

ТАТЬЯНА ЕФРЕМЕНКО,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела экономической социологии Института социологии НАНУ

**Экономическая культура населения
современной Украины
(по материалам экспертного опроса)**

Abstract

The purpose of this paper is to present the data of the first in Ukraine sociological research on economic culture of the population conducted by the Department of Economic Sociology (IS NASU) in 2005. The author expounds the views of experts on the essence, forms of manifestation, and indicators of economic culture. One-dimensional and multidimensional nature of economic culture has made it necessary to analyze both generalized integral characteristics and various dilemmas existing in mass consciousness of the present-day Ukrainian society.

Культура хозяйствования является важным социальным показателем развития общества, его уровня и реальных перспектив. Ибо культура вообще, в том числе и экономическая культура как ее особая разновидность, является качественной характеристикой и мерой развития социальности, неотъемлемым атрибутом отношения человека к природе, самому себе и другим людям. И в этом смысле экономическая культура выступает базисной категорией, отражающей качество социальных отношений, в которые люди вступают в процессе производства, распределения и потребления необходимых им материальных благ.

Учет экономической культуры как важного фактора социально-экономического развития и управление процессом ее формирования требуют как адекватного видения достигнутого уровня ее развития в рамках одномерной, обобщенно-интегральной характеристики, так и всестороннего анализа качественного содержания экономической культуры на основе многомерного подхода к ее ценностной структуре. Количественное измерение этой культуры предполагает определенное абстрагирование от ее качест-

венной стороны и сосредоточение на чисто метрической шкале оценок некоего интегрального качества экономического мышления и поведения. Количественная оценка отражает обобщенный уровень экономической культуры, под которой понимается система знаний, умений, способностей, поведенческих стереотипов и ценностей, регулирующих экономическое поведение людей и выполняющих функции их экономической социализации. Качественная, многомерная характеристика экономической культуры акцентирует внимание на нормативно-ценностной структуре, что органично дополняет ее одномерное представление. Ведь понять характер и суть экономической культуры можно лишь на основе целостной картины многообразных ценностных установок и ориентаций относительно разных граней экономической жизни людей. Нередко здесь одновременно сосуществуют не только отличающиеся между собой, но и абсолютно противоположные подходы к одним и тем же явлениям экономической жизни. Богатая гамма различных оценок — от взаимоисключающих до срединно-амбивалентных — создает многоликий образ неоднородного по своей сути экономического сознания населения.

Что же представляет собой сегодня экономическая культура населения Украины? Каковы дилеммы массового сознания в экономической сфере жизнедеятельности общества? Как оценить уровень экономической культуры “среднего” жителя Украины во всех ее составляющих? Такие задачи ставили перед собой сотрудники отдела экономической социологии ИС НАНУ, проводя в 2005 году социологическое исследование по изучению экономической культуры современного украинского общества¹. Среди участников исследования была и автор данной статьи.

Поскольку респондентами в нашем опросе являлись не рядовые граждане Украины, а люди, имеющие соответствующее образование и опыт работы, позволяющие им выступать в роли экспертов, их оценка экономической культуры населения представляет особый интерес и дает возможность получить весьма близкую к реальной картину. Прежде чем представить оценки экспертов, целесообразно описать их понимание экономической культуры как социального феномена в целом. Респондентам предлагалось выбрать среди целого ряда разновидностей экономической культуры (культура организации и управления, культура производства (труда), культура рыночных отношений (распределения и обмена), культура потребления, финансовая культура) те варианты, с которыми у них в наибольшей мере ассоциируется понятие экономической культуры. У большинства экспертов это

¹ Было опрошено 623 эксперта. Респонденты отбирались по двум признакам: территориально-региональному (опрос проходил в 11 областях, представляющих восточный и западный регионы Украины и г. Киеве) и профессионально-должностному (сформировано шесть категорий экспертов с равным представительством групп: руководитель в государственном и частном секторах экономики, госслужащий центрального и регионального уровней, научный работник в области экономики (экономической социологии) или журналист, преподаватель высшего учебного заведения с научной степенью доктора или кандидата экономических, социологических или юридических наук). Научный руководитель исследования — и.о. зав. отделом экономической социологии ИС НАНУ, д.ф.н., проф. Е.Суименко. Авторы программы: А.Арсенко, Т.Ефременко, В.Пилипенко, В.Резник, Е.Суименко. Экспертный опрос был осуществлен силами сотрудников и аспирантов отдела при помощи преподавателей (социологов) вузов указанных регионов.

понятие ассоциируется прежде всего с культурой рыночных отношений и культурой организации и управления (63,1% и 62,0% соответственно), а также с культурой производства (46,5%). Лишь треть респондентов связывает это понятие с финансовой культурой и культурой потребления (36,0% и 33,1%). При этом наблюдаются определенные отличия в суждениях экспертов в зависимости от их профессионально-должностного статуса. Если в целом по выборке, а также среди руководителей частного сектора, госслужащих и научных работников примерно одинаковое число опрошенных соотносят понятие экономической культуры с культурой рыночных отношений и культурой организации (управления), то среди экспертов — руководителей госструктур преобладает восприятие экономической культуры как культуры организации и управления, а среди экспертов-преподавателей — наоборот, как культуры рыночных отношений. При этом среди преподавателей вузов распространено такое понимание экономической культуры, при котором она в равной степени идентифицируется с культурой организации и культурой производства. Именно среди этой категории респондентов наиболее высока доля тех, кто ассоциирует экономическую культуру, помимо указанных аспектов, с культурой потребления (табл. 1).

Таблица 1

Ассоциации экспертов при определении понятия “экономическая культура” в зависимости от их профессионально-должностного статуса, %

Ассоциации понятия “экономическая культура”	Профессионально-должностной статус экспертов					Всего по выборке (ко всем)
	Руководитель в госсекторе экономики	Руководитель в частном секторе экономики	Госслужащий	Научный работник или журналист	Преподаватель вуза	
Культура организации и управления	71,0	63,0	62,8	60,9	56,4	62,7
Культура производства (труда)	47,3	50,7	41,5	43,5	56,4	47,2
Культура рыночных отношений (распределения и обмена)	59,1	63,8	64,9	64,1	65,3	63,7
Культура потребления	31,2	34,8	27,1	35,9	41,6	33,2
Финансовая культура	36,6	37,0	33,5	38,0	37,6	36,1

Помимо вопроса о приоритетной идентификации понятия экономической культуры с теми или иными ее разновидностями, респондентам был также задан вопрос, в чем, на их взгляд, проявляется экономическая культура населения. При этом эксперты могли отметить не более двух подходящих ответов из четырех предложенных в анкете сформулированных авторами экспертного опроса вариантов, среди которых сознательно были введены два неточных ответа. Более половины опрошенных (54,3%) считают, что экономическая культура населения проявляется прежде всего в последовательном и четком соблюдении правовых законов и моральных норм при осуществлении экономической деятельности. Заметно меньше среди экс-

пертов тех, кто ответил, что экономическая культура населения проявляется, в первую очередь, в таком ведении хозяйственной деятельности, которое дает возможность всем ее участникам реализовывать свои интересы, не пренебрегая интересами других (39,3%). Следует отметить, что наряду с адекватным восприятием самой сути экономической культуры как ценностно-нормативной характеристики экономического поведения весомая часть экспертов не выдержала проверки на этот тест-вопрос, отождествив понятие экономической культуры с понятием экономической продуктивности. Так, 37,4% экспертов указали, что экономическая культура населения проявляется в таком ведении хозяйственной деятельности, которое обеспечивает высокий уровень производства товаров (услуг) при минимальных затратах, а 30,5% усматривают ее во всесторонней осведомленности людей о том, как надо вести хозяйственные дела, чтобы получать надлежащие прибыли.

