

ОЛЕГ ДЕМКІВ,

кандидат соціологічних наук, науковий співробітник Інституту соціології НАН України, асистент кафедри історії та теорії соціології Львівського національного університету ім. Івана Франка

ЛІДІЯ КОНДРАТИК,

асистент кафедри історії та теорії соціології Львівського національного університету ім. Івана Франка

Економічна моральність українського суспільства у загальноєвропейському та внутрішньорегіональному вимірі¹

Abstract

In search of a conceptual framework of the study of economic morality the authors have decided on theoretical and methodological foundations of neoinstitutionalism, social capital theory, critical works on the sociology of deviant behavior, and differentiation between high and ordinary morality by P. Berger and T. Luckmann.

Economic morality is explained as a stable ingrained complex of behavioral imperatives that organize social reality within the dichotomy structure imparting complementary symbolical meaning to social interaction in the sphere of economy.

This inquiry is based also on the reinterpretation of the phenomenon of morality, as well as on the Durkheim's principle of the differentiation between norm and deviation according to the statistical occurrence of specific forms of social behavior.

¹ Автори висловлюють щирю вдячність Є.Головасі, А.Горбачику, І.Кононову, Н.Черниш, В.Сусяку та В.Середі, без коментарів та доброзичливої критики яких ця розвідка не була б можливою.

Вступ

Поняття “економічна моральність”, винесене у заголовок цієї статті, є, поза сумнівом, небездоганим з низки причин, зокрема з огляду на складність соціологічного дослідження етичної проблематики. На цю складність дуже чітко вказано у праці російського соціолога Г.Батигіна “Чому неможлива соціологія моралі” [1]. Низка аргументів підтверджує “неможливість” соціологічного дослідження моралі. Найвагомим із них є те, що носієм моралі зазвичай є “я” чи, зрештою, “ми”, а носієм аморальності “вони”. Така особливість людської психіки, на яку вказує Г.Батигін, є настільки ж універсальною, наскільки універсальним є механізм, за яким про вчинки інших люди судять за наслідками, натомість, про свої дії — за мотивами. Відтак, соціологія моралі буцімто неможлива...

Наукова валідність поняття “економічна моральність” піддається сумніву і в контексті тривалої й незавершеної дискусії щодо ролі ціннісних орієнтацій в економічній діяльності індивіда та співвідношення ціннісно-нормативної системи суспільства із його економічною ефективністю, який є настільки широким, що навіть побіжний огляд виходив би далеко за формат цієї розвідки. Зазначимо лише, що в межах цієї дискусії лунали й такі інтерпретації, згідно з якими поняття “економічна моральність” є науково неспроможною спробою “поєднати коня й тендітну сарню”. Водночас сама лише наявність соціологічної рефлексії з приводу моралі дає підстави порушувати питання про те, яким чином соціологія моралі є можливою.

Нашою метою є, по-перше, переформулювання поняття “економічна моральність” у підвладних соціологічному дослідженню категоріях та конструювання відповідних теоретико-методологічних рамок студіювання даного явища і, по-друге, застосування вказаної теоретичної конструкції в опрацюванні емпіричного матеріалу, а саме даних “Європейського соціального дослідження” (хвиля 2004–2005 років)¹. Завважимо, що знахідки, виявлені у межах нашої розвідки, особливо в її емпіричній частині, мають характер гіпотез і можуть бути підтвержені або спростовані тільки на підставі лонгітюдних досліджень і верифікації їхніх результатів із залученням широкого спектра соціологічних методів.

Яким чином є можливою соціологія економічної моралі?

Мораль ... це те, як люди хотіли б, щоби функціонував світ, тоді як економіка — це те, як він насправді функціонує.

С.Д.Левіт, С.Дж.Дабнер [3, с. 13]

¹ Далі — ЄСД 2004–2005 [2]. База даних дослідження є доступною завдяки Норвезькій службі бази даних із соціальних наук (The Norwegian Social Science Data Services). Керівник проекту — професор Лондонського університету Р.Джовел.

*...Правила ринку функціонують лише тоді,
коли існує моральний консенсус, який підтримує їх.
Дж.Ратцінгер [4, с. 200]*

Цитати, обрані для епіграфа, представляють протилежні позиції в оцінці співвідношення ціннісно-нормативної системи суспільства із його економічною ефективністю. Перший епіграф — цитата із книги, визнаної Американською асоціацією розповсюджувачів книжок бестселером 2006 року, є чудовим зразком того, що В.Радаєв назвав економічним імперіалізмом, маючи на увазі поширення пояснювальних моделей та методів економічної науки на інші, нетрадиційні для неї, об'єкти дослідження [5, с. 6], або зразком використання економічного підходу з метою створення “теорії всього” [6, с. 169]. Автори вказаної праці дотримуються панівних у західній і, навіть більшою мірою, у вітчизняній економічній теорії та практиці уявлень про економічну поведінку індивідів як таку, що зазнає впливу тих чинників, які підвладні вимірюванню за допомогою інструментарію економічної науки. Як зазначає з цього приводу вітчизняний дослідник В.Леонов: “Оперуючи чітко калькульованими категоріями доходу і прибутку, економісти, як правило, розглядають питання мотивації із суто прагматичного боку ... у підґрунтя економічної теорії був закладений постулат, згідно з яким абсолютна більшість людей керуються утилітарними стимулами, породженими необхідністю задоволення матеріальних потреб” [7, с. 135].

Друга цитата запозичена нами із праці кардинала Джозефа Ратцінгера, більш відомого під іменем Папи Римського Бенедикта XVI, датованої 1986 роком і відомої як один із тих текстів, що вплинули на формування сучасної соціальної доктрини католицької церкви. Часовий відрізок між публікацією двох текстів становить 20 років, що є гарною ілюстрацією тривалого і незавершеного характеру згадуваної дискусії. Водночас, гадаємо, якщо ми метафорично порівняємо економічну теорію й теологію, — а саме до цих дисциплін мають стосунок вказані праці, у їхньому баченні взаємозв'язку ціннісно-нормативної системи із економічною поведінкою — із воцаренням у пустелі тих, хто не чує одне одного, а, можливо, й перебувають у різних пустелях, ми матимемо куди більше підстав, аніж для того, щоб говорити про наявність справжньої дискусії, в перебігу якої обидва дискусанти, принаймні, реагують на аргументи опонента.

Нам видається, що місцем зустрічі, або медіатором взаємодії таких заочних співрозмовників може стати саме соціологія. Річ у тому, що від самого початку свого конституювання соціологія містила принаймні дві складові, які, певною мірою, уподібнюють її, з одного боку, економічній теорії, а з іншого боку — теології. Таке уподібнення, яке виявляється в одночасному існуванні та конвергенції в межах соціології двох традицій, нормативістської та позитивістської, вможливило налагодження широкого міждисциплінарного діалогу, спрямованого на адекватне пізнання соціальної реальності.

Проблематика ціннісно-нормативних підстав економічної ефективності суспільства в контексті інтеграційних та дезінтеграційних процесів у

ньому була однією з центральних у класичній соціології. Як зазначає з цього приводу Н.Луман, чільний представник класичної соціології Е.Дюркгайм “одразу сприймав цю дисципліну як таку, що має розглядати питання адаптації моральної солідарності до соціальних наслідків прогресування поділу праці”, а нормативістська традиція в соціології, пов’язана з іменем цього класика, виразняється в такому імперативі: “... принциповою метою соціології має бути пропонування нових форм моральної солідарності... справа соціології, відтак, не в тому, щоб дотримуватися моральних директив, а в тому, щоб створювати норми” [8, с. 28]. Пізніші автори, такі як К.Маркс, М.Вебер та Г.Зімель, творчість яких досі впливає на траєкторію розвитку сучасної соціології, були тою чи тою мірою стурбовані дезінтеграційними, деморалізаційними наслідками індустріальних трансформацій у сучасних суспільствах і можливостями “реморалізації” цих суспільств. Наскрізність вказаної проблематики у соціальній теорії від часів її конституювання як наукової дисципліни до сьогодення ілюструє хоча б той факт, що один із найбільш цитованих сучасних соціологів, З.Бауман, висловлює занепокоєння тим, що поширення цінностей вільного ринку призвело до конкретизації індивідуалістичних тенденцій та поставило під сумнів соціальні й етичні основи суспільств [9].

Інакше кажучи, нормативістська традиція в соціології полягає в тому, що нормативність із об’єкта дослідження перетворюється на один із його методологічних принципів. Цитований вище Н.Луман відкидає нормативізм як методологічний принцип, адже таким чином “соціологія набуває статусу суду вищої інстанції”, натомість “Е.Дюркгайм бачить, що це суперечить вимогам свободи... й робить вибір на користь науки і на шкоду свободі. Таке рішення є явно неприйнятним сьогодні. ...[Навіть така] постановка питання є непринятною” [8, с. 28]¹. Слід зазначити, що в сучасній соціології представлені як близькі до Луманового бачення критичні інтерпретації нормативної ангажованості соціології (цю позицію посилює загальний соціальний контекст “відмови від нормативності”, характерний для сучасних високорозвинених суспільств [10]), так і протилежні уявлення, найвизначнішим прихильником яких є Ю.Габермас, автор теорії комунікативної демократії, критикованої постмодерністськими авторами за пропагування ціннісно-нормативного диктату тих груп, що домінують у суспільстві, та, відповідно, ексклюзії маргінальних груп [11, с. 328]. Так чи інакше, наявність окресленого вище дискусійного поля вже є достатнім доказом

¹ Інтерпретація норми, а відтак і моралі, в Е.Дюркгайма має у підґрунті суто “статистичні” критерії: поведінка, найбільш поширена у суспільстві і є такою, що не лише відповідає нормі, а й формує її. У цьому сенсі годі й говорити про нормативізм як методологічний принцип творчості Дюркгайма. Водночас рівень абстракції, на якому викладає свої погляди Н.Луман, дає змогу йому перебувати над питаннями оцінки конкретно-політичних процесів, а отже, визначати творчість Дюркгайма як таку, що має своїм методологічним принципом нормативізм. Ідеї Е.Дюркгайма, як і вся подальша соціологічна традиція, тягнуть до конкретно-управлінських проєкцій, а імперативом для них є загальносуспільне благо, що неминуче вимагає ціннісної ангажованості від дослідника, котрий хотів би бачити прикладні наслідки своїх наукових пошуків.

існування нормативістської традиції у межах соціології. Власне нормативістська соціологічна традиція як проекція у наукову сферу того, “як люди хотіли б, щоби функціонував світ”, дає підстави сподіватися на можливість успішного міждисциплінарного діалогу (і навіть взаємного збагачення, як буде продемонстровано далі) із такою вкрай нормативістською дисципліною, як теологія.

Міждисциплінарний діалог соціології й економічної теорії має не менш насичену та складну історію, деякі факти з якої недооцінюються сучасними представниками обох дисциплін. Як зазначає А.Сеєр, класична політична економія наголошувала важливість моральних чинників, а не інструментальної прагматичної раціональності у конституюванні економічних систем; вона інтерпретувала економічну дію як таку, що є переплетеною з неекономічними соціальними відносинами та вкоріненою в них¹. Доказом цієї тези А.Сеєр вважає, зокрема, те, що один із засновників вільноринкової моделі організації економіки та класичної ідеології лібералізму Адам Сміт водночас є автором праці “Теорія моральних почуттів”, яку сам Сміт вважав своїм найважливішим твором [12]. Із часом у межах політичної економії відбулася генеза, спричинена народженням сучасної економіки, центральним моментом якої є формальні інститути та формалізована взаємодія. Відтак сформувалася ідея автономності та внутрішньої логіки економічної дії, яка у своєму логічному продовженні породила ідею про адекватність економічного підходу до аналізу соціальної дії взагалі.

