

*Т.О. Єфременко,
канд. екон. наук*

*Tatiana O. Efremenko,
Ph.D in Economics*

РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПЕРЕСІЧНОГО ГРОМАДЯНИНА УКРАЇНИ (ЗА ДАНИМИ ЕКСПЕРТНОГО ОПИТУВАННЯ)

Abstract: The article deals with the data of the sociological research of the population's economic culture, which was conducted by the department of economic sociology of IS NASU in 2005 for the first time in Ukraine. Generalized integral one-dimensional characteristic of economic culture regarded as the pool of knowledge, skills as well as values and norms of people's economic behaviour gave the possibility to analyze modern level of this culture and its constituents in the Ukrainian society.

Економічна культура як складова культури суспільства загалом виступає важливим чинником і багато в чому зумовлює перспективи й досягнення нації. Безперечна актуальність теорії економічної культури як однієї із центральних проблем, що їх вивчає економічна соціологія, набуває особливого значення за умов глибинних інституціональних змін, коли відбувається суцільна трансформація ціннісно-нормативних координат економічного буття і на перший план виходить макросоціальна проблема адаптації населення до нових реалій життя. Пошук шляхів підвищення наявної економічної культури, формування її ціннісної структури відповідно до потреб соціально-економічних перетворень мають ґрунтуватися не лише на фундаментальних теоретичних засадах, а й на чіткому уявленні про її нинішній рівень та якісний зміст*.

* В останнє десятиліття дедалі ширше коло науковців — філософів, економістів, соціологів — приділяють значну увагу саме теоретичним проблемам економічної культури. Серед них передусім слід назвати російських учених Т. Заславську, Я. Кузьмінова, О. Морозова, К. Панфьорова, Р. Ривкіну, білоруського соціолога Г. Соколову, вітчизняних фахівців з економічної соціології В. Пилипенка, Є. Суїменка та ін.). Автор цієї статті також присвятила низку праць вивченню теорії економічної культури [1–3]. Що стосується масових емпіричних досліджень, то, на відміну від росіян, в Україні ці проблеми вивчалися лише частково. Крім блоку запитань щодо економічної ситуації, який є постійною складовою щорічного моніторингового емпіричного дослідження особливостей українського суспільства, що його від 1992 р. здійснює Інститут соціології НАНУ, було проведено лише два дослідження, які певною мірою заторкували проблеми економічної культури. Йдеться про опитування 18 експертів щодо стану економічної просвіти в Україні та загальноукраїнське опитування (N = 1200), проведені Фондом «Демократичні ініціативи» 1996 р. в межах програми «Громадська думка й економічна просвіта населення» [4].

Отже, вельми важливими є дані, отримані під час першого в Україні соціологічного дослідження економічної культури населення, проведеного в рамках відповідної науково-дослідної планової теми відділу економічної соціології Інституту соціології НАНУ 2005 р., одним із виконавців якої була авторка цієї статті. Це дослідження мало дві характерні риси: по-перше, це було цільове дослідження, спрямоване на вивчення саме сучасного стану економічної культури населення України, а, по-друге, це опитування було не масовим, а експертним (експерти репрезентували різні області України і належали до однієї із 6 різних категорій: керівник у державному і приватному секторах економіки, державний службовець центрального чи регіонального рівнів, науковий співробітник у сфері економіки чи журналіст, викладач вищого навчального закладу із науковим ступенем доктора або кандидата економічних, соціологічних чи юридичних наук, N = 623). Аналізу даних саме експертного опитування стосовно визначення рівня економічної культури „середнього” українця присвячено цю статтю.

Кількісне вимірювання цього різновиду культури передбачає певне абстрагування від її якісного боку, багатоманіття ціннісних характеристик, що становлять нормативно-ціннісне ядро економічної культури, і зосередження на суто метричній шкалі оцінювання певної інтегральної якості економічного мислення та поведінки. Лише в межах узагальнено-інтегральної, одновимірної характеристики економічної культури можна говорити про культурність поведінки, про різноманітні, вищі або нижчі рівні цієї культури. Кількісна оцінка відображає не ціннісно-змістову специфіку, а деякий загальний рівень економічної культури як сукупності знань, умінь та єдиних, однотипних соціально-економічних цінностей, норм і правил економічної поведінки людей.

