

Олександр Сомик

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЦІННОСТЕЙ У КОНТЕКСТІ ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ

Oleksandr Somyk

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine

CLASSIFICATION OF VALUES IN THE CONTEXT OF DETERMINANTS OF ECONOMIC ACTIVITY

The work studied in detail the question of values in economics. The modern publications of economic researchers, in which values were analyzed. Separate definition of "value" and "value orientation" were given. The article attempts in understanding the values and orientations, justify their classification according to a behavioral economic approach. It is concluded that values are the driving force of not an only economic activity, but also the behavior of people in general. It is important for this study that studying the factors of human behavior, all behavioral manifestations are examined in the economic sphere and directly as an economic behavior, economic activity, and so on. An attempt is made to classify the values that should correlate with economic activity by directions.

Keywords: economics, economic activity, economic behavior, behavioral economics, value orientations, values.

Постановка проблеми. В сучасній економічній науці ціннісний фактор стає важливим елементом новітніх теорій. Все більше вчених-економістів звертається до дослідження та використання у своїх роботах поняття «цінності». Це обумовлено тим, що осмислення розуміння сутності цінностей дозволяє обґрунтувати та пояснити зміни в економічних процесах України та держав сучасності в цілому. Низка економічних невдач, що супроводжує, процес впровадження, здавалося б, прогресивних економічних реформ, спонукає науковців та практиків з різних галузей соціальних і поведінкових наук відшукувати нові механізми регулювання економіки. Сучасні тенденції осмислення суспільно-політичних та соціально-економічних процесів вказують на те, що науковці все більше звертаються до використання поняття «цінності» та з використанням, так званого ціннісного підходу, намагаються пояснити – чому все саме так, а не інакше. Вищевикладеним обумовлена актуальність тематики даного дослідження.

В останні роки провідні економісти зі всього світу досліджують проблематику людських цінностей та їх впливу на різні сфери життя суспільства, у тому числі – економічну поведінку окремих індивідів та суб'єктів економіки. У наукових працях, ціннісний підхід ще не є повністю викладеним, але багато сучасних економістів використовують його елементи. Одні дослідники звертаються до культурних цінностей, інші – до релігійних, дехто – до побутових й поведінкових, але існує ще багато різних ціннісних сфер людського життя, у кожній з яких можна виокремити ті чи інші різновиди цінностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних економістів, які враховували ціннісний фактор економічної поведінки людини слід виокремити таких: Д. Аджемоглу, Ш. Бегельсдаjk, Г. Беккер, М. Вебер, Д. Канеман, Р. Маселанд, Д. Робінсон, В. Сміт, Р. Тейлер, К. Фішер. Серед вітчизняних – Б. Данилишин, О. Пасхавер, Р. Шеремета, П. Шеремета та інші.

Мета статті. Мета статті полягає в поглибленні розуміння цінностей та ціннісних орієнтацій, обґрунтуванні їх класифікації відповідно до поведінково-економічного підходу.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до східноєвропейських країн, де капіталістичні принципи розвитку економіки не є такими потужними та розвиненими як у країнах

західної частини Європи. Процеси становлення принципів ринкової економіки в країнах Західної Європи впродовж історичного шляху розвинулись не одразу, шлях їх укорінення був досить поступовим. Зазвичай зміни завжди відбуваються поступово, якщо не враховувати такі події як Реформація в західно-європейських країнах у XVI ст. та Велика французька революція в кінці XVIII ст. – під час яких дуже швидко змінювались правила та цінності соціально-політичного життя тодішнього суспільства. Але на сході Європи процеси утворення правил суспільного буття були не такими швидкими як у західній частині. Економіст Б. Данилишин у своїх публікаціях зазначав, що населення та еліти східної Європи демонстрували тільки прагнення до зовнішнього блиску західної буржуазної цивілізації, але ніяк не прагнення до її фундаментальних цінностей, а саме цінностей у напруженій праці й технологічних інноваціях. Він наголошував, що в Європі перед тим, як почався процес класичного капіталістичного розширеного відтворення, спочатку відбулася моральна революція і аж ніяк не навпаки. Ці процеси деякий час йшли одночасно, що є природньо¹. Тобто, спочатку Ф. Аквінський, потім М. Лютер і Ж. Кальвін створили нову трудову етику, яка була прийнята населенням Європи, а вже тільки потім були створені й капіталістичні підприємства. З таких суджень та історичних фактів можна зробити висновок, що цінності – є обов'язковою умовою для формування того чи іншого соціально-економічного устрою, який в свою чергу повинен базуватися саме на цінностях суспільства. Якщо в суспільстві панують цінності ринкових відносин, то на базі таких цінностей побудується ринкова економічна модель, а інша форма устрою в таких умовах не буде успішною у своєму розвитку.