Наряду с вопросами, направленными на выявление представлений экспертов о сути и формах проявления экономической культуры, в анкету был введен вопрос и о ее показателях: *“Какие из перечисленных признаков можно считать показателями экономической культуры населения?”*¹. При этом среди ответов на него — а респонденты могли отмечать все подходящие варианты — также содержались неверные варианты. Ниже приведены полученные ответы:

<i>высокий уровень деловой и профессиональной компетенции людей</i>	62,3%;
<i>расширение среднего класса общества</i>	53,1%;
<i>разработка законодательной базы, правовых норм экономической деятельности</i>	52,2%;
<i>экономическая эффективность деятельности трудоспособного населения</i>	47,4%;
<i>творческий подход людей к решению хозяйственных задач, способность к постоянным поискам нового</i>	44,3%;
<i>наличие в обществе организационных механизмов и действенных форм контроля над соблюдением правовых законов</i>	36,9%;
<i>стимулирование государством экономической активности бедных слоев населения</i>	33,1%;
<i>постоянная забота государства о материальном благосостоянии бедных</i>	27,0%;
<i>материальная помощь богатых бедным, их повседневная забота о судьбе бедных</i>	16,4%;
<i>помощь богатым бедным в повышении их деловой активности, предприимчивого отношения к жизни</i>	14,1%.

Большинство экспертов в качестве показателей экономической культуры выделили высокий уровень деловой и профессиональной компетентности людей и разработку правовых норм экономической деятельности. Хотя разработка последних отражает не столько экономическую культуру населения, сколько уровень компетенции и профессиональной культуры специалистов, их разрабатывающих. Соблюдение же этих норм людьми характеризует соответствующие стороны массовой экономической культуры. Бе-

¹ Здесь и далее по тексту приведены формулировки показателей, различных составляющих, качественных характеристик экономической культуры и пр., принадлежащие авторскому коллективу исследователей, проводивших экспертный опрос.

зусловно, творческий подход также является важнейшим показателем экономической культуры. Наличие действенных форм контроля над соблюдением правовых законов органично дополняет разработку законодательной базы экономической деятельности. Даже экономическую эффективность деятельности трудоспособного населения, которая характеризует прежде всего экономическую продуктивность, а не культуру, опосредованно можно рассматривать как один из ее показателей. Другие же отмеченные варианты весьма сомнительно рассматривать как показатели экономической культуры населения, особенно такую, как “расширение среднего класса общества”, хотя ее отметил каждый второй эксперт (?!).

Почти каждый второй эксперт (48,2%) считает, что уровень экономической культуры нашего населения нужно оценить как средний¹. Весьма значительна доля тех, кто оценил его как низкий (41,9%), и лишь совсем немногие (5,3%) — как высокий. Обобщенная оценка экспертов, рассчитанная как средневзвешенная по трехбалльной шкале, не просто не превышает, а даже не дотягивает до ее среднего уровня ($O_{св} = 1,62$)². Наиболее низкую оценку уровню экономической культуры обычного украинца дали преподаватели вузов ($O_{св} = 1,51$). Более высоко его оценили руководители в частном секторе экономики, а также научные работники и журналисты (1,69 и 1,67 соответственно, различия средних оценок этих категорий экспертов со средней оценкой экономической культуры жителя Украины, данной экспертами-преподавателями, статистически значимы на уровне 0,05).

Таблица 2

**Уровень экономической культуры населения по данным
массового опроса 2004 года и опроса экспертов 2005 года**

Уровни	Оценка респондентами своего уровня экономичес- кой культуры		Оценка респондентами уровня экономической культуры большинства их знакомых		Экспертная оценка уровня экономической культуры обычного жи- теля Украины	
	N	%	N	%	N	%
низкий	738	41,0	654	36,3	261	41,9
средний	738	41,0	769	42,7	300	48,2
высокий	21	1,2	46	2,6	33	5,3
$O_{св}$	1,52		1,59		1,62	

¹ В рамках нашего исследования экономической культуры эксперты отвечали на вопрос “Исходя из обобщенного (одномерного) определения культуры, как бы Вы оценили уровень экономической культуры обычного украинца?”. Для удобства восприятия и оценивания уровня экономической культуры мы трансформировали предложенную в анкете экспертам десятибалльную шкалу оценок, где 1 — очень низкий уровень культуры, а 10 — очень высокий уровень, в укрупненную. В полученной трехбалльной шкале оценок низкий уровень соответствует уровням 1, 2 и 3, средний — соответственно, уровням 4, 5 и 6, а высокий — совокупности позиций 7, 8 и 9 исходной шкалы. Уровень 10 как крайне малочисленный при расчете не учитывался.

² Средневзвешенная оценка ($O_{св}$) уровня экономической культуры рассчитывалась по трехбалльной шкале оценок, где 3 означает высокий уровень культуры, 2 — средний уровень и 1 — низкий уровень.

Реалистичность этих данных подтверждается не только нашими собственными априорными оценками, но и данными социологического мониторинга украинского общества, проведенного Институтом социологии НАН Украины в 2004 году¹. В рамках этого массового опроса населения респондентам было задано два вопроса — как бы они оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых (“Если под экономической культурой понимать экономические знания, умения и навыки человека, которые позволяют с пользой для себя и общества осуществлять хозяйственную деятельность, то как бы Вы оценили уровень экономической культуры большинства своих знакомых?”) и свой лично. И хотя при подобных вопросах исследователи нередко сталкиваются с фактом несколько завышенной самооценки, в данном случае респонденты были достаточно самокритичны и собственный уровень оценили даже несколько ниже, чем уровень своих знакомых (соответственно 1,52 и 1,59, различие значимо на уровне 0,01). Наглядное представление об оценках экономической культуры населения со стороны самого населения и со стороны экспертов, дает таблица 2. Несколько более высокая оценка экономической культуры рядового украинца, даваемая экспертами, по сравнению с самооценкой населения объясняется, видимо, неизбежным наложением на оценку экспертами других собственного уровня экономической культуры, объективно более высокого, чем у менее подготовленных и образованных обычных респондентов.