Оцінка, яку дають респонденти економічній культурі, без сумніву, завжди є суб'єктивною її характеристикою. Але в тому й полягає цінність і значимість соціологічних показників, що вони, базуючись на науково обґрунтованій і репрезентативній множині різноманітних індивідуальних оцінок, дають у сукупності із певною часткою похибки об'єктивну характеристику її рівня. Оскільки респондентами в цьому опитуванні були не пересічні громадяни України, а люди, які мають відповідну освіту і досвід роботи, що дає їм змогу виступати в ролі експертів з досліджуваної проблеми, високопрофесійна, а не «пересічно-дилетантська» оцінка ними економічної культури надає дуже близьку до реальної картину економічної культури населення. Тож як оцінюють експерти її загальний рівень на сьогодні?

Практично кожен другий експерт (48,2%) вважає, що рівень економічної культури нашого населення слід оцінювати як середній*. Доволі значною виявилася частка тих, хто оцінив його як низький (41,9%). І лише 5,3% високо оцінили рівень цієї культури. Узагальнена оцінка експертів, обчислена як се-

* У межах нашого цільового дослідження економічної культури експерти відповідали на запитання «Виходячи з узагальненого (одновимірного) визначення культури, як би Ви оцінили рівень економічної культури пересічного українця?». Задля зручності сприйняття й оцінювання рівня економічної культури ми трансформували запропоновану в анкеті експертам десятибальну шкалу оцінок, де 1 — дуже низький рівень культури, а 10 — дуже високий рівень, в укрупнену. В отриманій трибальній шкалі оцінок низький рівень відповідає рівням 1, 2 і 3, середній — відповідно, рівням 4, 5 і 6, а високий — сукупності позицій 7, 8 і 9 вихідної шкали. Рівень 10 як мізерний при розрахунках не враховували.

редньозважена за трибальною шкалою, не просто не перевищує, а навіть не досягає до її середнього рівня (Осзв = 1,62)*. Найнижче рівень економічної культури пересічного громадянина оцінили викладачі вищої школи (Осзв = 1,51). Науковці й журналісти оцінили його дещо вище (Осзв = 1,67). Майже так само оцінюють рівень економічної культури й експерти зі статусом керівника. Узагальнена оцінка експертів-керівників, зайнятих у приватному секторі економіки, при цьому трохи перевищує оцінки, що їх дають економічній культурі загалом експерти-керівники, зайняті в державному секторі (Осзв = 1,69 і Осзв = 1,60 відповідно). Певна різниця в оцінках відчувається також залежно від стажу роботи експертів. Серед тих, хто має понад 10 років стажу на відповідній посаді, менше тих, хто дає середню й високу оцінку економічній культурі населення, і більше тих, хто оцінює її як низьку. Не дивує, що вищу оцінку їй та її складовим (але все це в межах нижче середнього її рівня!) дають ті експерти, котрі вважають, що за роки незалежності України економічна культура населення підвищилася значною мірою. Серед них (n = 82) майже кожен десятий (9,8%) дав високу оцінку цій культурі. Більшість (64,7%) оцінили її рівень як середній. Кожен четвертий (24,4%) експерт дав низьку оцінку. Серед тих експертів, які стверджують, що економічна культура населення впродовж цього часу підвищилася несуттєво (n = 273), високу, середню й низьку оцінки її рівня дали, відповідно, 2,9%, 51,6% і 43,6%.

