



СОЦІАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ І СОЦІАЛЬНА СФЕРА, ДЕМОГРАФІЯ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

SOCIAL TRANSFORMATIONS
AND SOCIAL SPHERE, DEMOGRAPHY
AND LABOR ECONOMICS

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2025.07.003>

УДК 330:316.614

JEL: A11, A13

В.М. ГЕЄЦЬ, д-р екон. наук, проф., академік НАН України,
заслужений діяч науки і техніки України,
головний редактор журналу «Економіка України», директор
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна
e-mail: gvm@ief.org.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2895-6114>

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ І СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ У СИСТЕМІ «ДЕРЖАВА — ВЛАСНІСТЬ»

Розширено пошук поглибленого змісту й ролі економічної соціалізації, яка має підстави розглядатись як соціальна цінність, що є значимою і для окремої особистості, і для суспільства в цілому, оскільки її результатом є мікро- і макроекономічні дії. Економічну соціалізацію розглянуто як опору ефективної взаємодії економічного і соціального шляхом відображення їх цілісної сутності. На цій основі виокремлено способи і механізми формування внутрішніх мотивів екстеріоризаційної діяльності особистості в інституційному середовищі, спрямованому в тому числі й на економічний розвиток України як під час війни, так і в повоєнний період.

Ключові слова: соціалізація; економічні цінності; «економічна людина»; егоїстичні ознаки; «соціальна людина»; примат ринку; мораль; соціальні інновації; приватна і державна власність.

Економічна соціалізація в першу чергу пов'язана із соціалізацією як процесом інтеріоризації (внутрішнім засвоєнням на психологічному рівні) особистістю — поряд з існуючими соціальними основами життєдіяльності — і такої її складової, як економічна діяльність з приводу виробництва, розподілу, об-

Ц и т у в а н н я: Геєць, В. (2025). Трансформація змісту і структури економічної соціалізації у системі «державна — власність». *Економіка України*. 68. 07(764). 03-25. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2025.07.003>

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2025. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

міну і споживання. У свою чергу, особистість завдяки своїм екстеріоризаційним здібностям має можливість здійснювати в кожному з цих напрямів економічно орієнтовані дії (Weber, 1978) і тим самим брати участь як у продуктивній діяльності (тобто у виробництві), так і в розподілі, перерозподілі й споживанні результатів виробництва з огляду на зміст і характер економічної діяльності. На цій основі відбуваються привласнення результатів діяльності й подальше їх використання або для нагромадження, або для споживання. Змістовий розгляд поняття «економічна соціалізація» розкриває, на думку В. Москаленка (2004), перш за все, характер соціально-психологічного процесу входження індивіда в економічну систему суспільства, отже, є підстави вважати його саме економічною соціалізацією, яка виступає результатом засвоєння індивідом економічних цінностей (Москаленко та ін., 2011). Процес засвоєння на психологічному рівні економічних цінностей зовнішньої економічної діяльності забезпечує входження індивіда в економічну систему суспільної життєдіяльності. Як результат, економічна соціалізація особистості завдяки її екстеріоризаційним здібностям може виконувати економічні дії, які за своїм змістом, залежно від тих чи інших подразників на психоекономічному рівні, а також сформованих навичок, інших здібностей тощо, детермінують економічну поведінку. Остання може бути однією з відомих реакцій чи-то рефлекторного, чи-то інстинктивного, чи-то усвідомленого / неусвідомленого, чи-то навмисного, чи-то інтуїтивного, чи-то етичного, чи-то упередженого, чи-то почуттєвого характеру або їх сукупності. При цьому всі вони разом і кожна окремо можуть і реально проявляються в усіх чотирьох означених різновидах економічної діяльності й мають характер так званих аномалій (Coleman, 2004; Smelser, Swedberg, 2005). Всі вони разом і кожна окремо, з одного боку, визначають відповідну економічну поведінку, яка має почуттєвий характер, а з другого — превальовання тієї чи іншої на психоемоційному рівні зумовлює певні економічні дії, які, урешті-решт, можуть приводити до багатоваріантних рішень для отримання певного результату діяльності на множині можливих варіантів, яка має соціальний характер, оскільки є результатом раціонального вибору залежно від пройденого шляху, в ході якого формувалася психоекономічна основа для поведінки особистості.

Отже, **мета статті** — обґрунтувати трансформацію змісту і структури економічної соціалізації в умовах зміни відносин у системі «держава — власність».