Окреме поле дискусії у міждисциплінарному економіко-соціологічному дискурсі стосується аргументації та контраргументації вказаної тези. Якщо стосовно традиційної економічної теорії такими зразками є згадані вище спроби створення “економічної теорії всього”, то соціологічну контраргументацію представляє, зокрема, праця М.Зафіровскі “Ретельний розгляд економічного підходу до людської поведінки: огляд аргументів на користь автономності соціальної дії” [13]. Як гадає автор, економічний підхід до соціальної поведінки хибує тим, що поширює пояснювальну здатність економічних чинників на ті поля соціальної реальності, існування яких визначають інші, неекономічні структури. Деталізуючи думку автора, доцільно вдатися до інтерпретації, згідно з якою поняття “соціальна структура” стосується як “правил” (Е.Гіденс) та “ментальних структур” (П.Бурдьє), так і “ресурсів” (Е.Гіденс) та “світу об’єктів” (П.Бурдьє). І в першому, і в другому тлумаченні “правила” та “ментальні структури” є культурними і символічними формаціями мікро- і макрорівня (вони обмежують акторів “внутрішньо”), а “ресурси” та “світ об’єктів” структурують соціальну дію індивідів ззовні. Власне, одним із перспективних теоретичних підходів у подальшій концептуалізації предмета нашої розвідки є теорія соціальної топології П.Бурдьє з його увагою до факторів розгортання соціальної реальності, які сприймаються через рядоутворювальну категорію “капітал”. Саме

¹ Термін “вкоріненість” (англ. — *embeddedness*) увів у науковий обіг М.Грановетер, представник неінституціоналістського напрямку сучасної економічної соціології, про який ітиметься далі.

в межах теорії соціальної топології презентовано теоретичну інтерпретацію, яка описує і відносну автономність різних полів соціальної реальності, і складний їх взаємозв'язок через стійкі, відтворювані механізми конвертації різних форм капіталу.

Поряд із окресленою вище дискусією у межах так званої нової економічної соціології формується зустрічний щодо економічного імперіалізму (в сенсі поширення на нетрадиційні предметні поля) і протилежний за змістом неінституціональний підхід. Коріння цього підходу сягає класичної соціології, зокрема, веберівської універсальної класифікації типів соціальної дії, понять “резидуї” та “деривативи” В.Парето, які можна інтерпретувати як перші спроби соціологічної експансії у сферу економічної теорії. Вказані приклади певною мірою легітимують використання поняття “економічна моральність”, проте згадувана дискусія далека від завершення. Один із представників нової економічної соціології Л.Тевено з цього приводу зазначає: “Протиставлення понять “соціальна норма” і “раціональність” розмежовує соціологів та економістів на два протиборчі табори, які відрізняються способами опису людської поведінки... це протиборство зумовлює їх взаємне ігнорування і спроби поділу зон впливу” [14, с. 89].

Інакше кажучи, міждисциплінарність у дослідженні економічної поведінки поки що, за нечисленними винятками, обмежується маркетинговими дослідженнями, які, втім, являють собою радше поверхове й “безпроблемне”, але настільки ж позбавлене справжнього міждисциплінарного діалогу запозичення напрацювань, у даному разі методів, однієї дисципліни з боку іншої¹. Як зазначає з цього приводу К.Трігілья: “Сучасна економічна політика може варіювати від моделі *laissez-faire*² до [схвалення] втручання держави. Проте обидві ці орієнтації поділяють спільне бачення економічної поведінки: ... [яка] стосується самодостатніх та соціально ізольованих акторів. Роль соціальних відносин та соціальних мереж у жодному випадку не розглядається як можливий об'єкт політики” [15, с. 46]. Таким чином, надмірно жорсткий міждисциплінарний поділ онтологізує те, що існує суто як ідеальний тип – homo economicus, людина економічна. Такий підхід вириває акторів з їхнього структурного контексту, а відтак, нехтує власне соціальною структурою, або, точніше, тим, що М.Грановетер, один із найвпли-

¹ Слід визнати, що певні методологічні проблеми у дослідженні економічної дії є спільними для економічної теорії та соціології. Досліджуючи індивідуальні консьюмеристські преференції (економічна наука) чи загалом ціннісні орієнтації (соціологія), обидві науки схильні раціоналізувати носіїв проблемної ситуації, раціоналізувати індивідів, сприймати їхні орієнтації як такі, що повинні бути несуперечливими та цілісними. Крайнощами на осі уявлень про ступінь цілісності ціннісних орієнтацій індивідів є, з одного боку, образ свідомості як потоку, представлений найповнішою мірою не в соціології, а в літературі та створений такими авторами, як М.Пруст та Дж.Джойс, а з іншого боку, словами Ф.Ніцше, аполонійський (раціональний, впорядкований і несуперечливий) образ свідомості респондента чи учасника економічної взаємодії.

² Вимога щодо невтручання держави в економічне життя – гасло фритредерів Англії та Франції (XVIII–XIX ст.).

вовіших авторів, які представляють неінституціональний підхід у соціології, назвав вкоріненістю економічної дії у соціальні структури. Слід зазначити, що песимістичну інтерпретацію стану міждисциплінарного діалогу щодо цієї проблематики не поділяє, зокрема, російська дослідниця М.Шабанова, яка вважає, що: “Сьогодні й серед економістів зростає розуміння того, що людина — істота цілісна, й уявлення про єдиність її ролі, як споживача благ чи постачальника праці, абстраговане від всіх інших боків її життя, значно збіднює економічний аналіз” [16, с. 12]¹.

Так чи інакше, вищевикреслений предмет викликав дискусію, яка врешті призвела до формування у межах західної, передусім американської, соціології теоретико-методологічної позиції неінституціоналізму. Саме в межах цього напрямку ми схильні шукати необхідне теоретичне підґрунтя для подальшої аплікації поняття “економічна моральність” у компаративний аналіз економічної ефективності різних суспільств. У межах цього напрямку існує широкий спектр думок: від позиції одного із засновників математичної соціології Г.Вайта з його мережним детермінізмом до ідей П. Ді Маджіо щодо аналізу культурних структур [19]. Разом із тим низка спільних принципів дає підстави використовувати щодо цих підходів спільний термін та називати їх неінституціоналізмом. Своєрідна інтерпретація соціальних інститутів є базовою підставою для такого об’єднання. Один із найвпливовіших представників неінституціоналізму Н.Флігстін, визначаючи предмет неінституціональних теорій, зауважує, що певні як соціологічні, так і економічні теорії оперують терміном “поля” для опису ситуації, коли організовані групи акторів спільно визначають свої дії. Предметом неінституціоналізму є те, як ці поля виникають, стабілізуються і трансформуються. Дослідження правил функціонування полів та виникнення комплексів соціальних практик, які регулюють функціонування цих полів і є центральним предметом неінституціоналізму в усіх його версіях [20, с. 31]. Згідно з Н.Флігстіном, низка чинників актуалізують культурний вимір розгортання полів соціальної реальності. Поля конститууються у ситуації вже наявних соціальних практик — формальних чи неформальних, девіантних чи конвенційних, інституціоналізованих, тобто включених у структуру стійкого комплексу соціальних практик чи ні. Культурно детермінованими можна вважати також когнітивні рамки, які допомагають індивідам вирішувати, що відбувається і що слід робити, і в цьому сенсі близькі до того, що мав на увазі П.Бурдьє, використовуючи поняття габітус [20, с. 43].

¹ Очевидно, найвпливовішими представниками економічної теорії, які підтверджують висновок М.Шабанової, є Г.Мюрдаль та Е. де Сото. Перший з указаних авторів, лауреат Нобелівської премії з економіки, представник інституціональної теорії модернізації країн, що розвиваються, наголошував на необхідності врахування культурно детермінованих ціннісних орієнтацій у дослідженні перспектив запозичення окремих західних інститутів і перспектив економічного розвитку взагалі [17]. Другий автор, Е. Де Сото, підкреслює важливість інституту права власності у відтворенні відносної бідності та багатства країн світу [18].

Отже, постає запитання: чи можна інтерпретувати економічну моральність як стійку, відтворювану систему уявлень про прийнятне і неприйнятне, яка є “правилом” функціонування економічного поля соціальної реальності? Наша відповідь на це запитання є ствердною. Ми схильні інтерпретувати моральність загалом як одне із “правил”, одну з “ментальних структур”, яка структурує розгортання соціальної реальності (як у разі її дотримання, так і в разі її порушення) через механізми формального та неформального підкріплення з боку інших структур та діючих індивідів¹.

Мораль у формі імперативів, що стосуються типових ситуацій вибору, вказує на спосіб дії, який може мати іншу, так би мовити, самореферентну цінність на відміну від вибору, ґрунтованого на калькуляції ризиків і переваг, зисків і втрат відповідно до моделі homo economicus. Тут не йдеться про те, що мораль як “правило” у неінституціональному сенсі слід розуміти суто як дотримання змісту конкретних імперативів. Мораль на необхідному науковому рівні абстракції слід розуміти як стійкий комплекс поведінкових імперативів, який зорганізовує соціальну реальність у межах дихотомічної структури, надаючи додаткового символічного значення актам соціальної взаємодії.

Поняття моральності передбачає можливість проведення розмежування між моральним і аморальним, прийнятним і неприйнятним, а також можливість існування моралі вищого та нижчого рівня. Ми виходимо з того, що незбіг між “високою” та “повсякденною” мораллю, в термінах Й.Бергмана та Т.Лукмана, є радше правилом, ніж винятком. Водночас існує, так би мовити, межа прийнятності таких відхилень, межа, яку можна порівняти з межею між соціальною девіацією і патологією — перша відіграє важливу роль у відтворенні норм, функціональні ж наслідки соціальної патології є несумірними з її дисфункціональними наслідками, і тому соціальна патологія є неприйнятною не лише з погляду буденної чи ідеологізованої ціннісно-ангажованої свідомості, а із погляду ціннісно-нейтрального наукового аналізу.

Таким чином, Й.Бергман та Т.Лукман вказують на внутрішню структуру явища моралі. Другим важливим моментом у поглибленні концептуалізації економічної моральності є аналіз зовнішньої структури цього явища, яка стосується носіїв моральних орієнтацій. У цьому сенсі ми вважаємо доцільним залучити концепцію групової моралі, започатковану теологом Р.Ніебуром у роки Другої світової війни. Згідно з Р.Ніебуром, стандарти групової поведінки, тобто партикулярна мораль, часто суперечать, так би

¹ Значимо, що в межах цієї розвідки ми не вживаємо поняття “мораль” та “моральність” як відмінні за значенням, що відповідало б філософській традиції, започаткованій Г.В.Гегелем. Підстави для цього дає сама українська мова, у межах якої немає розмежування, адекватного розмежуванню між російським “мораль” і “нравственность”. Для позначення відмінності між суспільним та індивідуальним, між історично сформованою системою уявлень про норми поведінки, характерною для суспільства в цілому (як є характерною для суспільства в цілому суперкультура) і суб’єктивно-індивідуальними уявленнями про норми поведінки ми, слідом за Й.Бергманом та Т.Лукманом, вживаємо поняття “висока мораль” і “повсякденна мораль”.

мовити, універсальній моралі, адже “група є більш зверхньою, лицемірною, орієнтованою на себе і безжалісною у досягненні цілі, ніж індивід”. У сучасних поглиблених версіях концепції стверджується, що “вороже ставлення до індивідів з-поза меж групи може не лише бути прийнятним, а й винагороджуватися та бути морально санкціонованим... [адже] міжіндивідуальні взаємодії регулюються моральним кодом, який заохочує чесну поведінку, спрямовану на співпрацю, ... [натомість] моральні коди, які регулюють міжгрупову взаємодію, не вимагають доброзичливої поведінки стосовно тих, хто не є членами групи”. Групова моральність змушує індивідів чинити те, що є кращим для їхньої групи, незалежно від того, якою мірою можуть постраждати ті, хто перебуває за її межами [21]. У межах цієї перспективи фокус уваги, а з ним і відповідальність за дії, вчинені індивідом, переносяться на особливості ментальних структур, у рамках яких діють індивіди. У цьому сенсі доречно згадати про одну з найцікавіших перспектив у сучасній соціології девіантної поведінки, а саме дослідження організаційних девіацій. Ця перспектива зосереджується на соціальних структурах, а конкретніше — формальних та неформальних організаціях, які через такі свої характеристики, як організаційна культура, стають потужним девіантогенним середовищем¹. Корупція, сексуальні домагання на робочому місці, дідівщина і навіть етнічні чистки є об’єктами уваги під кутом зору цієї теоретичної перспективи [23].