Кроме того, оценка культуры среднестатистического гражданина Украины (1,62) включает в себя более высокие и более низкие оценки культуры разных субъектов хозяйствования. Ниже приведены средневзвешенные оценки ($O_{св}$) уровня экономической культуры основных субъектов экономической жизни в Украине, рассчитанные, как и раньше, по трехбалльной шкале:

- руководители предприятий (менеджеры) — 2,01;*
- предприниматели, бизнесмены — 1,97;*
- руководители государственных органов власти — 1,74;*
- руководители местных органов власти — 1,65;*
- наемные работники — 1,49.*

Как видно, выше всего эксперты оценивают уровень экономической культуры непосредственных хозяйственников “топ”-уровня — менеджеров и бизнесменов, наиболее “посвященных” в тайны рыночной экономики. Самую низкую оценку они дают основной массе населения — наемным работникам, составляющим большинство занятых в народном хозяйстве (разли-

¹ Этот ежегодный социологический опрос населения Украины проводился в рамках проекта “Украинское общество: мониторинг социальных изменений”. Генеральный директор проекта — академик НАН Украины, д.э.н., директор Института социологии НАНУ В.М.Ворона. Научный руководитель проекта — д.с.н. Н.В.Панина. Авторы программы: В.Ворона, Е.Головаха, К.Грищенко, Н.Панина, Ю.Саенко, В.Степаненко, Е.Суименко, В.Тарасенко, Н.Шульга. Выборочная совокупность численностью 1800 чел. репрезентирует взрослое население Украины (от 18 лет и старше). По типу построения выборка является случайной, трехступенчатой, стратифицированной, с квотным скринингом на последней ступени. Авторы выборки: Н.Панина, М.Чурилов. Опрос осуществлен методом самозаполнения анкет на основе республиканской опросной сети, созданной Институтом социологии и центром “Социс”.

чия между средней оценкой экономической культуры наемных работников и соответствующими средними оценками менеджеров и бизнесменов значимы на уровне 0,01). Существенно ниже среднего уровня оценивается экономическая культура нынешних руководителей органов власти.

Исходя из понимания экономической культуры как совокупности экономических знаний и соответствующих норм и правил поведения человека в экономической сфере, мы попытались разложить это многокомпонентное понятие на несколько крупных составляющих (экономическая осведомленность (профессионализм); соблюдение правовых норм; соблюдение морально-этических норм; соблюдение санитарно-экологических норм как важная составляющая хозяйственной деятельности), чтобы получить оценки экспертов по каждой из них. Самую высокую оценку эксперты поставили экономической грамотности и профессионализму “среднего” украинца, самую низкую — уровню соблюдения им норм права и законов, а также санитарно-экологических норм (различия средних оценок этих составляющих экономической культуры статистически значимы на уровне 0,01). Соблюдение людьми морально-этических норм в их экономической деятельности и деловых отношениях эксперты оценили аналогично интегральному показателю общего уровня экономической культуры населения (табл. 3).

Таблица 3

**Оценка экспертами уровня экономической культуры
“среднего” украинца и ее составляющих, %**

Показатели	Средневзвешенная оценка ($O_{св}$)	Уровни экономической культуры и ее составляющих		
		низкий	средний	высокий
Обобщенный показатель экономической культуры	1,62	41,9	48,2	5,3
Экономическая осведомленность, профессионализм	1,78	34,4	48,3	13,1
Соблюдение норм права, законов	1,53	50,1	38,2	6,0
Соблюдение морально-этических норм	1,64	42,8	45,0	8,1
Соблюдение санитарно-экологических норм	1,53	40,2	38,8	5,5

Экономическая культура как социальный феномен существует не сама по себе, а обретает конкретный социально-экономический смысл лишь в процессе функционирования экономики как системы обеспечения жизнедеятельности общества и “осуществления” экономического поведения людей как социального субъекта хозяйствования. Поэтому оценка степени проявления конституирующих признаков этого поведения — рациональности человеческой деятельности, прагматической мотивации и отношений взаимности социально-экономического обмена, на которых автор подробно останавливалась в монографии, посвященной анализу экономического поведения населения Украины [1, с. 48–69], — дает более полное представление о самом характере экономической культуры и ее структуре. Что преобладает в структуре

социально-экономического поведения людей и, соответственно, в их экономической культуре как внутреннем регуляторе этого поведения? Для выяснения этого респондентам был задан вопрос: “В какой степени, на Ваш взгляд, в экономическом поведении современных людей Украины проявляются следующие его структурные элементы?” По мнению экспертов, доминирующее место в структуре социально-экономического поведения населения занимает прагматическая мотивация повышения материального положения ($O_{cb} = 2,59$). На втором месте по степени выраженности находится целерациональность ($O_{cb} = 2,14$), на третьем — установка на отношения взаимного вознаграждения ($O_{cb} = 1,62$) (табл. 4). Различия средневзвешенных оценок степени проявления выделенных составляющих социально-экономического поведения статистически значимы на уровне 0,01.

Таблица 4

Оценка экспертами степени проявления в экономическом поведении современных жителей Украины основных его структурных компонентов, %

Составляющие социально-экономического поведения	Степень проявления				
	В значительной степени	В средней степени	В незначительной степени	Средневзвешенная оценка степени проявления (по трехбалльной шкале) — O_{cb}	Затрудняюсь ответить
Стремление любой ценой повысить свое материальное положение (прагматическая мотивация), % / N	62,4 / 389	27,1 / 169	5,8 / 36	2,59	2,1 / 13
Желание действовать и достигать успеха прежде всего за счет экономии собственных усилий: максимум успеха при минимуме затрат (целерациональность), % / N	27,3 / 170	47,4 / 295	17,7 / 110	2,10	4,3 / 27
Стремление к достижению успеха на основании справедливых отношений с другими: что взял, то и отдал; что отдал, то и получил (установка на отношения взаимного вознаграждения), % / N	10,4 / 65	29,5 / 184	47,5 / 296	1,58	9,0 / 56

Следует отметить, что соотношение данных экспертами оценок степени проявления в экономическом поведении людей его основных структурных элементов — прагматической мотивации, целерациональности и эквивалентности взаимного обмена (2,59 : 2,10 : 1,58) близко соотношению средних, рассчитанных по самооценкам самих людей (2,53 : 2,14 : 1,62) [1, с. 170]. Это свидетельствует об устойчивости рангов поведенческих составляющих. Такой же порядок рангов основных компонентов социально-экономического поведения населения зафиксирован и по результатам социологического мониторинга украинского общества, проведенного ИС НАНУ в 2004 году. По данным этого опроса, подавляющее большинство респондентов (63,1%) считают, что в поведении современных людей в Украине преобладает прагматическая мотивация. Многократно меньшая доля респондентов выбрала целерациональность (12,7%). Стремление же к успеху на осно-

ве отношений взаимного вознаграждения как преобладающей компоненты экономического поведения отметили только 6,4% наших соотечественников [2, с. 684]. Доминирование прагматической мотивации свидетельствует как о значительном влиянии на сознание людей конкурентно-рыночных, частнособственнических отношений, так и об определенных ментальных особенностях граждан Украины. Интенсивность проявления целерациональности в условиях преобладания меркантильного стремления “иметь” над личностным стремлением “жить, быть” говорит о недостаточном уровне морально-этической составляющей экономической культуры. Неслучайно и наиболее социальный, социокультурный элемент экономического поведения — установка на отношения взаимного вознаграждения — занимает самую мизерную долю в структуре этого поведения. Это свидетельствует также о смещении характера экономического поведения людей в сторону теневой, полукриминальной сферы.