Реалістичність оцінок експертів підтверджується не лише нашими власними апріорними оцінками, а й даними соціологічного моніторингу українського суспільства, проведеного Інститутом соціології НАН України 2004 р. У межах цього масового опитування населення респондентам ставили два запитання: як би вони оцінили рівень економічної культури більшості своїх знайомих (“Якщо під економічною культурою розуміти економічні знання, уміння і навички людини, що дають їй змогу із користю для себе і суспільства здійснювати господарську діяльність, то як би Ви оцінили рівень економічної культури більшості своїх знайомих?”) і власний. І хоча у відповідях на такі запитання дослідники нерідко стикаються із фактом дещо завищеної самооцінки, у цьому разі респонденти були достатньо самокритичними і власний рівень оцінили навіть дещо нижче, ніж рівень своїх знайомих. Їхні середньозважені оцінки рівня економічної культури становили, відповідно, 1,52 і 1,59, що майже аналогічне до показника (1,62), обчисленого за результатами оцінок експертів. Оцінки економічної культури населення самим населенням та експертами унаочнює таблиця 1. Дещо вища оцінка економічної культури пересічного жителя України, надана експертами, порівняно із самооцінкою самого населення пояснюється, мабуть, неминучим накладанням на експертну оцінку рівня економічної культури інших власного її рівня, звісно ж, об’єктивно вишого, ніж у менш підготовлених і освічених пересічних громадян.

* Середньозважену оцінку (Осзв) рівня економічної культури обчислювали за трибальною шкалою оцінок, де 3 означає високий рівень культури, 2 — середній, 1 — низький рівень.

Таблиця 1

**Рівень економічної культури населення за даними
масового опитування 2004 р. й опитування експертів 2005 р.**

Рівні	Самооцінка респондентами власного рівня економічної культури		Оцінка респондентами рівня економічної культури більшості їхніх знайомих		Експертна оцінка рівня економічної культури пересічного громадянина	
	п	%	п	%	п	%
низький	738	41,0	654	36,3	261	41,9
середній	738	41,0	769	42,7	300	48,2
високий	21	1,2	46	2,6	33	5,3
Осзв	1,52		1,59		1,62	

Крім того, оцінка культури середньостатистичного громадянина України (1,62) охоплює також вищі та нижчі оцінки різних суб'єктів господарювання. Далі наведено середньозважені оцінки рівня економічної культури основних суб'єктів економічного життя в Україні:

керівники підприємств (менеджери)	2,00
підприємці, бізнесмени	1,97
керівники державних органів влади	1,74
керівники місцевих органів влади	1,65
наймані працівники	1,50

Отже, найвище експерти оцінюють рівень економічної культури безпосередніх господарників “топ”-рівня — менеджерів і бізнесменів. Найнижчу оцінку вони дають основній масі населення — найманим працівникам, які становлять більшість зайнятих у народному господарстві. Помітно нижче за середній рівень оцінюється економічна культура керівників органів влади.

Виходячи з розуміння економічної культури як сукупності економічних знань та відповідних норм і правил поведінки людини в економічній сфері, це складне, багатокомпонентне поняття в процесі операціоналізації було розкладено на кілька великих складових — економічну поінформованість (професіоналізм); дотримання правових норм; дотримання морально-етичних норм і дотримання санітарних норм. Найвищу оцінку експерти поставили економічній обізнаності й професіоналізму “середнього” громадянина країни, найнижчу — рівню дотримання ним норм права і законів. І це при тому, що понад половину експертів (54,3%) саме послідовне й чітке дотримання правових законів і моральних норм у процесі здійснення економічної діяльності вважають одним із основних виявів економічної культури населення. Дотримання людьми морально-етичних норм у своїй економічній діяльності та ділових відносинах експерти оцінили аналогічно до інтегрального показника загального рівня економічної культури населення, дещо нижче — дотримання ними санітарних норм у сфері споживання, побуту й під час користування комунальними послугами (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка експертами рівня економічної культури «середнього» мешканця України та її складових, %

Показники	Середньо-зважена оцінка (Осзв)	Рівні економічної культури та її складових		
		низький	середній	високий
Узагальнений показник економічної культури	1,62	41,9	48,2	5,3
Економічна обізнаність, професіоналізм	1,79	34,4	48,3	13,1
Дотримання норм прав, законів	1,36	50,1	38,2	6,0
Дотримання морально-етичних норм	1,64	42,8	45,0	8,1
Дотримання санітарних норм	1,53	40,2	38,8	5,5