Поза сумнівом, суб’єктом соціальної дії завжди залишаються конкретні індивіди. Натомість протиставлення групової та індивідуальної моральності передбачає два протилежні ідеальні стани: один — коли індивід сприймає запропоновану чи нав’язану групою логіку, або, інакше кажучи, схему нормалізації, тобто інтерпретації, яка дає змогу індивідові не проблематизувати порушення норми. Інший ідеальний стан — коли індивід не відчуває безпосереднього тиску групи. Перший стан знімає з індивіда відповідальність за його вчинки, що суперечить, наприклад, твердженню екзистенціалістів про те, що людина є вільною завжди, адже завжди може обирати принаймні те, жити їй чи померти. Другий із цих ідеальних станів нехтує ціннісною соціалізацією, наслідком якої є постійна присутність у свідомості кожного індивіда “внутрішнього іншого”, наприклад референтної групи. Задовільною для нас інтерпретацією групової моралі є така, згідно з якою, групові уявлення про межі прийнятної поведінки є суттєвими настільки, що можуть бути емпірично відмежовані від уявлень, поширених за межами групи, що дає підстави для припущення про відмінності у взаємодії (зокрема в економічній) у межах і за межами своєї групи.

Ця перспектива є важливою для створення цілісної концептуалізації економічної моралі, адже завдяки концепції групової моралі ми маємо змогу включити у теоретичні рамки дослідження напрацювання теорії соціально-

¹ Співзвучною із цією перспективою у дослідженнях девіантної поведінки є теологічна концепція “соціального гріха”. Поняття “соціальний гріх” означає ті “створені людиною структури, які ображають людську гідність і змушують людей терпіти пригноблення, експлуатацію та маргіналізацію” [22].

го капіталу, яку водночас є підстави віднести до неоінституціонального напрямку в сучасній соціології¹. Концепції групової моралі відповідає розмежування на об'єднавчий (англ. — bonding) та сполучний (англ. — bridging) соціальний капітал, запропоноване Р.Патнемом [24]. Об'єднавчий соціальний капітал — термін, який описує соціальні зв'язки у межах відносно гомогенної групи. Натомість, термін “сполучний соціальний капітал” стосується зв'язків у межах нещільної (у різних значеннях — від міри географічної близькості до ступеня емоційної забарвленості) мережі. Такі зв'язки слабші й більш диверсифіковані, проте, як стверджує Р.Патнем, важливіші у процесі вертикальної соціальної мобільності. Якщо рівень об'єднавчого соціального капіталу позитивно корелює з такими характеристиками особистісної соціальної мережі, як сила зв'язків між її членами, емоційна залежність між ними, щільність мережі, то рівень сполучного соціального капіталу негативно корелює з гомогенністю елементів особистісної мережі та з її щільністю [25]. Окрім цих “видимих” характеристик вказаних типів соціального капіталу, у них є й латентні особливості, які становлять інтерес у контексті зв'язків із концепцією групової моральності. Так, об'єднавчий соціальний капітал має тенденцію відтворювати гомогенність групи, сприяючи її закритості. Інакше кажучи, об'єднавчий соціальний капітал пов'язаний з явищем соціальної ексклюзії, тоді як сполучний може поєднувати індивідів з різних соціальних груп, створюючи основи універсальної солідарності у суспільстві.

Слід зазначити, що апеляції до теорії соціального капіталу зустрічаються у контексті, подібному до того, про який йшлося на початку статті, а саме у рамках дискусії щодо соціальних факторів індивідуальної економічної поведінки й економічної ефективності суспільства в цілому. Як зазначає один із колишніх керівників Світового банку і один з найбільш жорстких критиків діяльності МВФ Дж.Стігліц: позиція ігнорування соціальних факторів економічної поведінки виявляється, зокрема, у діяльності транснаціональних глобальних фінансових інституцій. Дж.Стігліц пише: “Посадовці... не впоралися з оцінкою соціального контексту перехідних економік. Ринкова економіка передбачає безліч економічних відносин — обмінів. Чимало з цих обмінів містять елемент довіри... Якщо особа не виконує своїх контрактних зобов'язань, то її можуть примусити до цього... Але у країнах зі зрілими ринковими економіками й належним рівнем інституціональної інфраструктури тільки у поодиноких випадках вдаються до судового розв'язання суперечок... Економісти часто називають те, що підтримує єдність суспільства, “соціальним капіталом”... Зосередження МВФ на питаннях макроекономіки, особливо на інфляції, призвело до того, що він відсунув убік питання бідності, нерівності та соціального капіталу” [26, с. 158–159].

¹ Певний шерг дослідників, причетних до формування неоінституціонального напрямку в соціології, такі як М. Грановетер, Р.Барт, Г.Вайт, П. Ді Маджіо, А.Портес та П.Бурдье, причетні також до формування теорії соціального капіталу.

У наведеній цитаті автор акцентує увагу на одному із джерел соціального капіталу. Це — довіра, а конкретніше, так звана, мережна довіра, що виникає внаслідок дії системи заохочень і санкцій у межах мережної структури, які можуть мати як матеріальні, так і нематеріальні наслідки. Проте це джерело соціального капіталу не є єдиним. Як зазначають А.Портес та Дж.Сенсенбренаер, системний розгляд соціального капіталу вказує на чотири можливі джерела його формування¹. Одним із джерел соціального капіталу вказані автори називають ціннісну орієнтацію, імператив, засвоєний у процесі соціалізації. Основи соціологічного дослідження цього джерела соціального капіталу закладені у веберівському дослідженні протестантської етики та функціоналістській теорії соціалізації. Як зазначають А.Портес та Дж.Сенсенбренаер, ціннісна орієнтація стимулює поведінку, керувану не лише егоїстичними мотивами, а тому сприймається як ресурс. Понад те, для позначення цього джерела соціального капіталу А.Портес та Дж.Сенсенбренаер використовують термін “моральний імператив” [27, с. 1327–1328].

Міркування цих авторів дають підстави пов’язувати розв’язання низки проблем теорії соціального капіталу з інтеграцією до його концептуалізації поняття економічна моральність. Це, зокрема, стосується двох аспектів: ціннісно-нормативної складової соціального капіталу та його тіншового, небажаного різновиду, який позначається цілою низкою термінів: негативний, антисоціальний, неконвенційний. Інтеграція поняття “економічна моральність” до концептуалізації соціального капіталу, на нашу думку, може сприяти заповненню цих “білих плям”. Так, якщо говорити про ціннісну складову, то тут загальні положення теорії соціального капіталу відсилали до ідеального типу “громадянських цінностей”. Однак громадянські цінності є, певною мірою, дискусійним питанням. Ця дискусія, зокрема, дістала відображення у лібертаріанській філософії права і стосується комунітарної та ліберальної інтерпретації громадянських цінностей².

У межах досліджень із близької до нашої тематики існує згода щодо прямого взаємозв’язку між рівнем соціального капіталу та економічним добробутом. Щоправда, у операціоналізації соціального капіталу дослідники або обмежуються питанням про генералізовану довіру, як це робить Д.Гальперн [29], або, як П.Норіс, зазначають, що така кореляція більшою мірою простежується з довірою, а не, наприклад, з мережами добровільних організацій, тобто вважають, що суспільства, у яких люди більше довіряють одне одно-

¹ Класифікація джерел соціального капіталу міститься у спільній праці А.Портеса та Дж.Сенсенбренаера “Вкоріненість та імміграція: нотатки щодо соціальних чинників економічної поведінки” [27]. Сама назва цієї статті чітко вказує на зв’язок із працею М. Грановетера “Економічна дія та соціальна структура: проблема вкоріненості” та позиціонує цю працю як таку, що належить до неоінституціонального напрямку в соціології [28].

² Слід зазначити, що громадянські цінності — це елемент теорії соціального капіталу, який є найменшою мірою ціннісно нейтральним. Інакше кажучи, це саме той елемент теорії соціального капіталу, який несе на собі відбиток політичного контексту походження цієї теорії.

му, є суспільствами з найвищим рівнем об'єктивного добробуту [30]. Використовуючи базу даних “Європейського соціального дослідження” (хвиля 2004–2005 років), ми виявили, що існує надзвичайно сильна кореляція між середньою за шкалою генералізованої довіри й індексом людського розвитку ($r = 0,718$)¹.

Окреслені вище теоретичні рамки інтерпретації економічної моралі можуть бути застосовані в дослідженні сучасного українського суспільства. Видається очевидним, що відхилення (девіації) від повсякденної та високої моралі посилюються за умов розмитості “меж” високої моралі². В сучасній Україні розмитість меж між високою й повсякденною мораллю в контексті економічної проблематики виявляється, зокрема, у дискусії щодо декриміналізації тіншового бізнесу, реприватизації незаконно приватизованих підприємств, у законодавчих ініціативах, які виключають з переліку корупційних дій отримання службовцем подарунку чи грошового еквівалента, який не перевищує певної суми тощо. У вітчизняній науковій літературі неоднозначні за своїми соціальними наслідками посткомуністичні трансформації в економічній царині зазвичай описують із наголосом на дисфункційних соціальних явищах і зі значною часткою нормативізму та закликів до реморалізації економічної діяльності. Мабуть, найбільш показовою у цьому сенсі є стаття Є.Суїменка, який для опису сучасного стану вітчизняної економіки вживає такі поняття, як: “кримінальна корумпованість”, “тіннова клановість”, “шахрайство”, “збуджене хижацтво”, “криваві розборки” [32, с. 190–191].

Нам, на жаль, невідома статистика динаміки оцінки населенням України ступеня прийнятності дій, засуджуваних законом, наприклад корупційних дій, але ми схильні вважати, що український досвід у цьому сенсі не є винятковим і не надто відрізняється від відповідного досвіду інших посткомуністичних країн, принаймні за спрямованістю такої динаміки. З огляду на це, звернемося до слів болгарської дослідниці Т.Чавдарової, яка зазначає, що “в Болгарії... корупція переросла в організаційний принцип, продукт розвитку суспільства, який водночас перетворився на чинник його розвитку із власною логікою та динамікою... [С]успільство звикає до корупції, корупція сприймається населенням як нормальний процес, певна сила, що забезпечує визначений порядок. У щоденній практиці корупція всіх влаштовує, вона виступає спонтанним механізмом регулювання ситуації. Проведені дослідження зафіксували тенденцію легітимації, яка виявляється у зростанні числа тих, хто відкрито визнає свою причетність до корупції” [33].

1 Кореляція значима на рівні 0,01.

2 Зазначимо, що критична перспектива у дослідженні девіантної поведінки містить важливі для подальшої теоретичної інтерпретації концепту “економічна моральність” теоретичні та методологічні зауваги щодо процесу зміщення меж прийняттого, або, за словами Й.Бергера та Т.Лукмана, трансформації високої моралі. У цьому сенсі віховою є праця Г.Бекера “Моральні підприємці” [31], яка принесла йому цілий шерг послідовників.

Концепція групової моральності та відповідні положення теорії соціального капіталу, на нашу думку, є адекватною теоретичною перспективою для дослідження економічної моральності загалом, і в сучасному українському контексті вони можуть бути збагачені теоретичною інтерпретацією, запропонованою провідним вітчизняним соціологом Є. Головахою у праці “Феномен “аморальної більшості” в українському суспільстві: пострадянська трансформація масових уявлень про норми соціальної поведінки” [34]. Одна з тез чільного представника теорії соціального капіталу Р. Патнема полягає в тому, що сполучний соціальний капітал, тобто певна якісна характеристика соціальних зв’язків у межах гетерогенної соціальної мережі найбільшою мірою сприяє висхідній соціальній мобільності у сучасному американському суспільстві та й загалом у західних суспільствах. Вказана теза заслуговує, щонайменше, на верифікацію стосовно сучасної української дійсності, адже існування дублювальної неформальної інституціональної структури, яка дублює формальну, є рисою українського суспільства, якою не можна нехтувати. На увагу заслуговують питання, дуже влучно схоплені Д. Старком у його баченні двох можливих шляхів посткомуністичних трансформацій: “від плану до ринку чи від плану до клану” [35].

Завдання переформулювання поняття “економічна моральність” у категоріях, підвладних соціологічному дослідженню, сформульоване на початку розвідки, таким чином, може бути здійснене із застосуванням вищевказаних теоретичних рамок. Суттєвим доповненням до них, яке дає змогу окреслити актуальність теми подальших досліджень, є інтерпретація взаємозв’язку інституту права (і права як системи формальних норм) і ціннісно-нормативної системи суспільства у працях Н. Лумана та П. Бурдьє. Згідно з інтерпретацією першого з названих авторів, людство у своєму розвитку послідовно проходило етапи сегментарної, ієрархічної та функціональної диференціації. У сучасному суспільстві загалом переважає функціональна диференціація, хоча зберігаються й елементи двох перших. У суспільствах, зорганізованих за принципом ієрархічної диференціації, не існує автономної правової системи. На сферу права в таких суспільствах визначальний вплив справляє політична система. Лише за умов функціональної диференціації політика, релігія, економіка, право та наука виокремлюються як самореферентні системи, кожна з яких розвивається за власною логікою. Кожна із підсистем функціонально-диференційованого суспільства бере участь у соціальній комунікації, проте знаходить власний спосіб формування елементів. Правова комунікація суттєво відрізняється від комунікації в економічній чи політичній сфері, оскільки система права має власні критерії виділення того, що є предметом комунікації. Критерієм виступає бінарний код “правове / неправове”. На думку Н. Лумана, система права здійснює моніторинг інших підсистем суспільства. При цьому право є нормативно закритою, але когнітивно відкритою системою. Тобто право вільне від прямого впливу релігії, політики та моралі, але має здатність змінюватися. Право є “введеним” (тобто таким, що виникає з волі соціальних агентів), а не “даним” як скрижалі Заповіту. Право може реагувати на впливи економічної, релігійної, політичної та ціннісно-нормативної сис-

тем суспільства, але цей вплив переосмислюється правом у власних категоріях.