Следует также отметить, что о характере экономической культуры людей можно судить не только по степени проявления тех или иных поведенческих составляющих, но и, что особо важно, по их соотношению. Одно дело — ярко выраженный прагматизм, сбалансированный социокультурной установкой на отношения взаимного вознаграждения, и совсем другое — прагматическая мотивация, не ограниченная потребностью в эквивалентности взаимного обмена. Стремление любой ценой повысить свое материальное положение можно рассматривать как цель экономического поведения, целерациональность — как средство, способ достижения этой цели, а стремление к достижению успеха на основании справедливых отношений с другими — как собственно культурный регулятор этого экономического поведения. При таком подходе целерациональность характеризует интеллектуально-когнитивную сторону экономического поведения, а стремление к справедливому взаимоотношениям — ее нормативно-ценностный пласт. Целерациональность в большей мере соответствует видовой специфике экономической культуры, а установка на отношения взаимного вознаграждения — общечеловеческим ценностям родовой сущности этой культуры.

Зафиксированы определенные различия в даваемых экспертами разного профессионально-должностного статуса оценках степени проявления в экономическом поведении (и соответствующей ему экономической культуре) населения его основных составляющих (табл. 5).

Приоритетность, а следовательно, и ранги конституирующих признаков экономического поведения людей остаются неизменными в оценках экспертов независимо от их должностного статуса. А вот весомость такой составляющей социально-экономического поведения, как установка на отношения взаимного вознаграждения, несколько колеблется в зависимости от профессионально-должностного “мировосприятия” субъекта оценки. Более всего она выражена у руководителей в частном секторе экономики. Ниже всех оценивают степень проявления этого социокультурного признака экономического поведения эксперты со статусом научного работника или преподавателя вуза (различие средних оценок степени проявления установки на взаимовыгодные отношения, даваемых руководителями в частном секторе экономики и научными работниками, статистически значимо на уровне 0,05, а средних оценок, даваемых руководителями-“частниками” и преподавателями вузов, — на уровне 0,01). Видимо, наименьшую степень проявления в экономическом поведении справедливости и эквивалентности взаи-

мообмена научные работники и преподаватели вузов как представители более “социальных” профессий видят, исходя из своего опыта и своих ценностных представлений.

Таблица 5

Оценки степени проявления в экономическом поведении населения Украины его основных составляющих в зависимости от профессионально-должностного статуса экспертов (по трехбалльной шкале)

Средневзвешенная оценка степени проявления (по трехбалльной шкале) — $O_{св}$	Сводная $O_{св}$, рассчитанная по всей совокупности экспертов	Категории экспертов				
		Руководители в государственном секторе экономики	Руководители в частном секторе экономики	Государственные служащие	Научные работники	Преподаватели вуза
Прагматическая мотивация	2,59	2,57	2,52	2,66	2,61	2,60
Целерациональность	2,10	2,09	2,12	2,13	2,13	2,05
Установка на отношения взаимного вознаграждения	1,58	1,57	1,70	1,60	1,49	1,43

Сквозь призму экономического поведения можно также представить такие качественные характеристики культуры хозяйствования, как способность людей к адаптации, чувство ответственности, дисциплинированность, восприятие зарубежного опыта, активность жизненной позиции, потребность в экономических знаниях и т.д. (табл. 6).

Таблица 6

Оценка экспертами некоторых качественных характеристик экономической культуры населения Украины

Качественные характеристики экономической культуры	Средневзвешенная оценка степени наличия (по трехбалльной шкале) — $O_{св}$	Степень наличия ¹ , %		
		низкая	средняя	высокая
Способность к адаптации	2,35	16,1	29,4	49,8
Потребность в экономических знаниях	2,19	22,1	31,8	39,6
Активность жизненной позиции	2,06	22,1	43,5	27,6
Чувство ответственности	1,98	26,4	43,8	24,7
Восприятие зарубежного опыта	1,94	31,3	35,0	25,7
Дисциплинированность	1,89	29,4	47,0	19,1

¹ Для удобства восприятия мы преобразовали пятибалльную шкалу оценок, в которой 1 соответствует самой низкой, а 5 — самой высокой оценке, в трехбалльную шкалу, объединив оценки 1 и 2 в категорию “низкая” степень, а 4 и 5 — в категорию “высокая” степень.

Наиболее высоко эксперты оценили способность украинцев к адаптации — 79,2% из них считают, что большинство трудоспособного населения Украины имеет среднюю и высокую способность к адаптации, в том числе каждый второй эксперт дал высокую оценку этой культурной характеристике населения. Наиболее низкую оценку получила дисциплинированность людей. Лишь примерно каждый пятый эксперт дал ей высокую оценку, тогда как каждый второй — среднюю, почти каждый третий — низкую.

Помимо количественной характеристики экономической культуры эксперты оценивали также наиболее существенные для экономической сферы жизнедеятельности общества ценностные установки людей: отношение к способу жизнедеятельности (коллективизм/индивидуализм), отношение к труду и частной собственности, отношение к деньгам и богатству, отношение к власти и законам, восприятие конкуренции, отношение к успеху других людей и к личным неудачам, ориентацию на накопление и потребление и т.д. При этом, как правило, в качестве ответов предлагались противоположные точки зрения, отражающие объективно существующие дилеммы массового сознания.

Отношение к способу жизнедеятельности (коллективизм/индивидуализм). Относительно этих принципов организации хозяйственной жизни в массовом сознании идея коллективной взаимоподдержки (48,6%) по-прежнему преобладает над принципом индивидуального самообеспечения (40,1%). Аналогичный разрыв в численности “коллективистов” по сравнению с “индивидуалистами” (порядка 20%) зафиксирован и по результатам массового опроса населения, проведенного ИС НАНУ в 2004 году [2, с. 684]. По данным социологического мониторинга, 41,4% граждан Украины отдают предпочтение коллективистской взаимоподдержке, 33,7% — индивидуальному самообеспечению. Разница показателей массового и экспертного опросов объясняется просто — качественно разным уровнем подготовки и квалификации обычных людей и целенаправленно отобранных экспертов. Не случайно среди респондентов в рамках массового опроса каждый четвертый (24,8%) затруднился с выбором своей жизненной позиции, а среди респондентов-экспертов не ответил на вопрос только каждый десятый (10,3%). Приоритетность же позиций оценена и населением, и экспертами одинаково.

В целом же, несмотря на некоторый перевес в умонастроениях людей идеи коллективной взаимоподдержки над идеей индивидуального самообеспечения, сознание украинского населения на сегодняшний день представляет собой достаточно благоприятную почву для формирования как коллективистской, так и индивидуалистической культуры.