Поведінка і характер діяльності особистості — це результат довгострокового (від народження і протягом усього життя) процесу її соціалізації, у ході якого вона усвідомлює соціальні коди суспільства, у якому проживає, і оцінює свої дії з позицій, у тому числі економічної теорії. Це має історичний характер і дозволяє досягти «...розуміння прожитого, тому певні ланцюги подій у минулому здатні справляти стійкий вплив на сьогоденний стан справ» (David, 1993, р. 29) з тим, щоб виокремити складові, які підлягають подоланню, і досягти скорочення впливу на майбутнє з огляду на пройдений шлях.

Комбінація обставин, які виникають у процесі економічної діяльності, є результатом відповідних психоемоційних подразників минулого і сучасного,

які й визначають поведінку під час як дії особистості, так і взаємодії з іншими. Виконання економічних дій у часі й просторі змінювалось і продовжуватиме змінюватися відповідно до характеру часу, в якому здійснюється економічна діяльність, і згідно з економічною психологією поведінки, формування якої є результатами соціалізації у цілому і економічної соціалізації зокрема.

Економічна соціалізація, розвиваючись, привела до інтеріоризації сукупності знань про економічну сферу суспільства, у якій економічна наука, спираючись на закономірності тисячолітнього досвіду економічної діяльності людства, змогла виокремити «економічну людину» (*homo economicus*). Спочатку Дж. Мілль сформулював і запропонував її теоретичну модель, яка на теоретичному рівні визначала «економічну людину» як «...метафоричну ... з безмежною здатністю до логічного прийняття рішень»¹. З часом завдяки працям А. Сміта поняття «економічна людина», яке мало більш метафоричний зміст, набуло і змістового характеру в економічному сенсі його трактування як діяльність, яку «економічна людина» здійснює вже як економічно діючий суб'єкт, що має почуттєвий характер, сформований на психоемоційному рівні, зокрема на егоїстичних засадах особистості. Як відомо, егоїзм насамперед є відчуттям особистої важливості, що спонукає особистість у економічній життєдіяльності й взаємодіяльності до отримання власної вигоди (користі) для задоволення власних потреб. Конкретизуючи теоретичну модель Дж. Мілля, А. Сміт вважав, що такий суб'єкт має поведінку, в основі якої лежать егоїстичні ознаки, завдяки яким досягається найбільша ефективність дії і взаємодії з іншими суб'єктами, що ведуть економічну діяльність, зміст якої не є однозначно визначеним навіть сьогодні.

За М. Вебером (Weber, 2013), економічна діяльність «...є встановлення актором мирними засобами контролю над ресурсами, які за власним головним мотивом (тобто, за А. Смітом, через егоїстичність у поведінці. — В.Г.) орієнтовані на економічні цілі» (р. 63). Останні залежно від різноманіття економічної діяльності, що є результатом психоемоційного превалювання однієї або сукупності ознак, є доволі різноманітними. За М. Вебером, економічна діяльність має всі підстави бути віднесеною саме до «економічної людини» за ознаками моделі, яка доведена була до практичного розуміння її діяльності й обумовлена, згідно з моделлю А. Сміта, егоїстичними інтересами. Як бачимо, М. Вебер не відкидає ознак домінування егоїстичності в поведінці, оскільки головний мотив у економічній діяльності веберівського характеру — це економічні цілі, досягнення яких приносить економічні блага, що забезпечують, власне, її існування, хоча може бути і реакцією на досить різноманітні психологічні ознаки, здатні реально впливати на результат діяльності. Разом з тим вважається, що завдяки саме егоїстичності в економічній діяльності досягається найвища ефективність і максимізується рівень задоволення потреб.

¹ Watts T., Newton K. Homo Economicus Definition & Characteristics. *Study.com*. November 2023. URL: <https://study.com/academy/lesson/what-is-the-economic-man-concept-assumptions-constraints.html> (дата звертання: 16.03.2025).