З погляду П.Бурдьє, позиція Н.Лумана представляє формалістичний підхід до інтерпретації права, характерний, зокрема, і для спеціалізованої юридичної літератури. Під кутом зору формалізму, право — це закрита автономна система, яка має власну внутрішню динаміку і є вільною від будь-яких зовнішніх впливів. Протилежним формалістському є інструменталістський підхід. У межах цього підходу, характерного для деяких напрямів соціології, право розглядається як механізм домінування правлячого класу, хоч і припускається відносна автономність правових інститутів. Як вважає Бурдьє, жоден із підходів не є адекватним для дослідження трансформації змісту правових норм. Адже на функціонування юридичного поля, на думку П.Бурдьє, впливають два основні фактори: відносини влади, які визначають структуру поля, і внутрішня логіка розвитку права. Інтеграція формалістського та інструменталістського підходів видається можливою, зокрема, на підставі позиції Н.Лумана про когнітивну відкритість системи права. Відтак, трансформація соціальних орієнтацій щодо прийнятності чи неприйнятності конкретних соціальних практик в економічній сфері, тобто зміщення меж прийнятності, конвенційності, матиме прямий вплив на функціонування та трансформацію інституту права та конкретного змісту правових норм. Власне цим зумовлена ще одна площина актуальності нашого дослідження.

Межі конвенційності у соціально-економічних взаємодіях населення України в європейському контексті

В останній частині нашої розвідки ми, по-перше, застосуємо нашу теоретичну інтерпретацію на прикладі даних “Європейського соціального дослідження” (хвиля 2004–2005 років)¹ та позиціюємо українське суспільство серед інших країн-учасниць вказаного дослідження у вимірі меж конвенційності в економічних взаємодіях; по-друге, верифікуємо результати, зіставляючи їх із показниками, сконструйованими іншими авторами з використанням відмінних від нашої методик². Серед показників, використаних нами для “зовнішньої” верифікації будуть такі, що їх визнають “об’єктивними” з позиції традиційної економічної теорії.

“Європейське соціальне дослідження”, як і кожне масштабне компаративне дослідження, являє собою ситуацію, коли заради універсальності,

¹ Докладніше про методологічні принципи та інструментарій ЄСД див.: [2]; див. також: Головаха Є., Горбачик А., Паніна Н. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. — К., 2006. — С. 5–9.

² Одним з аргументів на користь обґрунтованості використання терміна “економічна моральність”, як і одним із поштовхів до появи цієї розвідки, є те, що у межах “Європейського соціального дослідження” (хвилі 2004–2005 років) (далі — ЄСД 2004–2005) цілий блок запитань був присвячений саме економічній моральності.

масштабності та зрозумілості у будь-якому культурному контексті доводиться жертвувати глибиною та всебічністю дослідження конкретних явищ. Поза сумнівом, включення України до переліку країн-учасниць вказаного дослідження відкриває неоціненну можливість для цікавих наукових пошуків, проте ситуація, коли дослідник використовує дані вже здійсненого дослідження, дещо змінює традиційний шлях самого наукового пошуку, адже замість сходження від концептуалізації до конкретних індикаторів дослідник змушений прийняти наявні індикатори як задовільні. Тому спосіб конструювання інтегрованих показників економічної моралі, застосований нижче, зумовлений наявними у межах ЄСД 2004–2005 індикаторами.

Перш ніж перейти до конструювання інтегрованих показників економічної моральності, зробимо кілька застережень. По-перше, пояснювальна здатність соціогуманітарних дисциплін обмежується, з одного боку, складним характером об'єкта дослідження, а з іншого — усталеними міждисциплінарними поділами. Йдеться про те, що в межах соціологічного дослідження науковець не може усунути “інші чинники”, тобто не спрацьовує принцип “за інших рівних умов”. Саме тому соціології й усім іншим соціогуманітарним дисциплінам, на відміну від природничих та технічних дисциплін, доступний лише квазіекспериментальний метод. Ідеться про те, що існує щонайменше три способи пояснення ефективної роботи інституцій. Перша школа мислення аналізує інституціональну будову, законодавство, діяльність політичних суб'єктів, поточну політичну кон'юнктуру. Очевидно, що це стосується об'єкта дослідження політології. Другий підхід надає першочергового значення соціально-економічним чинникам, наприклад ресурсам, доступним окремим суспільствам. Цей підхід представляє насамперед економічна наука та традиційна економічна соціологія. Третій підхід концентрує увагу на соціально-культурних чинниках ефективності інституцій. Це підхід неонституціоналізму й теорії соціального капіталу зокрема.

Таким чином, існування будь-якої кореляції між соціальними явищами, наприклад між економічною моральністю та індексом людського розвитку (як соціальною проекцією економічної ефективності суспільства) не є свідченням напрямку та сили причинно-наслідкових зв'язків між ними; навіть найбільш складні й чутливі соціологічні методи не здатні зняти сумнівів стосовно того, що, наприклад, чинна система права і судочинства не має вирішального значення у визначенні ефективності економічної системи суспільства. І якщо на підставі низки дослідницьких процедур соціолог може визнати змінні, так би мовити, соціального характеру неістотними, то коли йдеться про такі можливі чинники економічної ефективності суспільства, як, скажімо, законодавство, наявність чи відсутність ресурсів, які впливають на економічну діяльність, міжнародний контекст, місце у структурі міжнародних економічних відносин та поточна політична кон'юнктура, то соціолог залишається беззбройним, а причинно-наслідкові зв'язки знову стають предметом гіпотетичних міркувань.

Зробивши вказані застереження загальнометодологічного характеру, перейдемо на нижчий рівень абстракції й зауважимо, що у разі дослідження

економічної моральності українського суспільства саме поточна політична кон'юнктура на час проведення ЄСД 2004–2005 могла вплинути на результати опитування. В Україні вказане дослідження проводилося в першому кварталі 2005 року, а саме цей період характеризувався небажаним зростанням соціального оптимізму й, зокрема, таких показників, як довіра населення до формальних інститутів.

Далі звернімося до теоретичного підґрунтя та методики конструювання інтегрованих показників конвенційності в економічних взаємодіях. По-перше, наголосимо, що визначення вказаного інтегрованого показника здійснювалося на підставі вимірювання розбіжності між високою та повсякденною мораллю. Відсутність у респондента досвіду дій, які нас цікавлять, інтерпретувалася як відповідність високій моралі, а наявність — відхилення від неї. Ступінь поширеності вказаного досвіду в окремих суспільствах інтерпретувалася нами як “температура” конвенційності в економічних взаємодіях.

У процесі конструювання інтегрованого показника конвенційності в економічних взаємодіях ми зіткнулися зі складністю, про яку, зокрема, писав російський дослідник Г.Батигін. Автор, обґрунтовуючи проблемність соціологічного дослідження моралі, наводить приклад, який, хоч і пов'язаний із даними нерепрезентативного опитування у студентських групах, вказує на типове та відтворюване соціальне явище. Інструментарій вказаного опитування включав такі питання: “Наскільки часто ви вчиняєте аморальні вчинки?” та “Наскільки часто вам доводиться стикатися з аморальними вчинками інших?”. Опитування виявило, що більшість аморальних вчинків здійснюють “вони”, а “я”, натомість, здійснюю, переважно, моральні вчинки [1].

Ми виявили, що подібним є й розподіл відповідей на запитання, що стосувалися проблематики економічної моральності із інструментарію ЄСД 2004–2005. Так, відповідаючи на запитання про наявність упродовж останніх 5 років досвіду ситуацій, коли державні службовці вимагали у респондента послугу чи хабар за виконання своїх обов'язків, понад 32% українських респондентів засвідчили наявність такого досвіду. Водночас, відповідаючи на “дзеркальне” запитання щодо досвіду ситуацій, коли самі респонденти виступали ініціаторами подібної взаємодії із державними службовцями, лише 15% задекларували наявність такого досвіду. Відтак, відповіді на ці запитання являли собою малоприслатний матеріал для створення інтегрованих показників. Ця проблема була розв'язана через перекодування шкали відповідей на запитання щодо наявності досвіду конкретних соціальних практик у соціально-економічних взаємодіях. Перший варіант залишився незмінним, а до другого увійшли всі інші варіанти, які передбачали наявність досвіду конкретної поведінки у сфері соціально-економічних трансакцій (шкала складалася із таких валідних варіантів, як: 1) ніколи, 2) один раз, 3) двічі, 4) три або чотири рази, 5) п'ять разів або більше). Додатковими аргументами на користь такого перекодування є те, що внаслідок цього значно зростає α Кронбаха інтегрованих показників, а також показники кореляції ІПК1 і ІПК2 з індексом людського розвитку,

середнім за шкалою генералізованої довіри, індексом економічної свободи, індексом сприйняття корупції та індексом демократії Freedom House, що ми вважаємо свідченням успішної зовнішньої верифікації інтегрованих показників економічної моральності. Ступінь поширеності вказаного досвіду в окремих суспільствах інтерпретувався нами як рівень прийнятності конкретних соціальних практик. У межах цієї розвідки нас цікавив саме ступінь поширеності, а відтак і прийнятності окремих соціальних дій та практик.

Описуючи розглядуване явище, ми вважаємо за доцільне використовувати термін “межі конвенційності”. Найпоширенішим є розуміння поняття “конвенційність” у його взаємозв’язку із соціально-філософською та політологічною традицією конвенціоналізму, у межах якої, зокрема, було опрацьовано теорію договірної походження держави. У цій розвідці ми спираємось на іншу, менш поширену, інтерпретацію поняття “конвенційність”, яку виявляє один із можливих варіантів перекладу (з англ. *conventionally* – умовно). Йдеться про те, що поняття “конвенційність” у соціологічній, а не в політологічній інтерпретації вказує на ступінь прийнятності окремих соціальних дій та соціальних практик. У цьому випадку наявність формальної угоди (конвенції) є зовсім не обов’язковою, а прийнятність окремих соціальних дій і практик може визначатися повсякденною мораллю. Інакше кажучи, поняття “прийнятність” та “ступінь конвенційності” фактично описують саму характеристику соціальної реальності, тобто соціальні орієнтації щодо окремих дій та практик. Поняття “конвенційність” використовується нами з огляду на те, що привносить в аналіз фокус на необхідності існування певного рівня консенсусу щодо прийнятності окремих дій та практик.

З метою визначення меж прийнятності чи меж конвенційності в економічних взаємодіях ми створили інтегровані показники конвенційності в економічних взаємодіях¹. Відповідно до нашого уявлення про економічну моральність як про стійкий комплекс поведінкових імперативів, який стосується соціально-економічних обмінів та позиціонує ці обміни в межах дихотомічної структури із крайніми полюсами, які можна означити як низький та високий рівень моральності, вся множина значимих відповідей респондентів інтерпретується як така, що є свідченням високої чи низької економічної моральності респондента. У межах цієї розвідки нас цікавив саме ступінь поширеності, а отже, й прийнятності, соціальних практик, які свідчать про низький рівень економічної моральності. З цією метою на підставі відповідей на запитання щодо наявності такого досвіду було створено інтегровані показники на підставі середніх показників за відповідями на вказані запитання².

¹ Наголосимо, що у межах цієї розвідки йшлося про позиціонування українського суспільства серед інших країн-учасниць ЄСД 2004–2005, а не про абсолютні значення інтегрованих показників.

² Слід зазначити, що в цьому разі нас також цікавить позиціонування українського суспільства серед інших країн-учасниць ЄСД 2004–2005, а не абсолютні значення економічної моральності.