Як і в випадку оцінювання загального рівня економічної культури, вік і стаж роботи експертів додають скептицизму і реалізму їхнім характеристикам її складових. Експерти зі стажем роботи 20 років стриманіші у своїх оцінках і рівня професіоналізму наших людей, і рівня дотримання ними правових норм та інших параметрів. Дещо нижче за чоловіків оцінюють рівень дотримання населенням санітарних норм у сфері споживання, побуту і в процесі користування комунальними послугами експерти-жінки. Інших явних особливостей в оцінюванні економічної культури та її складових «середнього» громадянина України залежно від соціально-демографічних характеристик експертів не виявлено.

Економічна культура як соціальний феномен існує не сама по собі і набуває конкретного соціально-економічного сенсу лише в процесі функціонування економіки як системи забезпечення життєдіяльності суспільства та «здійснення» економічної поведінки людей як її соціального субстрату. Тому характеристика триєдності конститутативних ознак цієї поведінки — раціональності людської діяльності, прагматичної мотивації і відносин взаємності соціально-економічного обміну — дає повніше уявлення про сам характер економічної культури та її субстантивної структури. Що переважає у структурі соціально-економічної поведінки людей і, відповідно, в їхній економічній культурі як внутрішньому регуляторі цієї поведінки? Щоб з'ясувати це, респондентам ставили запитання: «Якою мірою, на Вашу думку, в економічній поведінці сучасних мешканців України виявляються такі її структурні елементи?». На думку експертів, домінує в структурі соціально-економічної поведінки «середнього» громадянина прагматична мотивація підвищення матеріального становища (Осзв = 2,59). На другому місці за мірою вияву перебуває цілераціональність (Осзв = 2,14), на третьому — установка на відносини взаємної віддяки (Осзв = 1,62) (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка експертами міри вияву в економічній поведінці
сучасних жителів України її основних структурних компонентів, %

Складові соціально-економічної поведінки	Міра вияву				Середньозважена оцінка рівня вияву (за трибальною шкалою) — Осзв
	Значна	Середня	Незначна	Важко відповісти	
Прагнення за будь-яку ціну покращити своє матеріальне становище (прагматична мотивація) % / n	62,4/389	27,1/169	5,8/36	2,1/13	2,59
Бажання діяти і досягати успіху передусім за рахунок економії власних зусиль: максимум успіху за мінімуму витрат (цілераціональність) % / n	27,3/170	47,4/295	17,7/110	4,3/27	2,10
Прагнення досягти успіху на підставі справедливих відносин з іншими: що взяв, те й віддав; що віддав, те й отримав (установка на відносини взаємної віддяки) % / n	10,4/65	29,5/184	47,5/296	9,0/56	1,58

Вражає те, що формула співвіднесення оцінок міри вияву в економічній поведінці людей її основних структурних елементів — прагматичної мотивації, цілераціональності й еквівалентності взаємного обміну, сформульована експертами [2,59 : 2,10 : 1,58], практично збігається з аналогічною формулою, обчисленою на підставі оцінок, наданих самими людьми [2,53 : 2,14 : 1,62]*, що засвідчує сталість рангів поведінкових складових. Аналогічний порядок рангів основних компонентів соціально-економічної поведінки населення зафіксовано й за результатами соціологічного моніторингу українського суспільства, проведеного Інститутом соціології НАНУ 2004 р. За даними цього опитування, переважна більшість респондентів (63,1%) вважають, що в поведінці сучасних людей в Україні переважає прагматична мотивація. У багато разів менша частка респондентів обрала цілераціональність (12,7%). Прагнення успіху на засадах відносин взаємної віддяки як переважної компоненти економічної поведінки відзначили лише 6,4% опитаних громадян. Це зайвий раз підтверджує зроблені раніше висновки щодо емпіричної характеристики структурних компонентів соціально-економічної поведінки та відповідної субстантивної структури економічної культури населення. Домінування прагматичної мотивації свідчить як про значний вплив на свідомість людей конкурентно-ринкових, приватновлас-

* За даними дослідження соціально-економічної поведінки населення України, проведеного відділом економічної соціології Інституту соціології НАНУ у 2002 р. [6, с. 167–171].