У моделі «економічної людини» А. Сміта ключовою ознакою її діяльності є егоїстичність, яка мотивує особистість на максимізацію ефекту як від власної економічної діяльності, так і від взаємодіяльності з іншими. При цьому він доводив, що орієнтація на задоволення власного інтересу з егоїстичних мотивів водночас не повинна виходити за межі благородного суперництва. З цього приводу в «Теорії моральних почуттів» Сміт, зокрема, писав, що «ми можемо піти на пошук багатства (наприклад, шляхом так званого вільного переслідування егоїстичних інтересів. — *В.Г.*) почасти як завгодно далеко і користуватися всім для набуття переваг над іншими людьми. Але якщо ми станемо поперек їх дороги (на якій ці люди мають такі самі егоїстичні, як і наші, інтереси, і тим самим поставимо себе на їх місце. — *В.Г.*), то поблажливість суспільства до нас припиняється. Воно не може допустити того, що виходить за межі благородного суперництва» (Smith, 1984, p. 83). Отже, ідеться про суспільство як спільноту всіх нас і кожного окремо, об'єднану сукупністю інтересів, у тому числі й егоїстичного характеру. Таким чином, знаходження співвідношення між сукупністю особистих егоїстичних інтересів обумовлюється психоемоційним характером відчуттів, які є проявом такої внутрішньої сутності людини, яку А. Сміт називає «благородним суперництвом». З огляду на те, що суперництво передбачає взаємодію суб'єктів задля досягнення результату, прийнятного (рівнозначного) для обох сторін, то діяльність кожного у взаємодії для збереження спорідненості блага (читай — благородної поведінки) досягається завдяки здатності кожного поставити себе на місце іншого, і навпаки. З цього приводу А. Сміт у «Теорії моральних почуттів» писав, що ступінь егоїзму в людині, її природі, очевидно, визначається її ставленням до того, що трапляється з іншими (Smith, 1984). Така психоемоційна ознака особистості, як відомо, досягається емпатією, тобто співпереживанням за результати діяльності й взаємодіяльності.

Отже, є всі підстави стверджувати, що в процесі економічної діяльності суперечності між суб'єктами, що її ведуть, завдяки їхнім так званим емпатійним здібностям не повинні шкодити іншим, тобто домінування егоїзму реалізується в економічній діяльності, але тільки тією мірою, щоб не формувалися перешкоди для життєдіяльності інших (у А. Сміта — не ставати поперек їхньої дороги). У свою чергу, це означає, що за таких умов економічна діяльність повинна мати і соціальний вимір, який за змістом збігається з так званою «соціальною людиною», оскільки стосується інших, об'єднаних у соціумі індивідів. Таким чином, соціалізація в цілому і економічна соціалізація зокрема збігаються і формують умови для того, щоб завдяки соціалізації економічна діяльність набувала соціально сформованого характеру відповідно до інтересів, власне, «соціальної людини». Отже, А. Сміт у моделі «економічної людини» вбачав можливість і здатність поєднання (формування) в особистості цілісності одночасно предметного (економічного) і соціального середовища, що може і повинно досягатися шляхом взаємовигідного співробітництва і взаєморозуміння, інакше «...жодна соціальна система не може функціонувати, якщо ... кожен керується виключно власними (короткостроковими)

утилітарними цілями» (Schumpeter, 2003, р. 423). У свою чергу, це означає, що економічні відносини і економічні дії відбуваються, зокрема, у структурі існуючих суспільних відносин, які крім соціальної складової мають ще й політичну, яка паралельно визначає поведінку і особистості, і організації, і влади.

Ефективна діяльність і співробітництво в природному середовищі щодо веберівського характеру мирних засобів контролю над ресурсом в економічних цілях, за ідеологією А. Сміта, досягаються тоді, коли економічний ефект діяльності «економічної людини» одночасно є похідною від її соціальної взаємодії, яка в суспільній життєдіяльності має характер продуктивної функції, оскільки, на думку М. Грановеттера, «...анонімний ринок ... фактично не існує в економічному житті і ... операції усіх видів рясніють соціально обумовленими зв'язками <...> Ви можете врегулювати будь-яку суперечку, не залучаючи юристів і бухгалтерів... Вони просто не розуміють компромісу (останній є результатом соціальних зв'язків, які формують довіру і скорочують трансакційні витрати у відносинах економічних агентів. — В.Г.), необхідного в бізнесі... Судові позови за порушення контракту є рідкістю» (Granovetter, 1985, р. 495—496). Це значно здешевлює діяльність і підвищує її ефективність і результативність.

Підхід, у якому економічне обумовлено соціальним, має методологічне значення для пошуку змісту й характеру економічної діяльності, а також і відповідних рішень, які можуть мати і доволі урізноманітнену психоемоційну основу, сформовану інтеріоризацією соціальних умов різнобічного характеру, а не тільки емпатією. Їх сукупність визначає економічну поведінку індивіда в економічній діяльності не тільки в плані реалізації його суто егоїстичного характеру (наприклад, рефлекторного, коли особистість при проведенні діяльності покладається на попередній досвід, який у нових реаліях може не давати максимального результату, адже вона може не володіти необхідною інформацією, у тому числі на психоемоційному рівні, оскільки з різних обставин не має інтуїтивних здібностей, які б відкрили нові можливості). Економічна діяльність, звичайно, може відбуватись і за переважання неусвідомлених дій, тобто за відсутності, наприклад, необхідної інформації, яка не була засвоєна в процесі соціалізації / ресоціалізації діючою особою. Таким чином, економічна діяльність особистості й опанування нею домінуючої економічної системи в реальності можуть мати соціально обумовлену різнохарактерну спрямованість, і, як показали дослідження, впливовими в кінцевому розумінні є не тільки доступний рівень освіти, а й рівень і умови життя (Jaravel, 2025). Так, дослідження процесів демократизації у сфері інновацій, які провів К. Жаравель, засвідчили високу ймовірність того, що людина стане новатором на підставі, наприклад, статусу її батьків. На його думку, навіть дуже талановиті діти з неблагополучних прошарків населення, як правило, розробляють інновації на рівні, значно нижчому від свого потенціалу, а діти із заможніших і освіченіших сімей з набагато більшою ймовірністю займатимуться інноваціями. Таким чином, К. Жаравель (Jaravel, 2025) доводить, що найважливішу роль у формуванні зазначених відмінностей відіграють саме фактори