Б. Данилишин наголошував, що коли теоретично дієві реформи впроваджуються напоказ, для зовнішнього блиску, такий підхід не дає результатів, тому що для цього немає внутрішньої готовності, щоб приймати нові правила та нові цінності. «Наприклад, економіка багатьох країн світу, де реформи здійснювались напоказ – і це найбільш помітно в Латинській Америці, – перебувала в стагнації протягом 1980 – 1990-х рр. У реальності такі реформи нав'язувалися цим країнам у контексті старих способів політичної взаємодії. Тому навіть попри формальне впровадження реформ їх призначення перекручувалося або політики вдавалися до певних заходів для обмеження їх впливу. Це все можна проілюструвати «впровадженням» однієї з головних рекомендацій міжнародних інститутів щодо досягнення макроекономічної стабільності – забезпечення незалежності центрального банку. Ця рекомендація впроваджувалася або в теорії, а не на практиці, або підривалася іншими інструментами політики»². Наведемо ще один приклад з цієї роботи, в якому автори аналізують мікрорівень економічних та політичних процесів, знаходячи там причини економічного занепаду: «Малі ринкові невдачі є в усіх бідних країнах, стверджує цей підхід, наприклад, у системі освіти, охороні здоров'я й способі організації їхніх ринків. Це, без сумніву, правда. Однак проблема полягає в тому, що ці малі ринкові невдачі можуть бути лише верхівкою айсберга, симптомом проблем із глибшим корінням у суспільстві, що функціонує під екстрактивними інститутами. Саме тому не випадково бідні країни мають погані макроекономічні політики, не випадково їхні системи освіти не діють належним чином. Ці невдачі ринку не можуть бути зумовлені лише невіглаством. Виробники політики й чиновники, що мають діяти на основі згаданих гарних порад, можуть бути так само частиною цих проблем. Численні спроби виправити ці неефективні дії можуть отримати у відповідь опір, тому що ті, хто при владі, не боротимуться в перших рядах з інституційними причинами бідності»³. Вважаємо, що причиною спротиву суспільства на усіх рівнях реформам, які запроваджуються, можуть бути саме розбіжності між одними цінностями, що пропонуються цими реформами та іншими цінностями, що сповідуються в даному соціумі. Американські економісти Д. Аджемоглу і Д. Робінсон в роботі «Чому нації занепадають» роблять ґрунтовне дослідження, де аналізують різні причини економічного занепаду багатьох держав по всьому світу. Автори наголошують саме на важливості ціннісного фактору. Описані цінності в роботі «Чому нації занепадають» носять загальний характер, без уточнюючих характеристик, як наприклад, цінності свободи, ринкові цінності. Частіше всього цінності розглядаються як складові культури в її широкому розумінні. Це спонукає для подальшого більш ґрунтового дослідження питання цінностей в економічних процесах.

¹ Данилишин, Б. О. (2017). О гибкости в экономической политике. *LB.UA*.

<https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/362992_gibkosti_ekonomicheskoy_politike.html> (2019, липень, 22).

² Аджемоглу, Д., Робінсон, Д. (2016). *Чому нації занепадають*. Київ: Наш Формат, 431.

³ Там само.

Слід зазначити, що спершу поняття «цінності» широко було досліджено в соціально-психологічних науках. Для більш повного уявлення цього феномену ми повинні надати основні теоретичні узагальнення з точки зору соціальних та поведінкових наук стосовно понять «цінності», «ціннісні орієнтації». В соціальних та психологічних науках проблемами цінностей в різні часи займалися А. Адлер, Б. Ананьєв, М. Вебер, Е. Дюркгейм, Ф. Клакхон, А. Леонтьєв, А. Маслоу, Ф. Ніцше, Т. Парсонс, Г. Риккерт, М. Рокич, Ф. Стротбек, Ш. Шварц та ін.