Отношение к труду. Оно оценивалось по двум параметрам — характеру мотивации и восприятию труда как ценности. Прагматическая мотивация, материальный интерес существенно превышают социальные мотивы людей, отражающие потребность в интересном содержании работы. Так, 64,5% экспертов считают, что среди граждан распространено мнение, согласно которому лучше все время повышать уровень благосостояния своей семьи, чем, обеспечив его должным образом, заниматься интересной работой. Значительно меньше, 24,9% опрошенных полагают, что в массовом сознании преобладает точка зрения, согласно которой лучше заниматься интересной работой, чем, обеспечив своей семье необходимый уровень благосостояния,

продолжать его повышать, занимаясь непривлекательной работой. Оценка мотивации отражает реальную картину поведения людей в экономической сфере в отличие от их ценностного восприятия труда как цели или средства. В качестве идеального, должного отношения людей к труду как к главной цели или средству достижения иных целей оценки экспертов распределились практически поровну — 45,4% ответили, что, по мнению граждан, работа сама по себе не является ценностью, она может быть лишь способом достижения иных целей человека; 48,8% думают, что люди воспринимают работу как одну из главных целей человека. Это свидетельствует, с одной стороны, о вынужденном характере зафиксированного сдвига в мотивации граждан Украины в сторону прагматизма. С другой стороны, почти одинаковое присутствие в ценностных представлениях людей отношения к труду как средству и как цели говорит о потенциальной возможности расширения социальной мотивации трудовой деятельности и сокращения — прагматической при условии достойной оплаты труда.

Отношение к частной собственности. По мнению большинства экспертов (79,5%), частная собственность является неотъемлемым атрибутом человеческой жизни. Лишь каждый десятый эксперт (11,7%) отметил, что частная собственность — это исторически преходящее явление, на смену которому придет общественная собственность на средства производства. Более половины экспертов (56,3%) считают, что сегодня в сознании людей преобладает позитивное восприятие частной собственности: люди в ней видят больше добра, чем зла, полагая, что она нацеливает человека на настойчивость, упорство и совершенствование. Вместе с тем каждый третий эксперт (33,9%) думает, что граждане Украины относятся сегодня к частной собственности негативно, видя в ней источник эгоизма, вещизма и жадности. Наименее позитивное восприятие отношения людей к частной собственности зафиксировано у экспертов, детство, а значит, первичная социализация и формирование ценностных установок которых прошло в основном в селе. Только среди них доли противоположных точек зрения на эту дилемму близки между собой — 48,9% усматривают в общественном мнении восприятие частной собственности как блага, 44,3% — как зла. Видимо, выходцы из села лучше других знают “цену” и реальные последствия частной собственности на землю, это изначально всеобщее достояние¹. Среди тех, кто свое детство провел в городе, доля оценивающих отношение населения к частной собственности как позитивное примерно в два раза больше доли характеризующих его как негативное.

Видимо, о частной собственности люди судят, исходя из тех конкретных результатов и благ, которые она дает тем, у кого она есть, и тем, у кого ее нет.

¹ Не случайно, согласно данным указанного ранее социологического мониторинга, проведенного ИС НАНУ в 2005 году, большинство населения (56,4%) высказалось против купли-продажи земли. Среди населения Украины, имеющего ярко выраженные сельские корни менталитета, заметно преобладает негативное отношение к приватизации земли. Позитивно к передаче в частную собственность земли относится только 27,8% респондентов, негативно — 45,2% [3, с. 461–462]. В целом на фоне одобрительного отношения населения к развитию частного предпринимательства и повышению оценки общей экономической ситуации в стране произошло резкое усиление антирыночных настроений, возросло негативное отношение людей к частной собственности, особенно на землю и крупные предприятия.

Именно этот факт обуславливает формирование в обществе резкой дифференциации доходов двух качественно разных видов экономической культуры — культуры богатых и культуры бедных. Классовый характер экономической культуры — различие культуры богатых и культуры бедных — отметили 62,6% опрошенных экспертов. Менее трети респондентов (27,4%) думают, что экономическая культура в нашей стране является общей для всего населения.

Отношение к деньгам. Больше половины экспертов (57,6%) считают, что в умонастроениях людей преобладает позиция, согласно которой большие деньги обеспечивают человеку власть, независимость и свободное всестороннее развитие. Каждый третий эксперт (33,4%) ответил, что большинство граждан видят в них источник зла, угрозу человеческому достоинству, причину распущенности и деградации человека. Среди тех, кто дает позитивные оценки отношению населения к большим деньгам, преобладает мнение, что массовое сознание воспринимает частную собственность как благо, а негативное отношение к разделению общества на богатых и бедных уравновешивается терпимым отношением к этому феномену как к естественной норме. Среди экспертов, дающих по поводу этой дилеммы массового сознания негативные оценки роли денег, преобладают негативы в оценке сознания населения и по отношению к частной собственности, и по отношению к дифференциации общества. Кроме того, среди тех, кто полагает, что в сознании населения большие деньги оцениваются как благо, доминирует убеждение в распространенности ориентации на накопление денежных средств, а те, кто дает противоположную оценку отношения к деньгам (источник зла), подчеркивают ориентацию на потребление.

Отношение к богатству. Несмотря на то, что, по оценке экспертов, в экономическом сознании населения Украины преобладает позитивное восприятие частной собственности и больших денег, похоже что разделение общества на богатых и бедных в умонастроениях людей оценивается скорее как негативное, временное и ненормальное явление. Об этом заявил каждый второй эксперт (50,9%). Однако 37,9% экспертов полагают, что люди воспринимают эту дифференциацию как закономерное и нормальное явление.

Требует осмысления данная экспертами оценка возможных “социальных” масштабов увеличения богатства. По мнению большинства экспертов (64,7%), люди в нашей стране думают, что богатство может возрастать в интересах всех людей и общества в целом. И лишь менее трети (28,3%) иначе оценивают экономическое сознание населения, полагая, что в нем преобладает точка зрения, согласно которой обогащение одних возможно только за счет обнищания других. Встает вопрос: что отражают полученные данные — заблуждения населения или заблуждения самих экспертов? Экспертное сообщество трудно заподозрить как в непонимании демагогического призыва сегодняшней власти к богатым поделиться своим богатством с бедными гражданами Украины, так и в незнании действия всеобщего закона капиталистического накопления. Может быть, эти оптимистично настроенные эксперты разделяют давно бытующее убеждение в принципиальной возможности роста богатства в интересах всех людей и общества в целом, что, по мнению автора статьи, невозможно при имеющемся уровне экономической и общечеловеческой культуры в рамках частнособственнического способа производства.

Отношение к конкуренции. Подавляющее большинство экспертов (82,5%) считают, что население оценивает конкуренцию как полезное явление.

ние, побуждающее людей к кропотливой и новаторской работе. Всего лишь 12,5% экспертов полагают, что во взглядах людей преобладает негативная оценка конкуренции как явления вредного, побуждающего к проявлению наихудших качеств человека.