Першим кроком конструювання інтегрованих показників конвенційності в економічних взаємодіях було те, що із загального переліку запитань ми відібрали ті, у відповідях на які інструментарієм ЄСД 2004–2005 передбачено ідентичні чи достатньо подібні шкали¹. Відповідно до нашої теоретичної інтерпретації та наявних індикаторів економічної моральності ми сконструювали два ІПК, які суттєво різняться за соціальним змістом, зокрема за складом учасників соціально-економічних трансакцій. Перший із сконструйованих нами ІПК стосується соціально-економічних трансакцій неформалізованого характеру; другий — соціально-економічних трансакцій, що в них однією зі сторін виступають державні службовці, тобто представники формального інституту держави.

Зазначимо, що тестування на внутрішню узгодженість інтегрованих показників показало, що, по-перше, між усіма показниками, які були використані у конструюванні ІПК, існує пряма кореляція; по-друге, α Кронбаха для ІПК1 та ІПК2 становить 0,4891 та 0,4931 відповідно². Викладаючи результати нашої розвідки, ми, по-перше, наведемо ранжування країн-учасниць за двома вказаними ІПК³; по-друге, проведемо, так би мовити, зовнішню верифікацію цих показників, зіставляючи їх з інтегрованими показниками, сконструйованими іншими авторами із використанням відмінних від нашої методик (індекс людського розвитку, індекс сприйняття корупції, індекс економічної свободи, індекс політичних та цивільних свобод⁴) і середньою за шкалою генералізованої довіри.

¹ Низка запитань були відсіяні нами з огляду на те, що частина з них стосувалися соціальних практик, різною мірою поширених у країнах-учасницях ЄСД 2004–2005 із причин, які не заторкують конкретних соціальних орієнтацій населення цих країн. Так, були відсіяні запитання, що стосуються таких соціальних практик, як користування послугами банків та страхових компаній. Відмова від подальшого розгляду низки інших запитань була спричинена ненормальним розподілом у відповідях на ці запитання. Наприклад, найбільша кількість респондентів, які обрали альтернативу “Не стикався” (в англломовному варіанті анкети — “No experience”) у відповіді на запитання щодо використання готівки з метою уникнення оподаткування, проживають у таких країнах, як Естонія, Польща, Україна та Угорщина, тобто у країнах зі спільним досвідом посткомуністичних трансформацій, що дає підстави, по-перше, припустити існування в цих країнах значного сегменту неформальної економіки, а по-друге, те, що система безготівкових грошових обмінів є в цих країнах значно менше поширеною, ніж в інших країнах-учасницях ЄСД 2004–2005. Таким чином, виникають підозри щодо того, чи “спрацювали” ці запитання, чи були вони достатньо адаптовані до конкретних соціальних контекстів.

² У межах західної компаративістської традиції такі показники вважаються задовільними. Так, одні з провідних компаративістів сучасності, П.Норріс та Р.Інглгарт, вважають сконструйований ними інтегрований показник релігійності, для якого α Кронбаха становить 0,480, достатньо внутрішньо узгодженим та надійним [36].

³ Задля зручності візуалізації шкала, на якій проранжовані країни-учасниці ЄСД 2004–2005 у вимірі економічної моральності, починається з 1 (соціальним значенням початку шкали є межа, так би мовити, високої моралі, за якою починаються відхилення від неї).

⁴ Цей інтегрований показник більш відомий під назвою “індекс демократії Freedom House”.

Таблиця 1

**Інструментарій, використаний для конструювання
інтегрованих показників меж конвенційності
у соціально-економічних взаємодіях**

Інтегрований показник *	Соціальне значення показника	Інструментарій, використаний у конструюванні інтегрованих показників меж конвенційності у соціально-економічних взаємодіях Як часто впродовж останніх 5 років з Вами траплялося таке: 1 Ніколи 2 Один раз 3 Двічі 4 3 або 4 рази 5 5 або більше разів
ІПК1	Ступінь поширеності і прийнятності соціальних практик у неформалізованих економічних взаємодіях	Водопровідники, будівельники, автомеханіки або інші ремонтники призначали завищену ціну або виконували зайву роботу?
		Вам продали продукти, запаковані так, щоб приховати зіпсовані частини?
		Вам продали не нову (таку, що вже була в користуванні) річ і швидко з'ясувалося, що ця річ зіпсована?
		[Ви] залишали собі решту, отриману від продавця або офіціанта, знаючи, що вони помилилися і дали більше, ніж потрібно?
		[Ви] продавали річ, використану раніше, і приховували всі або деякі вади цієї речі?
ІПК2	Ступінь поширеності і прийнятності, соціальних практик у взаємодіях із представниками формального інституту держави	Чинovníки просили Вас про послугу або хабар за виконання своєї роботи?
		[Ви] пропонували послуги або хабар чиновникам за виконання їхньої роботи?

* Інтегрований показник конвенційності у соціально-економічних взаємодіях

Зовнішня верифікація інтегрованих показників конвенційності в соціально-економічних взаємодіях була здійснена на підставі зіставлення їх із такими показниками, як індекс людського розвитку, середня за шкалою генералізованої довіри, індекс сприйняття корупції, індекс економічної свободи та індекс політичних і громадянських свобод, відомий як індекс демократії Freedom House. Наведені нижче результати зовнішньої верифікації сконструйованих нами показників доводять, що наявні усі підстави вважати ІПК2 надійним соціологічним показником, який має високий рівень кореляції з показниками, що свідчать про ступінь економічного та політичного благополуччя окремих суспільств. Водночас ІПК1 демонструє високий рівень кореляції лише з індексом людського розвитку, що вимагає подальшої верифікації вказаного інтегрованого показника (див. табл. 2).

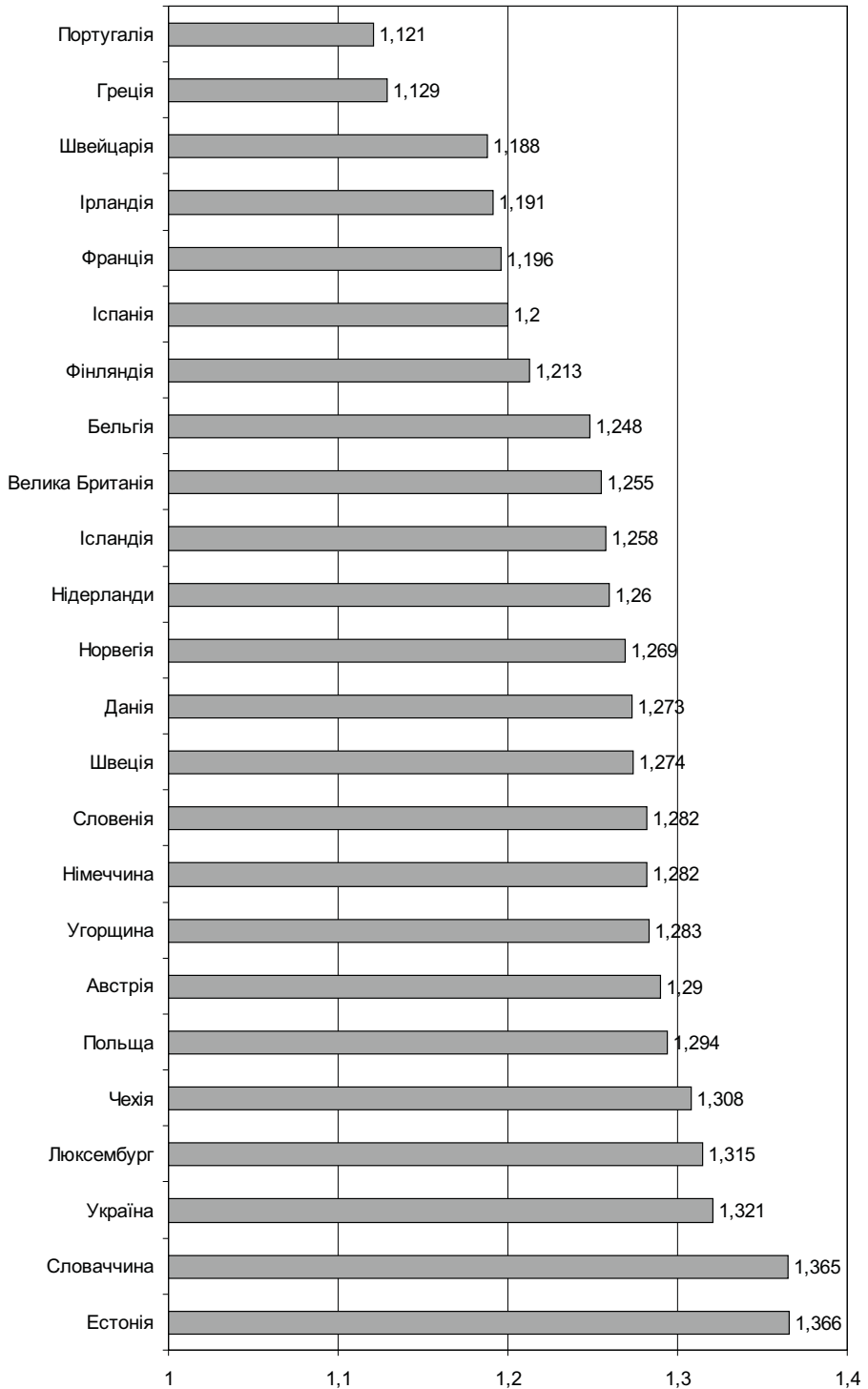


Рис. 1. Ранжування країн-учасниць ЄСД 2004–2005 за ІПК1

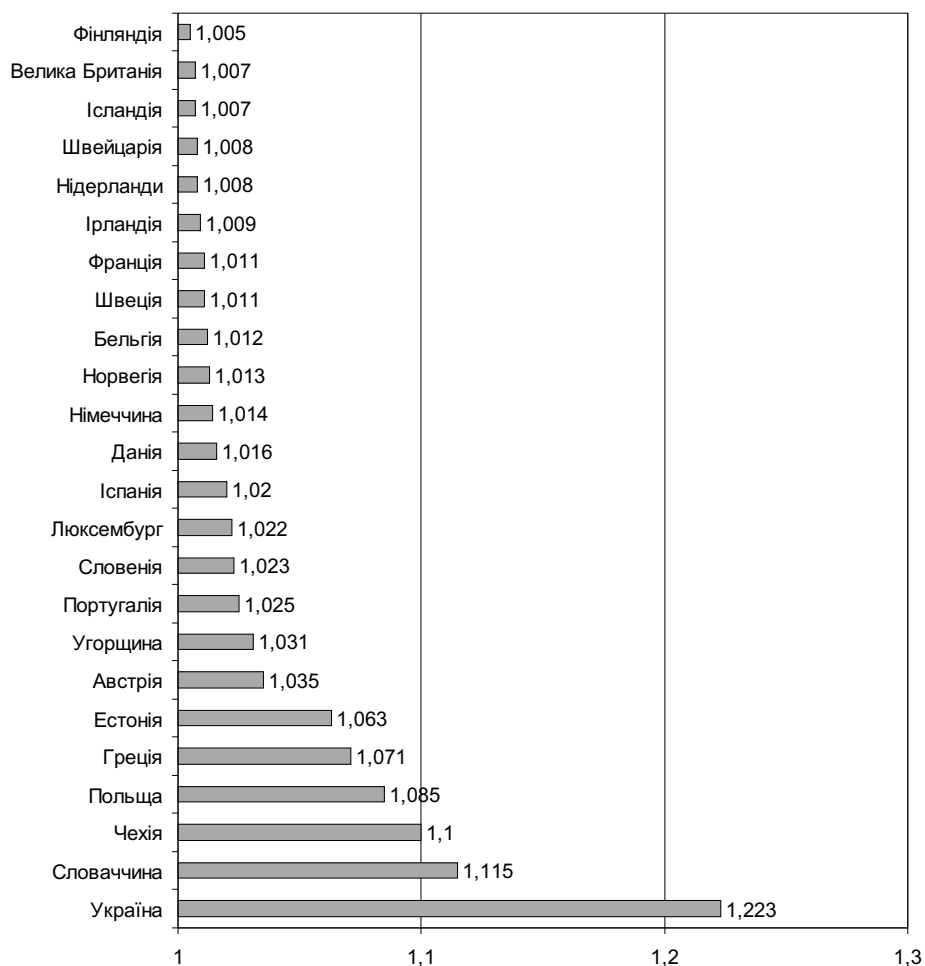


Рис. 2. Ранжування країн-учасниць ЄСД 2004–2005 за ІПК2

Наявність кореляції між двома чи низкою показників окремих соціальних явищ є необхідною, але не достатньою умовою для того, щоб говорити про існування причинно-наслідкового зв'язку між ними. Водночас наведена вище верифікація, на нашу думку, є достатнім доказом того, що рівень економічної моральності окремих суспільств становить складову, так би мовити, кумулятивної причинності, під якою ми розуміємо складний взаємозв'язок соціальних явищ, у перебігу якого відбувається відтворення системи завдяки функціям, здійснюваним її складовими¹.