Щоб розділити значення понять «цінності» та «ціннісні орієнтації» за змістом наведемо їх визначення у формулюваннях. «Ціннісні орієнтації (англ. Value orientations) – важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи щодо тих чи інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я, комфорт, пізнання, громадянські свободи, творчість, працю і т.і.)»¹.

Такі визначення цінностей дають словники психологічних термінів. З цих визначень ми констатуємо, що цінності – це ті або інші елементи духовної чи матеріальної сфери життєдіяльності людини, які є для неї цінними (або мають ціну).

Психолог Ж.В. Горькая пише про цінності наступне: «Як регулятори соціальних відносин, цінності задають критерії належного, бажаного для різних сфер соціальної активності через громадські чи групові установки і оцінки, імперативи і заборони, виражені в формі нормативних уявлень про добро і зло, справедливість, красу, чесність і так далі. На рівні індивідуальної свідомості, цінності є основою організації і управління життям та діяльністю людини, вони лежать в основі будь-яких оцінок і впливають на будь-які рішення людини»².

Такі визначення цінностей дають словники психологічних термінів. З цих визначень ми констатуємо, що цінності – це ті або інші елементи духовної чи матеріальної сфери життєдіяльності людини, які є для неї цінними (або мають ціну).

Психолог Ж.В. Горькая пише про цінності наступне: «Як регулятори соціальних відносин, цінності задають критерії належного, бажаного для різних сфер соціальної активності через громадські чи групові установки і оцінки, імперативи і заборони, виражені в формі нормативних уявлень про добро і зло, справедливість, красу, чесність і так далі. На рівні індивідуальної свідомості, цінності є основою організації і управління життям та діяльністю людини, вони лежать в основі будь-яких оцінок і впливають на будь-які рішення людини»³.

Узагальнюючи, можемо зробити висновок, що цінності – є рушійною силою поведінки людей в цілому. Саме для даного дослідження важливо, що вивчаючи чинники людської поведінки, всі поведінкові прояви розглядаються в економічній площині та безпосередньо як економічна поведінка, економічна активність, тощо.

Вважаємо за доцільне акцентувати увагу на термінологічних принципах визначень ціннісної сфери людської економічної поведінки (активності). Оперуючи поняттями «цінності» та «ціннісні орієнтації» маємо необхідність чітко визначити та відокремити ці терміни. Наведемо думку щодо цього питання Ш. Шварца: «В соціальних, психологічних і педагогічних дослідженнях використовуються як поняття цінності, так і поняття ціннісних орієнтацій. Однозначного розрізнення цих понять в літературі не простежується. Часто вони вживаються як рівнозначні. При вивченні характеристик суспільства, культури і окремих соціальних груп використовується термін «цінність». При вивченні окремих індивідів вживаються як поняття ціннісна орієнтація, так і поняття цінність. Під ціннісними орієнтаціями розуміється свій відбиток у свідомості людини цінностей, визнаних як стратегічні життєві цілі і загальні світоглядні орієнтири. Ціннісні орієнтації – це інтеріоризовані особистістю цінності соціальних груп»⁴. На основі узагальнення розглянутого еволюційного шляху розвитку поняття цінностей сформулюємо авторське бачення сутності поняття «цінності» (в економічній парадигмі). Цінності – це елементи духовної та (або) матеріальної сфер життєдіяльності, яким надається першочергове значення та які вважаються людиною вкрай необхідними для задоволення духовних або матеріальних потреб. Під цінностями мається на увазі весь спектр ресурсів, що можуть вважатися цінними та необхідним. Що ж стосується ціннісних орієнтацій, то цей термін

¹ Мещерякова, Б. Г., Зинченко, В. П. (2002). *Большой психологический словарь*. Москва: ОЛМА-ПРЕСС, 540.

² Немов, Р. С. (2007). *Психологический словарь*. Москва: ВЛАДОС, 472.

³ Горькая, Ж. В. (2014). *Психология ценностей: учебное пособие*. Самара: Самарский университет, 6.

⁴ Карандашев, В. Н. (2004). *Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство*. Санкт-Петербург: Речь, 5.