ницьких відносин, так і про певні ментальні особливості українських громадян. Інтенсивність вияву цілерациональності за умов переважання меркантильного прагнення “мати” над особистісним прагненням “жити, бути” засвідчує недостатній рівень морально-етичної складової економічної культури. Невипадково, що *найбільш соціальний*, соціокультурний елемент економічної поведінки — установка на відносини взаємної віддяки — становить мізерну частку в структурі цієї поведінки. Це свідчить також про зміщення характеру економічної поведінки людей убік тіньової, напівкримінальної сфери діяльності [5, с. 169].

Зафіксовано певні розбіжності в оцінюванні субстантивної структури економічної культури населення експертами, що посідають різні позиції за професійно-посадовою ознакою. Йдеться про певні відмінності в оцінюванні міри вияву в економічній поведінці людей прагматизму, цілерациональності й установок на взаємну віддяку серед різних посадових категорій експертів (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка субстантивної структури економічної культури населення України залежно від професійно-посадового статусу експертів

Середньозважена оцінка міри вияву (за трибальною шкалою) — Осзв	Зведена Осзв, обчислена за всією сукупністю експертів	Категорії експертів				
		Керівники в державному секторі економіки	Керівники в приватному секторі економіки	Державні службовці	Науковці	Викладачі вищих навчальних закладів
Прагматична мотивація	2,59	2,57	2,52	2,66	2,61	2,60
Цілерациональність	2,10	2,09	2,12	2,13	2,13	2,05
Установка на відносини взаємної віддяки	1,58	1,57	1,70	1,60	1,49	1,43

Пріоритетність, а отже й ранги конститутативних ознак економічної поведінки людей залишаються незмінними в оцінках експертів незалежно від їхнього посадового статусу. Тоді як вагомість окремих ознак, за винятком цілерациональності, котру всі категорії експертів одностайно схарактеризували на однаковому рівні, дещо коливається залежно від їхнього професійно-посадового “світогляду”. Зокрема, найбільше прагматизму в економічній поведінці людей бачать державні службовці, найменше — керівники приватних структур. Вони ж, тобто експерти-представники приватного сектору, вище за інших оцінюють міру вияву в економічній поведінці населення установок на взаємний характер відносин. Найнижче оцінюють міру вияву цієї соціокультурної ознаки економічної поведінки людей експерти зі статусом науковця або викладача вищого навчального закладу. З огляду на те, що в оцінках будь-якої людини, зокрема й експерта, завжди віддзеркалюється власне “я”, своя оцінна установка, сформована крізь призму власного способу життя і притаманної йому ментальності, можна дійти кількох висновків. По-перше, на тлі загальнопоширеної доміювати прагматизму в економічній поведінці, прагматична мотивація більшою мірою виражена в поведінці державних службовців. По-друге, найменшу вагу вона має у структурі економічної поведінки керівників приватних компаній (категорії,

здавалося б, більше за решту економічно зорієнтованої) за рахунок вищої частки та ролі її соціокультурного компонента — установки на відносини взаємної віддаки. По-третє, найменшу міру вияву в економічній поведінці справедливості й еквівалентності взаємообміну бачать, напевно, виходячи зі свого досвіду і своїх ціннісних уявлень, представники більш “соціальних” професій — науковці й викладачі вищих навчальних закладів.