¹ Поняття “кумулятивна причинність” певною мірою відповідає поняттю “аутопойєзис”, введеному в науковий обіг Н.Луманом. В інтерпретації цього автора термін “аутопойєзис” позначає організацію елементів системи, зокрема соціальної системи, що в ній її компоненти є спричиненими функціонуванням самої системи [41].

**Зовнішня верифікація інтегрованих показників конвенційності
в соціально-економічних взаємодіях**

ІПК	Кореляція				
	з індексом людського розвитку [37]	із середньою за шкалою генералізованої довіри***	з індексом сприйняття корупції [38]	з індексом економічної свободи [39]	з індексом політичних та цивільних свобод [40]
ІПК1	-0,446*	немає кореляції	немає кореляції	немає кореляції	немає кореляції
ІПК2	-0,892**	-0,503*	-0,815**	-0,599**	-0,881**

* Значима на рівні 0,05.

** Значима на рівні 0,01.

***Показник обчислювався на основі даних ЄСД 2004–2005.

Результатом практичної частини нашої розвідки стали певні висновки. Як і слід було очікувати, соціальні практики, які передбачають порушення високої моралі у неформалізованих взаємодіях, є значно прийнятнішими в усіх країнах-учасницях ЄСД 2004–2005, ніж соціальні практики, пов'язані з порушенням високої моралі у формалізованих соціально-економічних транзакціях. Очевидно, одним із пояснень цього є те, що у другому випадку йдеться про соціальні практики, карані законом, тоді як у першому — покаранням часто є лише неформальні негативні реакції. Наступним висновком є те, що у разі ранжування за ІПК2 чітко можна простежити кластеризацію, в рамках якої Україна посідає місце поруч із так званими новими європейськими країнами, тобто, переважно, посткомуністичними, які нещодавно приєдналися до ЄС, і ці місця розташовані у “хвості” ранжування, що свідчить про значні проблеми у сфері формалізованої економічної моральності у цих суспільствах і підтверджує інтерпретації, висловлені, зокрема, у працях авторів, котрі на засадах теорії соціального капіталу аналізували посткомуністичні трансформації у країнах Центральної та Східної Європи [42; 43].

Україна посідає крайню позицію за інтегрованим показником меж конвенційності в економічних взаємодіях із представниками формального інституту держави, натомість у ранжуванні за показником меж конвенційності у неформальних економічних взаємодіях Україна поділяє останні місця з такими країнами, як Люксембург, Словачія та Естонія.

Перефразовуючи М.Булгакова та відходячи за межі академічного письма у бік публіцистичності, можна зазначити, що Україна є європейською країною, ось тільки корупція її зіпсувала. Слід наголосити на тому, що рівень поширеності, а відтак і прийнятності аморальних соціальних практик у сфері формалізованої економічної взаємодії в Україні вдвічі перевищує відповідний рівень у найближчого “переслідувача” українського суспільства у ранжуванні за ІПК2 — Словаччини.

Гендерні, вікові, регіональні особливості меж конвенційності в соціально-економічних взаємодіях населення України та їхні політичні проєкції

Ми схильні визнати сконструйований нами інтегрований показник меж конвенційності в економічних взаємодіях показником, не лише прийнятним для компаративного соціологічного дослідження агрегованих соціальних систем, а й надійним у ролі інструмента дослідження суспільств як складних різномірних утворень. У завершальній частині статті ми, використовуючи ІПК2, розглянемо, в якому співвідношенні перебувають уявлення щодо меж конвенційності в соціально-економічних взаємодіях жителів окремих регіонів України¹, різних соціально-демографічних груп та респондентів, які позиціювали себе на шкалі ідеологічних преференцій. Ранжування регіонів України за інтегрованим показником конвенційності в соціально-економічних взаємодіях (ІПК2) наведено на рис. 3.

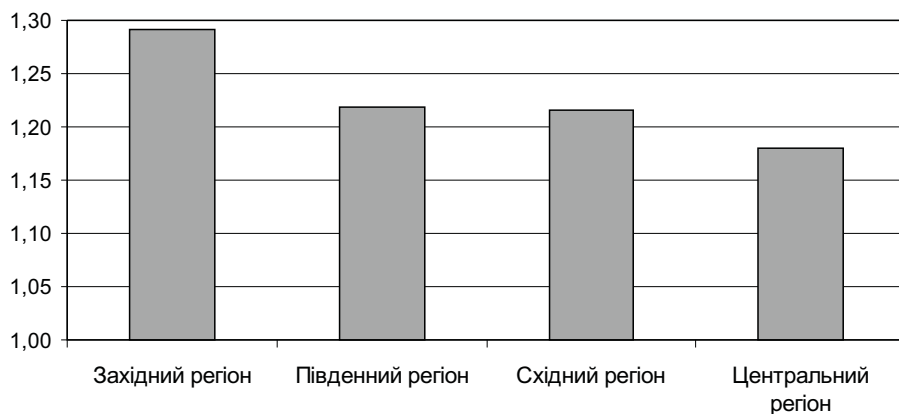


Рис. 3. Ранжування регіонів України за середніми значеннями ІПК2 (вищий показник означає більшу прийнятність соціальних практик, пов'язаних із хабарництвом)

Шляхом однофакторного дисперсійного аналізу ми виявили, що різниця між середніми значеннями ІПК2 за регіонами є статистично значимою на рівні 0,05. Найбільш значимою є різниця між середніми значеннями ІПК2 Західного і Центрального регіонів (на рівні 0,01). Вказане вище співвідношення зберігається і для основних соціально-демографічних груп населення регіонів (див. рис. 4, 5).

¹ Поділ України на чотири макрорегіони: Захід — Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Рівненська, Волинська і Хмельницька області; Схід — Донецька, Луганська і Харківська області; Центр — Київ, Київська, Житомирська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Черкаська і Чернігівська області; Південь — АР Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька і Дніпропетровська області.

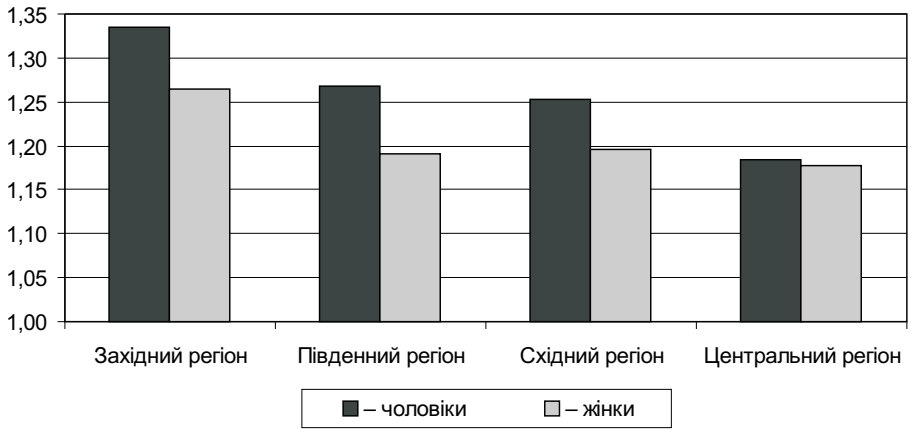


Рис. 4. Середнє значення ІПК2 для чоловіків і жінок за регіонами України (вищий показник означає більшу прийнятність соціальних практик, пов'язаних із хабарництвом)

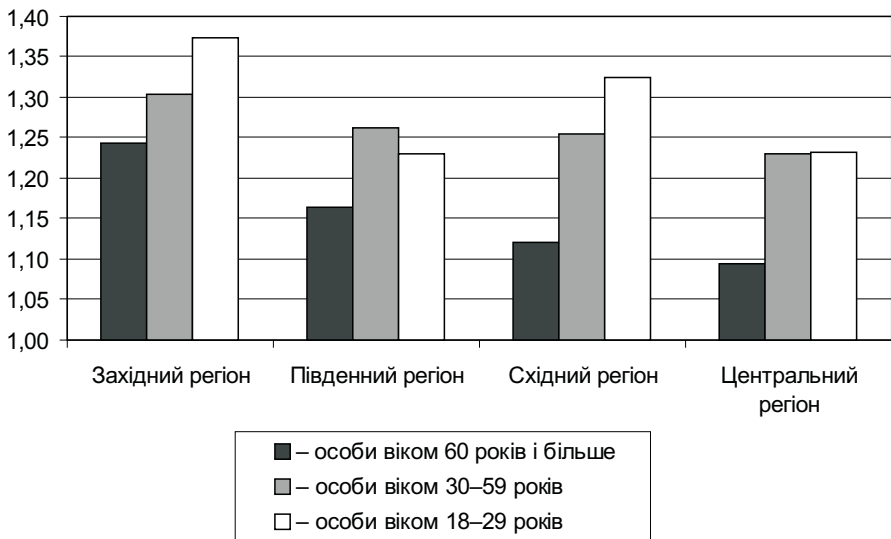


Рис. 5. Середнє значення ІПК2 для респондентів різних вікових груп за регіонами України (вищий показник означає більшу прийнятність соціальних практик, пов'язаних із хабарництвом)

Однофакторний дисперсійний аналіз указує на те, що різниця між середніми значеннями ІПК2 для жінок і чоловіків є статистично дуже значимою (на рівні 0,01). Зіставлення середніх показників ІПК2 для чоловіків і жінок дає підстави для висновку про меншу схильність осіб жіночої статі до соціальних практик, засуджуваних законом. Такою є картина в усіх регіонах України. Ми схильні пояснювати такі результати тим, що, по-перше, в українському суспільстві досі зберігається суттєва нерівність між чоловіками й

жінками, яка дістає вияв у багатьох сферах: від сфери зайнятості до представництва в органах самоврядування та політичних інститутах. Одним із наслідків такої ситуації є менша залученість жінок до взаємодій, у яких і здійснюються аналізовані нами соціальні практики. По-друге, на нашу думку, не слід нехтувати психологічними чинниками, які можуть полягати, зокрема, у вищому рівні конформності жінок, що в даному випадку означає закономірність. Збагачують аналізовану нами картину показники ІПК2 для вікових груп.

Однофакторний дисперсійний аналіз підтвердив, що різниця між середніми значеннями ІПК2 для різних вікових груп є статистично значимою на рівні 0,05. Найбільшою є статистична значимість (на рівні 0,01) різниці середніх значень ІПК2 між особами віком 60 років і старших, з одного боку, та рештою — з іншого. Подібною виявилася ситуація і з ІПК1 (див. табл. 3). Найменш схильними до соціальних практик, які вважаються неконвенційними під кутом зору законодавства або високої моралі, є мешканці Центрального регіону України віком 60 років і старші. Натомість найбільш проблемною віковою групою є респонденти віком від 18 до 29 років. Можливий висновок, який має бути верифікований, зокрема за допомогою якісних соціологічних методів, полягає в тому, що молоде покоління засвоїло уявлення про готовність до вступу у взаємодії, пов'язані із соціальною практикою хабарництва, як умову успішної адаптації у світі дорослих.

Після аналізу відповідних інтегрованих показників конвенційності в соціально-економічних взаємодіях для основних соціально-демографічних груп розглянемо ті самі показники для респондентів, які позиціювали себе на шкалі ідеологічних преференцій. Інструментарій ЄСД 2004–2005 включає 11-бальну шкалу ідеологічних преференцій, за якою “0” означає крайні ліві політичні орієнтації, а “10” — крайні праві. Для всього масиву опитаних у межах ЄСД 2004–2005 є характерною незначна пряма кореляція між ідеологічними преференціями респондентів і значенням ІПК2¹. Здійснивши перекодування 11-бальної шкали ідеологічних преференцій таким чином, що утворилися три альтернативи, названі нами “ліві”, “центристи” та “праві”, ми шляхом однофакторного дисперсійного аналізу виявили, що різниця середніх значень ІПК2 тих, хто позиціював себе за шкалою політичних орієнтацій як “праві” та “ліві”, є дуже статистично значимою (на рівні 0,01)². Це означає, що люди, котрі позиціюють себе як “праві”, більшою мірою схильні до неконвенційних із погляду законодавства соціальних практик в економічній сфері, ніж “центристи” та “ліві”. Візуалізацію вказаної взаємозалежності для українського суспільства подано на рис. 6.