використовується для визначення вектору та його складових працюючого механізму людської активності. Ціннісні орієнтації – елемент світогляду особистості або групи людей, що визначає ті або інші переваги, необхідність та прагнення щодо виокремлених людських цінностей.

З метою використання поняття «цінності» у економічних дослідженнях та вивчення їх впливу на економічну поведінку вважаємо за доцільне систематизувати численну низку цінностей у певні групи та розробити відповідну класифікацію.

Перед тим як перейти до класифікації цінностей потрібно зауважити, що коли цінності впливають на економічну поведінку людини, то результати цієї поведінки не завжди будуть корисними з економічної точки зору, тобто очікувана раціональна поведінка з однаковою вірогідністю буде нераціональною – не принесе ніякої економічної користі. Соціоекономісти та інституційні економісти стверджували, що поведінкові та економічні закономірності, які економічна наука намагається відкрити, виростають з інших джерел, ніж поведінка, мотивована граничною корисністю¹. У нашому дослідженні окреслимо гіпотезу, відповідно якої повинні існувати кореляційні зв'язки між окремими цінностями (їх групами) та рівнем економічної активності, і якщо вона підтвердиться, в подальшому стане можливим прогнозування економічної успішності в різних соціо-економічних умовах (за умови домінування тих чи інших груп цінностей).

Вважається, що доцільно розрізнити цінності двох типів:

- 1) цінності суспільства і соціальних груп (соціальні цінності);
- 2) цінності особистості (індивідуальні цінності).

В методиці дослідження цінностей Шварца використана модель узагальнення людських цінностей та розподіл їх на десять основних ціннісних напрямків, які в сукупності повністю характеризують всі сфери особистості²:

- влада (соціальний статус, домінування над людьми і ресурсами);
- досягнення (особистий успіх в відповідно до соціальних стандартів);
- гедонізм (насолада або чуттєве задоволення);
- стимуляція (хвилювання і новизна);
- самостійність (самостійність думки і дії);
- універсалізм (розуміння, терпимість і захист благополуччя всіх людей і природи);
- доброта (збереження і підвищення благополуччя близьких людей);
- традиція (повага і відповідальність за культурні та релігійні звичаї та ідеї);
- конформність (стримування дій і мотивів, які можуть зашкодити іншим і не відповідають соціальним очікуванням);
- безпека (безпека і стабільність суспільства, відносин і самого себе).

Керуючись економічною спрямованістю нашого дослідження, безпосередньо пов'язаного з економічною активністю виділимо специфічні цінності, які на нашу думку пов'язані з економічною активністю (рис.1). При цьому зазначимо, представлені цінності з певним рівнем умовності можна розподілити на такі, що мають економічний характер, соціальний характер та особистісно-поведінковий. Отже, окремі з представлених цінностей можна віднести як до однієї, так й до іншої групи.

Зробимо спробу класифікувати цінності, які повинні корелювати із економічною активністю, за напрямками (рис. 2). Виділимо три групи.

1. Цінності соціально-економічної напрямку (відчуття свободи у виборі місця роботи; кваліфіковане та якісне виконання своєї роботи; стабільний дохід; дружні стосунки в робочому колективі; престижність місця роботи та посади).

2. Цінності життєво-побутового напрямку (любов та сімейне щастя, спілкування з друзями, мати вільний час для свого хобі, читання книг та відвідування культурних заходів).

3. Цінності предметно-матеріального напрямку (добробут близьких, матеріальна забезпеченість, власний автомобіль та житло, жити краще ніж інші, отримання соціальних грошових допомог).

¹ Бёгельсдейк, Ш., Масселанд, Р. (2016). *Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности*. Москва, Санкт-Петербург: Издательство Института Гайдара, 58.

² Карандашев, В. Н. (2004). *Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство*. Санкт-Петербург: Речь, 26.