Отношение к закону. Несмотря на многочисленные проявления правового нигилизма в нашем обществе, большинство экспертов (62,3%) считают, что в массовом сознании преобладает законопослушность, в соответствии с которой законы и нормы заслуживают того, чтобы их уважали и придерживались. Почти треть экспертов (29,1%) полагают, что люди считают возможным пренебрегать ими. Ниже всех среди различных социально-профессиональных групп экспертов законопослушность населения оценивают преподаватели вузов — только каждый второй среди них (51,5%) считает, что люди относятся к законам с уважением и стараются придерживаться их, а 39,6% полагают наоборот, что гражданам Украины свойственно пренебрегать законами. Выше других профессионально-должностных категорий законопослушность населения оценивают эксперты — руководители государственных и частных структур: 69,9% и 66,9% из них, соответственно, думают, что в массовом сознании преобладает уважительное отношение к законам, а 25,8% и 24,5% — пренебрежительное.

Отношение к власти. Эту социокультурную характеристику массового сознания эксперты оценивали по двум позициям: чьи интересы защищает власть и на каких началах — формальных или неформальных — она функционирует. По первой позиции не смог ответить каждый десятый эксперт, по второй — каждый пятый. Большинство экспертов (73,4%) полагают, что, по мнению граждан, власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки и привилегированных слоев. И лишь 14,9% экспертов думают, что в сознании людей преобладает восприятие власти как института, защищающего и регулирующего интересы всех без исключения граждан.

При ответе на вопрос, на каких, по мнению граждан, началах — формальных или неформальных — функционирует власть, мнения экспертов распределились следующим образом: 21,2% экспертов ответили, что на деперсонализированных, сугубо формальных началах, а 55,5% — что на сугубо личностных, неформальных началах. На личностный принцип функционирования власти указало заметно больше среди экспертов — выходцев из интеллигенции, чем среди экспертов, имеющих рабоче-крестьянское социальное происхождение (62,6% и 46,7–44,6%, соответственно, различия значимы на уровне 0,05). Видимо, и для самих выходцев из интеллигенции роль и возможности использования личных отношений и связей в достижении властных позиций и карьерном росте представляется большей, чем среди выходцев из рабочих и крестьян, добившихся своего нынешнего социального статуса, прежде всего благодаря собственным усилиям, а не “связям” с друзьями и родственниками.

Существует взаимосвязь между двумя рассмотренными характеристиками власти: среди экспертов, считающих, что с позиции граждан власть в нашем обществе защищает интересы социальной верхушки, существенно преобладает точка зрения, согласно которой в общественном мнении, власть функционирует на личностных, а не деперсонализированных началах (64,2% и 18,2%). При этом мнения самих экспертов о характере материальных интересов людей разделились почти поровну: 50,1% из них полагают, что они подчиняются общечеловеческим интересам и в конечном итоге могут быть уре-

гулированы. Не намного меньше, 41,3% экспертов считают, что материальные интересы людей всегда имеют эгоистический (индивидуалистический) характер и потому их примирение или сбалансирование вряд ли возможно.

Отношение к дружеским и деловым связям в хозяйственной деятельности. Большинство экспертов (67,3%) считают, что люди в хозяйственной деятельности ценят прежде всего деловые и лишь потом родственные и дружеские связи. Четвертая часть экспертов (26,8%) полагают наоборот, что люди в хозяйственной практике отдают приоритет дружеским, а не деловым связям. Из общего массива экспертов явно выделяется группа научных работников. В ней 35,5%, что значимо больше, чем по другим профессионально-должностным категориям экспертов, выделяют прежде всего в экономическом сознании населения принцип “кумовства”, то есть родственно-дружеских связей, а 55,9%, что заметно меньше, чем по другим категориям, — деловой принцип организации хозяйственных связей. Это объясняется, видимо, профессиональной способностью научных сотрудников к более глубокому аналитическому восприятию любых происходящих событий.

Ориентация на накопление и потребление. В оценке этой дилеммы экономического сознания населения эксперты разделились практически поровну: 45,4% ответили, что в сознании людей превалирует ориентация на накопление капитала, а 40,6% — на его потребление. Видимо, накопительские и потребительские ориентации как социокультурные характеристики людей в новых рыночных условиях хозяйствования еще находятся в стадии своего формирования и потому не имеют четко выраженной доминанты. Зафиксированное превалирование то одних, то других ориентаций в оценках экспертов отражает определенную роль в формировании подобных ценностных установок самого образа жизни людей, их стартовых возможностей и устремлений, а также отсутствие или, наоборот, наличие условий для реализации накопительской функции.

В связи с этим представляет интерес оценка, данная экспертами характеру экономических интересов украинских предпринимателей как особой группы субъектов хозяйствования. Большинство из них (66,0%) считают, что в среде украинских предпринимателей личные потребительские интересы превалируют над интересами инвестирования производства. Доля же тех, кто думает иначе, что интересы инвестирования преобладают над личными потребительскими интересами, в несколько раз меньше (23,4%).

Краткосрочная/долгосрочная ориентация на будущее. Оценивая временную ориентацию хозяйственной деятельности, эксперты должны были выбрать одну из двух противоположных точек зрения как более свойственную массовому сознанию — “человеку следует жить одним днем” или “человек должен планировать свое будущее”. Первый вариант выбрало менее пятой части экспертов (17,5%), вторую — большинство (77,5%).

Превалирование краткосрочных или долгосрочных ориентаций в значительной мере объясняется ментальными установками людей, культурно-исторически обусловленной спецификой их мировосприятия. Так, японцам внутренне присуща устремленность в будущее, а американцам — нацеленность, прежде всего, на сегодняшний день, жизнь по принципу “сегодня и сейчас”. Поэтому данную характеристику культуры необходимо учитывать для построения адекватных моделей управления экономическим поведением населения.

Отношение к успеху других людей. Чувство зависти, нередко присущее простому обывателю, зафиксировано во многих народных пословицах и поговорках (“*Берут завидки на чужие пожитки*”, “*Охал дядя, на чужие деньги глядя*” и т.д.). Преобладающим в массовом сознании людей его считают и эксперты. Большинство из них (62,1%) полагают, что, по мнению граждан, успех одних, как правило, порождает зависть других. Среди экспертов в два с лишним раза меньше тех, кто ответил иначе — “успех одних, как правило, стимулирует других к собственным достижениям” (29,7%).

Оценка причин собственных неудач. Большинство экспертов (55,7%) считают, что, по мнению граждан, “личные неудачи в большей мере зависят от самих людей”. На экстернальный фактор — “личные неудачи в большей мере зависят от внешних обстоятельств” — указало значительно меньшее число экспертов (36,9%).

Аналогично оценкам массового сознания распределились и мнения самих экспертов о значимости факторов экономического благосостояния Украины. Большая часть из них (64,2%) считают, что успехи экономики Украины зависят в первую очередь от способностей, знаний и умений ее граждан и во вторую — от внешних, объективных условий. Меньшая часть (24,6%) — полагают наоборот.

Оценка степени проявления в массовом сознании социал-дарвинизма и гуманизма. Согласно мнениям экспертов, обе эти ценностные установки проявляются в сознании людей в одинаковой мере. Так, 42,9% респондентов ответили, что среди населения преобладает установка на социал-дарвинизм — “в жизни необходимо подчинять себе других или самому подчиняться другим”, а 42,5% считают, что в массовом сознании превалирует гуманизм — “способные и сильные люди должны проявлять заботу о слабых, помогать им”.