Крізь призму економічної поведінки були оцінені й такі параметри культури господарювання, як здатність людей до адаптації, почуття відповідальності, дисциплінованість, сприйняття зарубіжного досвіду, активність життєвої позиції та потреба в економічних знаннях (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка експертами міри наявності в економічній поведінці більшості працездатного населення України найважливіших з точки зору їхньої економічної культури якостей

Якості (параметри культури)	Середньозважена оцінка міри наявності (за трибальною шкалою) — Осзв	Міра наявності*, %		
		низька	середня	висока
Здатність до адаптації	2,35	16,1	29,4	49,8
Почуття відповідальності	1,98	26,4	43,8	24,7
Дисциплінованість	1,82	29,4	47,0	19,1
Сприйняття зарубіжного досвіду	1,94	31,3	35,0	25,7
Активність життєвої позиції	2,06	22,1	43,5	27,6
Потреба в економічних знаннях	2,19	22,1	31,8	39,6

Найвище експерти оцінили здатність населення України до адаптації — 79,2% з них вважають, що більшість працездатних громадян України має середню і високу здатність до адаптації, зокрема кожен другий експерт дав високу оцінку цієї культурної характеристики населення. Найнижчу оцінку отримала дисциплінованість наших людей. Приблизно кожен п'ятий експерт дав їй високу оцінку, кожен другий — середню, майже кожен третій — низьку. Серед різних соціально-демографічних чинників привертає увагу помітна різниця у сприйнятті цієї найважливішої культурної характеристики людей залежно від соціального походження експертів. Якщо оцінки вихідців з інтелігенції й робітників загалом дуже близькі між собою, то погляди експертів — вихідців із селян явно відрізняються від них більш позитивним баченням і, відповідно, вищою оцінкою дисциплінованості наших співгромадян. Так, на низькому рівні дисциплінованість “середнього” мешканця країни оцінюють 6,9% експертів — вихідців з інтелігенції і 0,0% експертів — вихідців із селян, на рівні нижче середнього — відповідно 24,7% і 16,9%, на середньому рівні — 48,9% і 54,9%, на рівні, вищому за середній — 15,8% і 21,1%, на високому рівні — 2 і 7,0% цих категорій

* Для зручності сприйняття ми перебудували п'ятибальну шкалу оцінок, в якій 1 відповідала найнижчій, а 5 — найвищій оцінці, у трибальну шкалу, об'єднавши низькі та нижчі за середні оцінки в категорію «низька» міра, а оцінки, вищі за середні та високі, — в категорію «висока» міра.

експертів. Мабуть, це зумовлено відмінностями в ментальних установках на ставлення до дисципліни і вимог до цієї складової поведінки людей з боку сільських і міських жителів.

Узагальнюючи думки експертів, можна констатувати, що сучасний “середній” громадянин України не вирізняється високою економічною культурою. Її рівень (і загалом, і за кожною складовою) бачиться нижчим за середній. Серед різних складових економічної культури найвище експерти оцінили економічну поінформованість і професіоналізм населення, найнижче — дотримання людьми норм права і законів. З-поміж решти параметрів економічної культури, що виявляються в економічній поведінці, на рівні, вищому за середній, оцінено здатність наших співгромадян до адаптації, а також активність їхньої життєвої позиції і потреба в економічних знаннях. Найнижчу оцінку дістала дисциплінованість людей. Що стосується субстантивної структури економічної культури, яка відбиває триєдність конститутативних ознак економічної поведінки, то домінуюча роль у ній, поза всяким сумнівом, належить прагматичній мотивації. Назагал реальний рівень економічної культури пересічного мешканця нашої країни можна оцінити як такий, що характеризується гіпертрофією прагматичної мотивації, значною диспропорцією між декларованими нормами й фактичною регулятивною здатністю їх, а також слабким застосуванням принципу відносин взаємної віддяки та його істотною деформацією.

-
1. *Єфременко Т.О.* К вопросу об экономической культуре общества // Соціальні виміри суспільства / Зб. наук. праць. — Вип. 6. — К., 2003. — С. 49–64.
 2. *Єфременко Т.О.* Социологическая теория экономической культуры // Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства / Зб. наук. праць. — Харків, 2004.
 3. *Єфременко Т.О.* Економічна культура як соціологічне поняття // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 3. — С. 123–141.
 4. *Кучерів І., Бекешкіна І., Головаха Є., Макеев С.* Економічна свідомість населення України і економічна просвіта. — К., 1996. — 64 с.
 5. *Суименко Е.И., Єфременко Т.О.* Номо есопотісус современной Украины. Поведенческий аспект. — К., 2004. — 244 с.