<i>Цінності економічного характеру</i>	<i>Цінності соціального характеру</i>
▪ Господарча ініціатива	▪ Читання книг, відвідування кіно, театрів
▪ Бажання жити краще інших	▪ Заняття спортом
▪ Підприємництво	▪ Спілкування з друзями
▪ Матеріальна забезпеченість	▪ Сімейне щастя, любов, діти
▪ Добробут близьких	▪ Пріоритет інтересів окремої людини
▪ Зменшення вільного часу	▪ Безпека та захист з боку держави
▪ Життєзабезпечення	▪ Прагнення до свободи
▪ Накопичення інтелектуального капіталу	▪ Патріотичність
▪ Здатність йти на ризик	▪ Рівень довіри
<i>Цінності особистісно-поведінкового характеру</i>	
▪ Самостійність	
▪ Жага до влади	
▪ Особистісна відповідальність	
▪ Незалежність	
▪ Самодисципліна	
▪ Самооцінка	
▪ Гнучкість	
▪ Самоконтроль	
▪ Відповідальність	

Рис. 1. Структура цінностей, що визначають економічну активність людини

Отже, зробимо висновок, що з усього переліку цінностей можна виділити економічні цінності, які мають вплив на економічну активність (рис.2) та умовно поділити їх на три підгрупи: соціально-економічні, життєво-побутові, предметно-матеріальні.

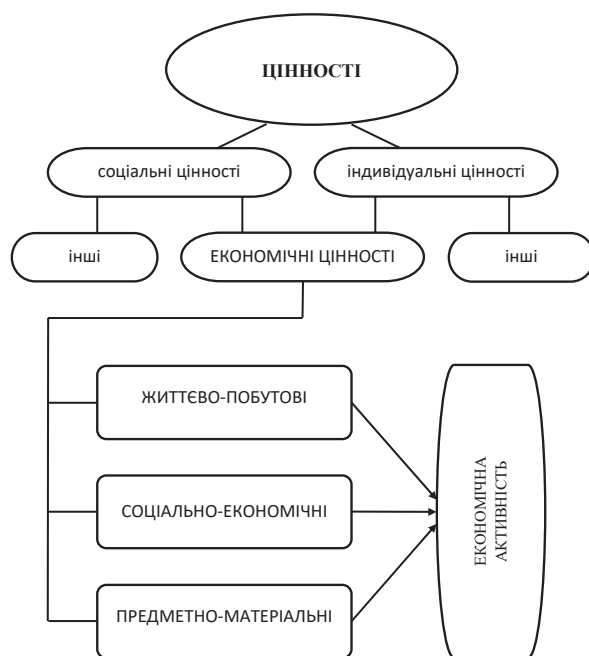


Рис. 2. Класифікація цінностей, що визначають економічну активність людини в умовах поведінкової парадигми суспільного розвитку

Розподіл на підгрупи в подальшому дасть змогу більш точно окреслити коло вагомих цінностей, які найсильніше впливають на економічну поведінку людини. Перспективи подальших досліджень порушеної проблематики пов'язані з прагненням експериментально довести або спростувати гіпотезу про кореляційний зв'язок впливу окремих цінностей людини на рівень її економічної активності в умовах поведінкової парадигми суспільного розвитку.

References:

1. Danilishin, B. (2017). O gibkosti v jekonomicheskoj politike [On flexibility in economic policy]. *LB.ua*. <https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/362992_gibkosti_ekonomicheskoy_politike.html> (2019, July, 22). [in Russian].
2. Adzhemorlu, D., Robinson, D. (2016). *Chomu nacii zanepadajut* [Why nations collapse]. Kyiv: Nash Format, 431. [in Ukrainian].
3. Meshherjakova, B.G., Zinchenko, V.P. (2002). *Bolshoj psihologicheskij slovar* [Big psychological dictionary]. Moscow: OLMA-PRESS, 540.
4. Nемов, R.S. (2007). *Psihologicheskij slovar* [Psychological dictionary]. Moscow: VLADOS, 472.
5. Gorkaja, Zh.V. (2014). *Psihologija cennostej: uchebnoe posobie* [Psychology of values: study guide]. Samara: Samarskij universitet, 6.
6. Karandashev, V.N. (2004). *Metodika Shvarca dlja izuchenija cennostej lichnosti: koncepcija i metodicheskoe rukovodstvo* [Schwarz technique for studying personal values: concept and methodical manual]. Saint Petersburg: Rech', 5.
7. Bjogelsdejk, Sh., Masseland, R. (2016). *Kultura v jekonomicheskoj nauke: istorija, metodologicheskie rassuzhdenija i oblasti prakticheskogo primenenija v sovremennosti* [Culture in economics: history, methodological reasoning and areas of practical application in modern times]. Moscow, Saint Petersburg: Izdatelstvo Instituta Gajdara, 58.