Если верить экспертам, такое состояние массового сознания должно вызывать большую тревогу. Всплеск социал-дарвинистских настроений, их массовое распространение за довольно короткий срок становления капитализма в Украине представляет собой весьма опасную тенденцию. Ведь за, казалось бы, равновесием идей социал-дарвинизма и гуманизма просматривается перевес сил зла, бесчеловечности и бездуховности, свойственных дикому капитализму и сумевших подавить не только формирующиеся культурные ценности постэкономического общества, но и уже сформированные и закрепленные у нескольких поколений людей социалистической системой воспитания мировоззренческие установки на человекоцентризм и гуманизм.

В процессе анализа двумерных зависимостей признаков были выделены особые группы экспертов (согласно выбору доминирующих умонастроений граждан) и “сторонники” и “противники” частной собственности и конкуренции, а также “коллективисты” и “индивидуалисты” и представлены их сводные оценки по основным параметрам экономической культуры.

Сторонники и противники частной собственности дают противоположные оценки большим деньгам и причинам личных неудач людей. Среди ее сторонников большинство оценивают деньги как благо, а среди противников — как зло. Среди первых преобладает мнение, что неудачи людей зависят в большей мере от них самих, а среди вторых — что от внешних обстоятельств. И сторонники, и противники частной собственности в большей мере ориентированы на долгосрочную перспективу, и те, и другие видят в конкуренции намного больше пользы, чем вреда. Но при этом среди сторонников частной собственности заметно больше тех, кто позитивно оценивает

конкуренцию и меньше тех, кто “живет одним днем”. Явные “плюсы” частной собственности просматриваются по позициям: отношение к успеху других и отношение к закону. Ориентация на частную собственность сопряжена с менее завистливым отношением к успеху других и в заметно большей степени склоняет к соблюдению и уважению законов. Интересно, что среди сторонников частной собственности практически одинаково выражены ценности индивидуализма и коллективизма, а среди ее противников доминирует идея необходимости коллективистской взаимоподдержки (табл. 7).

Таблица 7

Социально-экономические ценности населения, по оценкам экспертов – “сторонников” и “противников” частной собственности, %

Ценности населения	Оценки по группам экспертов		Оценки по выборке в целом, N = 623
	“Сторонники” частной собственности (те, кто считает, что люди в ней видят больше добра, чем зла), N = 351	“Противники” частной собственности (те, кто считает, что люди в ней видят больше зла, чем добра), N = 211	
Отношение к большим деньгам: благо / зло	69,8 / 22,8	43,1 / 51,7	57,6 / 33,4
Отношение к конкуренции: полезна / вредна	90,8 / 6,6	73,2 / 23,0	82,5 / 12,5
В обществе должна доминировать: коллективистская взаимоподдержка / индивидуальное самообеспечение	46,8 / 44,3	57,1 / 32,9	48,6 / 40,1
Ориентация на будущее: краткосрочная (“жить одним днем”) / долгосрочная (“планировать свое будущее”)	13,3 / 83,8	25,1 / 69,7	17,3 / 77,5
Отношение к успеху других: зависть / стимул	59,4 / 34,0	69,7 / 26,1	62,1 / 29,7
Личные неудачи в большей мере зависят от: самих людей / внешних обстоятельств	65,0 / 30,3	45,5 / 50,2	55,7 / 36,9
Отношение к законам: их надо уважать и соблюдать / ими можно пренебрегать	70,6 / 23,1	50,2 / 42,7	62,3 / 29,1
Ориентация на: накопление / потребление	48,0 / 41,1	46,4 / 44,0	45,4 / 40,6

Прежде чем сравнивать экспертные оценки насчет сторонников и противников конкуренции, отметим два момента. Конкуренция как наиболее жесткая форма проявления естественно-соревновательных начал коллективного взаимодействия людей и непреложный принцип организации хозяйственной жизни, является неотъемлемым атрибутом капиталистической рыночной системы. Поэтому противников конкуренции можно рассматривать не просто как антирыночников, а как явных противников капиталистического пути развития (чего нельзя сказать о сторонниках конкуренции, объединяющих в своих рядах приверженцев и капитализма, и со-

циализма, и смешанного пути развития). Группа экспертов—“противников” конкуренции немногочисленна, и поэтому статистические выводы по разделяемым в ней ценностям можно делать лишь в виде фиксируемых тенденций, без достоверно точных цифр.

Оценки притягивания/непритягивания конкуренции практически не влияют на оценку экспертами коллективизма/индивидуализма как принципа жизнедеятельности людей (табл. 8). Что же касается отношения к успеху других, то здесь уже фиксируются отличия: среди противников конкуренции, по мнению экспертов, значительно больше тех, у кого успех других порождает завистливое чувство, и меньше тех, для кого он становится стимулирующим фактором. Отношение же к частной собственности, богатству и собственным неудачам среди сторонников и противников конкуренции, как полагают эксперты, вообще противоположно. Среди первых преобладает отношение к частной собственности как к благу, среди вторых — как к злу. Сторонники конкуренции объясняют личные неудачи людей преимущественно собственными ошибками, ее противники — внешними обстоятельствами. Правда, среди антирыночников меньше иллюзий по поводу накопления богатства. Большинство из них, в отличие от сторонников конкуренции, считают, что обогащение одних людей возможно лишь за счет обнищания других.

Таблица 8

Социально-экономические ценности населения, по оценкам экспертов — “сторонников” и “противников” конкуренции, %

Ценности населения	Оценки по группам экспертов		Оценки по выборке в целом, N = 623
	Сторонники конкуренции (те, кто считает, что люди видят в ней больше пользы, чем вреда), N = 514	Противники конкуренции (те, кто считает, что люди видят в ней больше вреда, чем пользы), N = 78	
<i>В обществе должна доминировать:</i> коллективистская взаимоподдержка/индивидуальное самообеспечение	49,9 / 41,3	46,8 / 37,7	48,6 / 40,1
<i>Отношение к частной собственности:</i> благо/зло	61,3 / 29,9	29,9 / 62,3	56,3 / 33,9
<i>Отношение к богатству:</i> люди могут обогащаться лишь за счет обнищания других людей/богатство может возрастать в интересах всех людей	24,1 / 69,9	53,2 / 44,2	28,3 / 64,7
<i>Отношение к успеху других:</i> зависть/стимул	59,8 / 32,6	79,5 / 17,9	62,1 / 29,7
<i>Личные неудачи в большей мере зависят от:</i> самих людей/внешних обстоятельств	61,3 / 33,2	36,8 / 59,2	55,7 / 36,9

Независимо от того, какого принципа жизнедеятельности — коллективной взаимоподдержки или индивидуального самообеспечения — придерживаются эксперты, их оценки сущности власти в нашем обществе, характера накопления богатства и пользы конкуренции почти совпадают. Отличаются

у них только ценностные установки по отношению к частной собственности, дифференциации общества и принципам социал-дарвинизма и гуманизма. На фоне преимущественно положительного восприятия частной собственности как блага в целом среди “индивидуалистов” негатива в ее оценке меньше, чем среди “коллективистов”. Если среди “коллективистов” преобладает негативное отношение к разделению общества на богатых и бедных как к временному и ненормальному социальному явлению, то среди “индивидуалистов” позитивные и негативные оценки этого феномена уравновешивают друг друга. Закономерно, что идеи социал-дарвинизма преобладают среди “индивидуалистов”, а гуманизма — среди “коллективистов” (табл. 9).

