними, близькими (42,0%) та добробуту (41,5%) і вже далі безпека життя (13,6%), улюблена робота (13,5%), духовність (12,4%) тощо.

Навіть неусвідомлено, інтуїтивно люди доходять матеріалістичного розуміння свого існування, залежності свого життя від економічних обставин. Тому серед соціальних страхів найпоширеніші побоювання можливих економічних катаклізмів. За даними моніторингу 2004 р., люди найбільше бояться підвищення цін (75,2%), безробіття (67,9%), невилати зарплат і пенсій (56,5%). Цікаво, що за роки спостережень за розвитком соціальних страхів людей виявилася досить чітка тенденція до зменшення прояву всіх видів побоювань за винятком єдиного страху, пов’язаного з добре відомим своїми наслідками процесом зростання цін.

Якщо в структурі життєвих пріоритетів добробут посідає лише третє місце (до того ж поділяє його з цінністю стосунків, взаємовідносин між близькими людьми як еталонною

цінністю переважно соціальної людини), то в структурі соціально-економічної поведінки сучасних людей в Україні насамперед домінує прагнення підвищити свій матеріальний добробут (63,1%). Отримані дані підтвердили наші теоретичні припущення про домінування серед трьох головних складових соціально-економічної поведінки пересічного українця прагматичної мотивації. Досить поширений мотив досягнення успіху свідчить не тільки про певні ментальні особливості українців та їхню характеристику як *homo economicus*, а й про значний вплив на людську свідомість і поведінку вимог та реалій ринкового середовища. Друге місце в структурі соціально-економічної поведінки посідає цілераціональність.

12,7% респондентів вважають, що в поведінці сучасних людей в Україні переважає “бажання добитися успіху передусім за рахунок розумної економії своїх зусиль; максимум успіху при мінімумі витрат”. Відносини соціально-економічного обміну, що становлять суть відносин, у які в процесі економічної поведінки люди об’єктивно вступають з метою взаємної реалізації своїх інтересів, посідають мізерну частку в структурі цієї поведінки. Лише 6,4% опитаних вважають, що в поведінці сучасних людей в Україні переважає “прагнення до успіху на засадах справедливості: що взяв, те й віддав, що віддав, те й отримав”. Отже, цілераціональність як складова економічної поведінки, за оцінками респондентів, у п’ять разів менш поширена серед людей, ніж прагматична мотивація, а настанова на взаємно справедливий обмін – у десять разів. Соціально-демографічні особливості не впливають на ранги зазначених складових у структурі соціально-економічної поведінки людей. Залежно від віку, статі й деяких інших соціальних чинників змінюється ступінь прояву тих чи інших складових, особливо цілераціональності. Остання переважає серед чоловіків (для порівняння, у жінок – 10,7%) і серед тих, хто надає перевагу позиції індивідуального самозабезпечення порівняно з колективістською позицією (19,0% та 11,9%). Цілераціональність інтенсивніше виражена в молоді, в людей з більш високим рівнем осві-

ти, а також серед тих, хто має краще матеріальне становище. Що стосується домінантної у поведінці людей прагматичної мотивації, то найбільше вона виражена у віковій групі від 30 до 54 років — найактивнішої в економічному розумінні частини населення [7, 122–130].

Загалом можна зробити висновок, що сучасна людина в Україні за своїми емоційно-оціночними судженнями й найвищими прагненнями — це “соціальна людина”, але в реальному просторі ринкового (до того ж нецивілізованого) середовища вона змушена поводитися як раціонально діюча, прагматично мотивована “економічна людина”.

Економічна культура суспільства формується в процесі розвитку, накопичення та систематизації суспільно господарських відносин передусім на рівні фірми, підприємства, установи, організації. На неї впливають економічна поведінка людей, панівні стереотипи діяльності, моральні цінності суспільства. Дослідження впливу моралі на економічну культуру сучасної фірми визначається принципами професійної етики та сучасними принципами дотримання суспільних традицій. Слід зазначити, що існує тісний зв’язок між національною економічною культурою та національною економічною ментальністю, які визначають поведінку людей. Тому просте технічне копіювання принципів господарської діяльності з інших країн не може дати вагомих ефективних змін у конкретній країні, адже не враховуються особливості національної економічної культури, ментальності, соціокультурні й духовні чинники. Таким чином, можна зробити висновок, що економічна культура в Україні відіграє далеко не останню роль у трансформаційних процесах і має враховуватися як у процесі розробки економічної політики, так і в усіх реформаторських перетвореннях.