Очевидно, найбільший інтерес, у зв'язку із гостротою політичної дискусії на сучасному етапі, становить порівняння інтегрованих показників конвенційності в економічних взаємодіях для респондентів, які задеклару-

¹ У випадку українського суспільства така кореляція (між ІПК2 й ідеологічними преференціями) є дещо вищою: $r = 0,104$ (значима на рівні 0,01).

² Різниця середніх значень ІПК2 для всіх варіантів (“ліві”, “центристи”, “праві”) є значимою на рівні 0,05.

вали свою підтримку парламентських політичних партій. Слід зазначити, що існує низка аргументів “за” і “проти” такої постановки дослідницького завдання. Розглянемо ці аргументи.

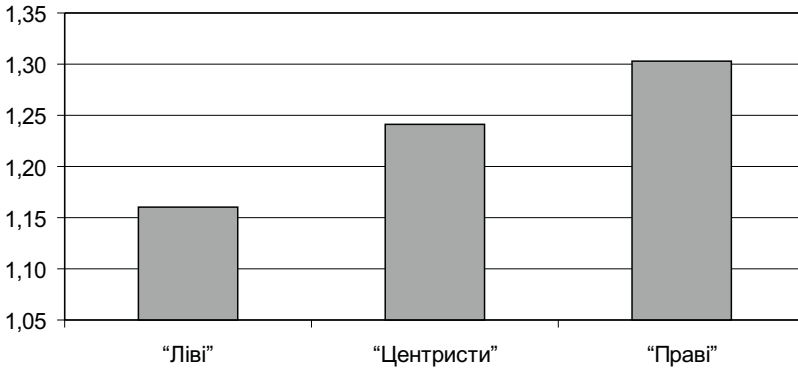


Рис. 6. Середнє значення ІПК2 для українських громадян, які позиціювали себе на шкалі ідеологічних прераференцій (вищий показник означає більшу прийнятність соціальних практик, пов'язаних із хабарництвом)

З одного боку, сам характер вітчизняного політичного процесу, або, в постмодерністській термінології, дискурс сучасної української політики відрізняється значним рівнем закритості, формальна кодифікація норм функціонування політичних суб'єктів (від програм та статутів політичних партій до міжпартійних та міжблокових угод) досить часто за змістом не збігається з реальною діяльністю цих суб'єктів, а риторика політичних лідерів є свого роду “мовою Езопа”, котру не в змозі адекватно зрозуміти той, хто не є інсайдером у конкретній політичній системі. В цьому сенсі євроінтеграційна риторика чинних президента та прем'єр-міністра може бути дуже схожою, проте “розкодування” цієї риторики електоратом є дуже різним. Відтак, орієнтації виборців відповідних політичних партій є, так би мовити, ключем до герменевтичної процедури розкодування реальної сутності політичних суб'єктів.

З іншого боку, опитування ЄСД 2004–2005 проводилося в Україні у першому кварталі 2005 року, і передбачити, яким чином такий контекст міг вплинути на відповіді респондентів, досить складно. Так, однією із багатьох рівноможливих через їхню неверифікованість інтерпретацій цього впливу є така: тема корупції та хабарництва була однією із ключових тем у риторичі кандидата у Президенти України В.Ющенка. Цей кандидат позиціював себе і свою політичну силу як таку, що не сприймає вказані явища та поборює їх. Відповідно, політичні опоненти цієї політичної сили маркувалися як носії протилежних цінностей та соціальних практик. Звідси цілком можливо, що, відповідаючи на запитання щодо соціальних практик корупції та хабарництва, респонденти Східного та Південного регіонів, які з високим ступенем ймовірності могли бути виборцями політичної сили, маркованої як вкрай корумпована, могли піддатися, так би мовити, моральній паніці, характерній для українського суспільства в тогочасному контексті, й відповідно відкоригувати власні відповіді на запитання опитування.

Таблиця 3

**Середні значення ІПК1 та ІПК2
для окремих груп українського населення**

Групи		Середнє значення ІПК1	Середнє значення ІПК2
Гендерні групи	Чоловіки	1,333	1,256
	Жінки	1,315	1,204
Рівень статистичної значимості Різниця між середніми значеннями ІПК для чоловіків і жінок		***	**
Вікові групи	Особи віком 18–29 років	1,407	1,287
	Особи віком 30–59 років	1,332	1,261
	Респонденти віком 60 років і старші	1,264	1,150
Рівень статистичної значимості Різниця між середніми значеннями ІПК для респондентів вказаних вікових груп		*	*
Регіон проживання	Захід	1,349	1,291
	Центр	1,269	1,180
	Південь	1,360	1,217
	Схід	1,322	1,215
Рівень статистичної значимості різниці між середніми значеннями ІПК за регіонами України		*	*
Тип населеного пункту	Велике місто	1,372	1,242
	Передмістя або околиця великого міста	1,365	1,196
	Невелике місто	1,321	1,238
	Село	1,283	1,198
Рівень статистичної значимості Різниця між середніми значеннями ІПК для мешканців різних типів населених пунктів		*1	ns
Позиція на шкалі ідеологічних орієнтацій	Ліві	1,278	1,160
	Центристи	1,352	1,240
	Праві	1,327	1,302
Різниця між середніми значеннями ІПК для осіб, які позиціювали себе на шкалі ідеологічних преференцій		*	*2

* Значима на рівні 0,05.

** Значима на рівні 0,01.

*** Не значима.

1 Найбільш значимою є різниця середніх значень ІПК1 для мешканців великих міст та сіл (на рівні 0,01).

2 Найбільш значимою є різниця середніх значень ІПК2 для осіб, що позиціювали себе як “ліві” та “праві” (значима на рівні 0,01).

Використовуючи викладені вище результати, а також деякі знахідки, не наведені у цій статті, ми можемо наповнити суттєвими ознаками соціальний портрет людини, судження якої найбільшою мірою сумісні із “високою мораллю”. Такою людиною, за результатами нашого дослідження, є особа жіночої статі, жителька невеликого населеного пункту Центрального регіону України, з невисоким рівнем освіти, віком понад 60 років, електоральні переваги якої схиляються до лівого краю політичного спектра¹. Подібні висновки підтверджує і використання ІПК1, який раніше був визнаний нами як такий, що вимагає подальшої верифікації. Збіг результатів, отриманих за допомогою ІПК1 та ІПК2, власне й слугує таким верифікатором. Отже, ІПК1, так само як і ІПК2, заслуговує на увагу як інструмент соціологічного дослідження меж конвенційності в економічних взаємодіях. У наступній таблиці, окрім взаємної верифікації ІПК1 та ІПК2, наведено деякі зі складових вищезгаданого “соціального портрета” (див. табл. 3).

Висновки

1. Не надто придатне для соціологічної концептуалізації та операціоналізації поняття “економічна моральність” доцільно переформулювати із використанням напрацьованих неінституціоналізму, теорії соціального капіталу, понять “висока та повсякденна мораль” (Й.Бергман і Т.Лукман), а також дюркгаймівської інтерпретації соціальної норми та відхилення, тобто розмежування їх через різницю у ступені статистичної поширеності конкретних соціальних дій, що дає підстави розуміти “економічну моральність” через поняття “межі конвенційності”, що є більшою мірою соціологічним. Остання складова, доповнена інтерпретацією механізмів впливу ціннісно-нормативної системи на систему формального права (П.Бурдье, Н.Луман, Г.Бекер) довершує сконструйовані нами теоретичні рамки дослідження.
2. У практичній частині нашого дослідження було сконструйовано два інтегровані показники меж конвенційності в економічних взаємодіях (ІПК1 та ІПК2). Соціальним змістом першого з них є ступінь поширеності (а отже, й прийнятності) окремих соціальних дій у неформальних економічних взаємодіях. Соціальним змістом другого показника є ступінь поширеності (а отже й прийнятності) окремих соціальних дій в економічних взаємодіях із представниками формального інституту держави (див. табл. 1). Наукову спроможність вказаних показників ми верифікували аналітично та статистично. Зрештою обидва показники були визнані нами як такі, що можуть вказувати на кумулятивну причинність низки явищ (таких як ступінь соціально-економічного розвитку, рівень демократії, рівень корумпованості, ступінь економічної свободи), які у складному взаємозв’язку зумовлюють якісні характеристики суспільств країн-учасниць ЄСД 2004–2005 (див. табл. 2).

¹ Ідеться про те, що, цілеспрямовано знайшовши респондента з такими характеристиками, дослідник з великим ступенем імовірності виявить у ньому респондента, найменшою мірою схильного до неправових соціальних практик.

3. Соціальні практики, які передбачають порушення високої моралі у неформалізованих економічних взаємодіях, є значно прийнятнішими в усіх країнах-учасницях ЄСД 2004–2005, ніж соціальні практики, пов'язані з порушенням високої моралі в економічних взаємодіях із представниками формального інституту держави. Очевидно, одним із пояснень цього є те, що у другому випадку йдеться про соціальні практики, карані законом, тоді як у першому — покаранням часто є лише неформальні негативні санкції. У ранжуванні за ІПК2 чітко можна простежити класифікацію, в рамках якої посткомуністичні країни розташовані поруч одна з одною у “хвості” ранжування. У ранжуванні за показником меж конвенційності в неформальних економічних взаємодіях Україна поділяє останні місця з такими країнами, як Люксембург, Словачія та Естонія (див. рис. 1, 2).
4. Результати нашої розвідки, в тій частині, що стосується внутрішньоукраїнського виміру меж конвенційності в економічних взаємодіях, дають змогу у загальних рисах окреслити “соціальний портрет” людини, судження якої найбільшою мірою сумісні з “високою мораллю” та законодавством. Змістові риси цього портрета такі: це — особа віком понад 60 років, жіночої статі, яка мешкає в невеликому населеному пункті Центрального регіону України та позиціює себе у крайньому лівому спектрі шкали ідеологічних прераференцій (див. табл. 3).

Результати нашого дослідження, які стосуються порівняння регіонів України за інтегрованими показниками конвенційності в економічних взаємодіях, узгоджуються із твердженням російського дослідника В.Магуна, який, використовуючи теоретичні рамки та операціоналізацію соціальних цінностей ізраїльського дослідника Ш.Шварца, аналізує базу даних ЄСД 2004–2005 і доходить висновку про те, що “відмінності між регіонами [України] існують, і основними “винуватцями” цих відмінностей є Західний і Центральний регіони. Найбільш близькими до Західних українців у ціннісному плані є жителі Східних регіонів, а найдальшими — жителі Центральних регіонів України... ціннісною протилежністю для Заходу України є не Схід, а Центр” [45]¹ (див. рис. 5).

¹ В.Магун, відштовхуючись від теорії цінностей Ш.Шварца, аналізує ціннісні орієнтації населення України в європейському контексті. Згідно з опрацьованою Ш.Шварцом методикою, є підстави вирізнити десять “латентних мотиваційних типів цінностей”: влада (соціальний статус і престиж, контроль над людьми і ресурсами); досягнення (особистий успіх через демонстрацію здібностей, які відповідають соціальним стандартам); гедонізм (власне чуттєве задоволення); стимули (життя, сповнене збудження, новизни та викликів); самостійність (незалежність у мисленні та прийнятті рішень, творчість, дослідження); універсалізм (розуміння, висока оцінка і захист благополуччя всіх людей і природи, толерантність); доброзичливість (збереження і підвищення благополуччя людей, з якими людина спілкується); традиція (повага до звичаїв та ідей, які виходять від традиційної культури й релігії); конформність (унікнення дій, які могли б засмутити інших людей, зашкодити їм або порушити соціальні норми); безпека (безпека, гармонія у взаємовідносинах і особистісна, і стабільність суспільства). Для діагностики кожної із цінностей респондентові пропонувався 21 опис людей, які характеризуються тими чи

Ризикнемо запропонувати як гіпотезу таке пояснення цієї подібності вказаних регіонів України. Згідно з концепцією організаційної поразки Р.Роуза, пострадянські суспільства являють собою середовище відчуження та недовіри до формальних інститутів. Нам видається не позбавленою сенсу інтерпретація, згідно з якою у Західній та Східній Україні згадане відчуження від формальних інститутів було глибшим, ніж в інших регіонах України. Причини цього, безумовно, різні. Для Західної України чинником поглиблення відчуження міг бути травматичний досвід інкорпорації в єдину політичну та культурну систему Радянського Союзу та Радянської України, якого зазнало населення цього регіону, і внаслідок цього досвіду відчуження від політичної влади Радянської України дифузно поширювалося на формальні інститути взагалі. Натомість для Східної України таким чинником стали прискорені процеси урбанізації та індустріалізації, які поряд із такою саме прискореною асиміляцією різних етнокультурних груп створювали нову за якістю соціальну реальність, де зберігалось дуже мало елементів попередньої соціальної організації, а відтак не було, так би мовити, подвійного дна, паростків громадянського суспільства чи запасу міцності, а за умов пізньорадянської неспроможності формальних інститутів виконувати свої функції ця соціальна реальність ставала занадто вразливою для процесів соціальної дезінтеграції¹.