Таблица 9

Социально-экономические ценности населения, по оценкам экспертов — “коллективистов” и “индивидуалистов”, %

Ценности и ориентации населения	Оценки по группам экспертов		Оценки по выборке в целом, N = 623
	“Коллективисты” (те, кто считает, что в массовом сознании населения доминирует идея необходимости коллективистской взаимоподдержки), N = 303	“Индивидуалисты” (те, кто считает, что в массовом сознании населения доминирует идея необходимости индивидуального самообеспечения), N = 250	
<i>Отношение к частной собственности: благо/зло</i>	54,0 / 39,7	62,1 / 27,8	56,3 / 33,9
<i>Отношение к разделению общества на богатых и бедных: нормальное социальное явление/ненормальное социальное явление</i>	35,4 / 57,6	45,8 / 46,2	37,9 / 50,9
<i>Власть в нашем обществе защищает интересы: всех граждан/социальной верхушки</i>	16,7 / 75,3	13,7 / 76,3	14,9 / 73,4
<i>Отношение к богатству: люди могут обогащаться лишь за счет обнищания других людей/богатство может возрастать в интересах всех людей</i>	26,9 / 68,6	29,7 / 64,3	28,3 / 64,7
<i>Отношение к конкуренции: полезная/вредна</i>	84,7 / 12,0	85,8 / 11,8	82,5 / 12,5
<i>Социал-дарвинизм (в жизни необходимо подчинять себе других или самому подчиняться другим)/гуманизм (сильные должны заботиться о слабых и помогать им)</i>	30,5 / 57,0	59,0 / 29,7	42,9 / 42,5

По целому ряду параметров зафиксированы отличия экономического сознания руководителей двух секторов экономики — государственного (N = 94) и частного (N = 141). Среди руководителей госсектора преобладают

идеи коллективизма, среди руководителей частного сектора установки на коллективизм и индивидуализм выражены одинаково (соответственно в процентах 54,3/37,2 и 47,9/46,4). Среди первых доминирует ценностное отношение к труду, среди вторых ценностный и инструментальный подходы уравнивают друг друга (58,5/38,3 и 47,9/47,1). Естественно, что в отношении к частной собственности положительных оценок заметно больше среди руководителей частного сектора (частную собственность как благо оценивают 53,8% руководителей госструктур и 71,8% частных). Что касается отношения к разделению общества на богатых и бедных, то среди руководителей в государственном секторе экономики преобладает отношение к нему как к временному явлению, подлежащему устранению, а среди руководителей частного сектора — как к нормальному, закономерному явлению (37,2/51,1 и 48,6/40,7). Среди руководителей госструктур по сравнению с руководителями частного сектора заметно больше доля тех, кто считает, что власть в нашем обществе защищает интересы всех без исключения граждан (соответственно 22,6% и 12,9%). Эти принципиальные расхождения в ценностных ориентациях между руководителями частного и государственного секторов, несмотря на общность должностного статуса, говорят о том, что частная собственность порождает, видимо, более реалистичные, прагматичные и рыночные подходы.

В процессе нашего исследования привлекли внимание и другие особенности экономического сознания экспертов, которые в большей или меньшей мере проступают в их оценке экономической культуры населения. Так, по социально-профессиональному признаку наиболее «прорыночными» являются ценностные ориентации экспертов — преподавателей вузов, а по возрастному — тех, кто имеет стаж работы до 5 лет. Именно эти категории экспертов (одна — в силу перспективного возраста, другая — по своей функциональной роли в формировании экономической культуры населения), или вернее, их ценностные установки, определяют в значительной степени контуры будущего экономического сознания всего населения. Интересный материал дало также сравнение оценок двух групп респондентов — тех, кто считает, что за годы независимости Украины экономическая культура нашего населения повысилась в значительной степени ($N = 86$), и тех, кто этот рост оценивает как незначительный ($N = 275$). Несмотря на то, что на вопрос о динамике уровня экономической культуры ответили лишь 57,9% экспертов, полученные данные позволяют судить об имеющихся тенденциях, а ценностные отличия указанных групп экспертов — о качественном смысле этого повышения, под которым подразумевается усиление в массовом сознании ценностей, связанных с индивидуализмом, частной собственностью, богатством и конкуренцией.

Обобщая мнения экспертов, можно констатировать, что в целом экономическая культура населения современной Украины находится на уровне ниже среднего. Среди различных составляющих экономической культуры выше всего эксперты оценивают экономическую осведомленность и профессионализм населения, ниже всего — соблюдение норм права и законов. Нормативно-правовая составляющая экономической культуры населения обесценена и в регуляции хозяйственной жизни уступает место морально-этической регламентации. Среди других характеристик экономической культуры, проявляющихся в экономическом поведении, оценки выше средних получи-

ли способность жителей Украины к адаптации, а также активность их жизненной позиции и потребность в экономических знаниях. Наиболее низкую оценку получила дисциплинированность населения. В экономическом мышлении и поведении людей доминирует прагматическая мотивация.

Экономическое сознание населения современной Украины имеет противоречивый, амбивалентный характер. Ценности прежней, социалистической системы хозяйствования переплелись с новыми, рыночными. Массовое сознание сегодня представляет достаточно благоприятную почву для формирования и коллективистской, и индивидуалистической культур. Ряд установок и ориентаций находится на этапе формирования. Одни тенденции — усиление здорового индивидуализма, восприятие позитивных сторон частной собственности и конкуренции — привносят с собой конструктивный, обогащающий культуру хозяйствования импульс. Другие, и прежде всего рост социал-дарвинистских настроений, вызывают деградацию человека и общества, разрушают культуру и социальность. В целом экономическая культура большей части населения Украины находится сегодня в стадии перехода от ценностей социоцентризма и трудового обоснования собственности к ценностям частнособственнического присвоения, когда жизненный принцип “иметь, чтобы быть” постепенно вытесняется принципом “быть, чтобы иметь”. При этом сами ценности присвоения из инструментальных превращаются в терминальные, смысложизненные, что усиливает поляризацию экономической культуры на две классовых разновидности — культуру олигархов и культуру бедных в своем большинстве наемных работников. Зафиксированное дихотомичное состояние общества, его явный раскол на сторонников и противников рыночной экономики говорит не только об амбивалентности массового сознания, но и о наличии противоположных социальных позиций, дальнейшее отслеживание которых крайне важно для определения возможных последствий их развития и противостояния.

Литература

1. Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Номо есопомісус сучасної України: Поведенський аспект. — К., 2004.
2. Українське суспільство 1999–2004. Моніторинг соціальних змін. — К., 2004.
3. Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін. — К., 2005.