Одним із чинників в економічній культурі є трудова діяльність людей, які беруть участь у виробництві, обміні, розподілі та споживанні результатів праці. З погляду економічної культури праця дає можливість виявити ставлення людини до людини, людини до довкілля, людини до суспільного середовища.

Модифікація суспільства відбувається в сучасних формах і моделях суспільно-

економічних систем, що є своєрідною методологічною базою для аналізу змін у продуктивних силах і виробничих відносинах, основу яких становлять відносини власності. Осмислення власності та вплив на неї економічної культури відбувається за допомогою аналізу тих соціально-економічних чинників, які зі зміною суспільства модифікують базові економічні відносини.

На перших етапах розвитку суспільства відносини власності набували форми певних історичних звичаїв і традицій. Із виникненням державного устрою поряд із неформальними правилами поведінки почали формуватися формальні правила (юридичні закони), які визначали правові норми, за якими розподіляється й привласнюється суспільне багатство суб'єктами економіки. Зміна формацій впливає й на трансформацію економічної культури, забезпечуючи перенесення всього напрацьованого потенціалу, досягнень попередніх поколінь, а також пошук нових механізмів і джерел для подільшого розвитку матеріальної культури суспільства. Перехід до постіндустріального суспільства створює нові умови, які спонукають індивіда до творчої діяльності, постійного самовдосконалення та активної участі в економічному, політичному й соціальному житті суспільства. У сучасному постіндустріальному суспільстві культура поряд з освітою, науковими дослідженнями та іншими галузями соціально-економічної інфраструктури стає одним із домінантних чинників економічного прогресу.

У постіндустріальному суспільстві зростає потреба в духовних та естетичних ресурсах. Культура суттєво впливає на якість людського капіталу й на економічне зростання. Подальше впровадження інформаційних технологій та розширення міжнародної павутини спо-

нукають до стрімкого збільшення інформаційних потоків в економіці та інтенсифікації культурного обміну.

Сьогодні високий рівень розвиненості країни характеризується тісною взаємодією економіки та культури. Формування нової системи економічних відносин визначає суттєвий перегляд цінностей як у розрізі всього суспільства, так і кожної окремої особистості.

Держава повинна орієнтувати тенденції розвитку суспільства й нації на піднесення загального рівня економічної культури, підтримувати культуру, розвивати мистецтво, якісно підвищувати рівень освіченості громадян. На практиці державне втручання опосередковано відображається в застосуванні на виробництві нової техніки і нових технологічних процесів, новітніх форм організації праці, впровадженні нових форм управління, розвитку інновацій.

До інтелектуальної власності належать права на результати інтелектуальної та творчої діяльності. Захист авторських прав на наукові знання, винаходи та культурне надбання має бути адаптованим до нових глобальних соціальних змін.

Висновки. Зростання ролі культури в економічній системі сприяє розвитку нових господарських і культурних форм шляхом застосування та подальшої реалізації результатів досягнень науки і техніки. Для визначення специфіки розвитку економічної культури та ролі культурного продукту в інституційних перетвореннях економічних відносин необхідно враховувати такі соціально-економічні процеси та чинники суспільного розвитку: роль держави у становленні економічної культури, вплив зовнішніх чинників і глобалізації на реформування економічної культури, вплив інформаційного чинника на економічну культуру, охорона інтелектуальної власності.

Література:

1. *Berle A.* The 20-th Century Capitalist Revolution / A. Berle. — N.-Y., 1954. — 192 p.
2. *Larner R.* Managerial Control and the Large Corporation / R. Larner. — Cambridge, Mass., 1970. — 320 p.
3. *Nicols T.* Ownership, Control and Ideology / T. Nicols. — London, 1969. — 341 p.
4. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. — М., 1969. — 406 с.
5. *Заславская Т.* Социология экономической жизни / Т. Заславская, Р. Рывкина. — Новосибирск, 1991. — 442 с.
6. *Єфременко Т.* Економічна культура як соціологічне поняття / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 3. — С. 123–141.
7. *Єфременко Т.* Пересічний українець: homo economicus чи homo socius? / Т. Єфременко // Українське суспільство 1994 — 2004. Моніторинг соціальних змін. — К.: Інститут соціології НАН України, 2004. — С. 122–130.