У разі справдження цих припущень матимемо підтвердження гіпотези стосовно того, що актуальні для сучасного українського суспільства політико-ідеологічні протистояння є результатом, латентних у минулому й актуалізованих унаслідок сьогодишньої конкуренції політичних еліт, етнокультурних розламів або розламів за ареалами поширеності конкретних типів історичної свідомості [44]. Тобто ці протистояння аж ніяк не зумовлені відмінностями європейського (у сенсі ціннісних соціальних орієнтацій) Заходу та Центру, з одного боку, і євразійського Півдня та Сходу України, з іншого боку.

Водночас ми маємо також підстави для формулювання гіпотези, яка, у разі її підтвердження, спростовує попередню. Це припущення полягає в тому, що складові соціального портрета, окресленого вище, вказують на гру-

іншими цінностями, і кожен із цих портретів респондент мав оцінити за 6-бальною шкалою з такими варіантами: 1) “дуже подібний до мене”; 2) “подібний до мене”; 3) “досить подібний до мене”; 4) “трохи подібний до мене”; 5) “не подібний до мене”; 6) “зовсім не подібний до мене”. Позиціонування регіонів України за десятьма названими ціннісними вимірами виявляє значні відмінності, й найбільш полярними відмінностями відзначаються Західний та Центральний регіони України [45].

¹ Особливості регіональних соціальних ідентичностей, які є концентрованим проявом умов існування конкретних соціумів, не є предметом нашого дослідження. Глибший розгляд вказаної проблематики можна знайти, зокрема, у працях вітчизняних дослідників Г.Коржова та В.Сусака. Так, Г.Коржов, розглядаючи формування сучасної регіональної ідентичності населення Донбасу, наголошує історичну вкоріненість патерналістських установок, що починали формуватися у дорадянські часи за умов пришвидшеної індустріалізації та урбанізації й поглиблювалося за радянських часів [46, с. 47], а В.Сусак доходить висновку про відсутність суттєвих відмінностей у патерналістських установках жителів Львова й Донецька [47].

пу населення, яка є найбільшою мірою конформною, або, у психологічних поняттях, найменш конгруентною. Саме ця група може бути найбільшою мірою схильна до самоцензурування щодо відповідності соціальним нормам та уявним очікуванням інтерв'юера.

Ще одним, альтернативним до окресленого вище, висновком може бути те, що наші знахідки вказують на відмінності фактологічних суджень респондентів, які належать до двох відносно полярних груп.

З одного боку, це переважно жінки похилого віку з низьким рівнем освіти, які проживають у невеликих населених пунктах і схилиються до лівих політичних поглядів.

З іншого боку, це переважно молоді чоловіки з вищою освітою, які проживають у великих містах та схилиються до правих політичних поглядів.

Перша група, яку ми умовно можемо означити англомовним терміном *disadvantaged*, є найменш соціально успішною і найменшою мірою причетна до неправових економічних взаємодій.

Друга група, яку ми можемо означити терміном *advantaged* і яка є значно більшою мірою соціально успішною, водночас є значно більшою мірою причетною до неправових економічних взаємодій.

Таким чином, нормативна проблематика хоч і залишається релевантною щодо предмета нашого дослідження, має, втім, розглядатися поряд із чинниками, так би мовити, структурного характеру.

Нашою метою в межах цього дослідження було не стільки продукування незаперечних знань про предмет нашого дослідження, скільки генерація гіпотез та заохочення ширшої наукової дискусії. А власне продукування таких знань, на нашу думку, може бути тільки результатом тривалих лонгітюдних досліджень із залученням широкого спектра соціологічних методів. Саме тому необхідною умовою формулювання надійних висновків дослідження меж конвенційності в економічних взаємодіях є триангуляція, тобто залучення, поряд із кількісними, якісних соціологічних методів. У частині кількісного дослідження меж конвенційності в економічних взаємодіях необхідне вдосконалення та розширення інструментарію, а також створення тесту на суб'єктивну надійність респондентів.

Література

1. *Батыгин Г.* Как невозможна социология морали. — http://d.theupload.info/download/uv459g6t45rvcekgpyshbt951p3c7zds/batygin_g_s_kak_ne_vozmozhna_sociologija_morali.txt 12.03.07.
2. R. Jowell and the Central Co-ordinating Team, European Social Survey 2004/2005: Technical Report. — L., 2005.
3. *Levitt S.D., Dubner S.J.* Freconomics: a Rogue Economist Explore the Hidden Side of Everything. — N.Y. — P. 242.
4. *Ratzinger J.* Church and Economy: Responsibility for the Future of the World Economy // *Communio*. — 1986. — 13 (Fall). — P. 199–204.
5. *Радаев В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 3. — С. 5–27.
6. *Hodgson G.* The Approach of Institutional Economics // *Journal of Economic Literature*. — 1998. — Vol. 36 (1). — P. 166–92.

7. *Леонов В.* Соціологічні аспекти мотивації фінансової поведінки населення // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 4. — С. 132–146.
8. *Luhmann N.* The Sociology of the Moral and Ethics // *International Sociology*. — 1996. — Vol. 11 (1). — P. 27–36.
9. *Bauman Z.* Liquid Modernity. — S.l., 2000. — P. 240.
10. *Sayer A.* Decommodification, Consumer Culture and Moral Economy // *Environment and Planning: Society and Space*. — 2003. — Vol. 21. — P. 341–57.
11. *Habermas J.* The Structural Transformation of the Public Sphere. — S.l., 1992.
12. *Sayer A.* Moral Economy. —
<http://www.lancs.ac.uk/fss/sociology/papers/sayer-moral-economy.pdf> 12.03.2007.
13. *Zafirovski M.* The Economic Approach to Human Behaviour Under Scrutiny: an Overview of Arguments for the Autonomy of Social Action // *Social Science Information*. — 2001. — Vol. 40 (2). — P. 195–240.
14. *Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 1. — С. 88–123. — www.ecsoc.msses.ru.
15. *С. Trigilia* answers ten questions about economic sociology // *Economic Sociology*. — 2005. — Vol. 7. — № 7. — P. 44–47.
16. *Шабанова М.* О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений. Статья 1: Институты, практики, роли // *Экономическая социология*. — 2006. — Т. 7. — № 4. — С. 11–27.
17. *Мюрдаль Г.* Современные проблемы “третьего мира”. — М., 1972. — С. 100.
18. *Сото Э. де.* Иной путь: Невидимая революция в третьем мире. — М., 1995. — С. 320.
19. *Капусткина Е.* Экономическое сознание и экономическое поведение (Экономико-социологическая секция на Первом Всероссийском Социологическом Конгрессе). 27–30 сентября 2000 г. — <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8242> 12.03.07.
20. *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 4. — С. 28–56.
21. *Cohen T.R., Montoya R.M., Insko C.A.* Group Morality and Intergroup Relations: Cross-Cultural and Experimental Evidence // *Personality and Social Psychology Bulletin*. — 2006. — Vol. 32. — № 11. — P. 1559–1572.
22. *Ragazzi M.* The Concept of Social Sin in Its Thomistic Roots. —
http://www.acton.org/publicat/m_and_m/new/article.php?article=9 12.03.07.
23. *Ermann M.D., Lundman R.J.* Corporate and Governmental Deviance: Origins, Patterns, and Reactions // *Corporate and Governmental Deviance: Problems of Organizational Behavior in Contemporary Society* / Ed. by Ermann M.D., Lundman R.J. — Oxford, 2002. — P. 3–53.
24. *Putnam R.* Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community. — N.Y., 2000. — P. 544.
25. *Borgatti S.P.* SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital // *Connections*. — 1998. — Vol. 21 — P. 37–46.
26. *Сміглиць Дж.* Глобалізація та її тягар. — К., 2003.
27. *Portes A., Sensenbrenner J.* Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action // *American Journal of Sociology*. — 1993. — Vol. 98. — P. 1320–1350.
28. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. — 1985. — № 91. — P. 481–510.
29. *Halpern D.* Moral Values, Social Trust and Inequality: Can Values Explain Crime? // *British Journal of Criminology*. — 2001. — № 41. — P. 236–251.

30. *Norris P.* Making Democracies Work: Social Capital and Civic Engagement in 47 societies. Paper for European Science Foundation (EURESCO) Conference on Social Capital: Interdisciplinary Perspectives at the University of Exeter. September 2000. — ksghome.harvard.edu/~pnorris.shorenstein.ksg/ACROBAT/ESFSocialCapital.pdf 12.03.07.
31. *Becker H.* Moral Entrepreneurs: the Creation and Enforcement of Deviant Categories // *Social Deviance: Readings in Theory and Research* / Ed. by H.N.Pontell. — Prentice Hall, 1999. — P. 2–7.
32. *Суйменко Є.* В якій Україні ми живемо? Ще одна версія сутності “трансформації” // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг.* — 1998. — № 6. — С. 176–194.
33. *Олишніева И.Б.* Неформальная экономика в постсоветском пространстве: возможности исследования и регулирования. 31 октября — 1 ноября 2002 г. — <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8241> 12.03.07.
34. *Головаха Є.* Феномен “аморальної більшості” в українському суспільстві: пострадянська трансформація масових уявлень про норми соціальної поведінки // *Україна–2002. Моніторинг соціальних змін* / За ред. В.Ворони, М.Шульги. — К., 2002. — С. 460–468.
35. *Stark D.* Privatization in Hungary: from Plan to Market or from Plan to Clan? // *Cornell Project on Comparative Institutional Analysis: Working Papers on Transitions from State Socialism.* — N.Y., 1990. — P. 34–35.
36. *Norris P., Inglehart R.* Islam and the West: Testing the “Clash of Civilizations” Thesis. — [ksgnotes1.harvard.edu/.../473e7df53e634fae85256ba300552edd/\\$FILE/Clash%20of%20Civilization%20%232%20sgl.doc](http://ksgnotes1.harvard.edu/.../473e7df53e634fae85256ba300552edd/$FILE/Clash%20of%20Civilization%20%232%20sgl.doc) 12.03.07.
37. Human Development Report. — http://en.wikipedia.org/wiki/Human_Development_Report.html 12.03.07.
38. <http://www.transparency.org/publications/gcr> 12.03.07.
39. <http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm> 12.03.07.
40. <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=275> 12.03.07.
41. *Luhmann N.* Social Systems. — www.springerlink.com/index/XH4HR843T713P613.pdf 22.03.2007.
42. *Rose R.* Uses of Social Capital in Russia: Modern, Pre-Modern, and Anti-Modern. // *Post-Soviet Affairs.* — 2000. — Vol. 16. — № 1. — P. 33–57.
43. *Paldam M., Svendsen G.T.* Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe // *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition.* — 2000. — http://www.hha.dk/nat/WPER/00-5_gts.pdf 02.06.2004.
44. *Середа В.* Конструювання образу іншого та історичної ідентичності в Україні і Польщі: порівняльно-текстуальний аналіз шкільних підручників з історії // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць.* — Харків, 2003.
45. *Магун В., Руднев М.* Цінності населення України в європейському контексті: Виступ на міжнародній науковій конференції “Соціальний простір і час: цінності, ідентичності, толерантність”. — Київ, 1–2 лютого 2007 року.
46. *Коржов Г.* Регіональна ідентичність Донбасу: генеза і тенденції розвитку за умов суспільної трансформації // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг.* — 2006. — № 4. — С. 38–52.
47. *Сусак В.* Самоорганізація versus державний патерналізм: порівняльний аналіз установок жителів Львова і Донецька (1994–2004) // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг.* — 2007. — № 1. — С. 63–73.