соціального характеру, які є своєрідними соціальними конструкторами. З огляду на це, забезпечивши справедливий, перш за все — у соціальному відношенні, доступ до кар'єри у сфері інновацій, ми можемо прискорити як технічний прогрес, так і соціальні досягнення. Результати досліджень К. Жаравеля і ряду інших дослідників (Edwards, Metcalfe, 2025) засвідчили, що рушійною силою змін є пересічні дослідники, які ведуть свої дослідження в розрізі, наприклад, окремо взятих країн світу. Зрозуміло, що в масовому масштабі формування таких дослідників та їх участь у проведенні досліджень є результатом не тільки економічних факторів, що визначають рівень достатку в проаналізованих групах населення, а й соціальних, які формують умови соціальної доступності як до освіти, так і до соціальних умов життєдіяльності, зокрема, щодо залученості і до економічної, і до інноваційної діяльності. У цьому контексті важливо виходити з пошуку балансу інтересів, які, з одного боку, формуються егоїстичною поведінкою особистості, а з іншого — узгоджуються з соціально обумовленою діяльністю, а не виключно з приматом ринку і егоїстичною поведінкою на ньому особистості.

Разом з тим «невидима рука» А. Сміта, за висновком Дж. Шліфера, була декларацією спільної віри і центром світогляду протягом усієї другої половини ХХ ст., оскільки нею трактувалося, що особистість «...зважає лише на свій власний інтерес, лише на свою власну вигоду» (Cass, 2025). І хоча це мало місце, саме таке трактування поведінки особистості вважалось основою діяльності, у якій домінувала ідеологема егоїстичної поведінки на ринку з метою досягнення лише власного інтересу і отримання власної вигоди. І це була ідеологема мейнстріму, хоча у А. Сміта егоїстична поведінка особистості в процесі здійснення економічної діяльності врівноважується її соціальними здібностями з урахуванням психоемоційного характеру її почуттєвої здатності і, як пізніше було доведено, власне соціальними умовами життєдіяльності. В основі такої дії лежить взаємодія, коли поряд з егоїстичністю присутня і психологія морального характеру. Зокрема, у А. Сміта це були здібності особистості, завдяки яким вона стримує себе, оскільки ставить себе на місце того, кого стосується результат дії.

У сучасних дослідженнях акцентується на тому, що «...протягом більшої частини ХХ століття моральна психологія і економіка розглядались як окремі дисципліни... Останнім часом ці дисципліни почали знову (як, за висновком цитованого нами автора, за часів і А. Сміта, і К. Маркса. — В.Г.) з'єднуватися з визначенням того, що мораль має глибокий вплив на економічну поведінку (а отже, і економічну діяльність. — В.Г.), і навпаки» (Enke, 2025, p. 56). Наведена думка, за твердженням її автора Б. Енке, свідчить про вже теперішнє возз'єднання моралі й політичної економії: «Мораль виступає соціально і економічно функціональною, має глибоке еволюційне коріння. У міру того як у людей формувалися дедалі складніші суспільства, співробітництво (соціальна взаємодія в процесі, зокрема, і економічної діяльності. — В.Г.) ставало життєво важливою умовою виживання і викликом моральній системі для підкріплення просоціальної поведінки» (Enke, 2025, p. 58). Ідеться про еконо-

мічну діяльність, яка здійснюється завдяки економічній соціалізації, що формує у суб'єкта здатність до економічної діяльності. Воз'єднаність, за Б. Енке, моделі в політичній економії як науці, у тому числі й тієї її складової, що розриває відносини між особистістю і суспільством, зумовлює необхідність досягнення визначеності в питаннях змісту і характеру дій особистості, які вона здійснює у своїй суспільній життєдіяльності. Сказане стосується, власне, моралі, якщо, за К. Сінхом (Singh, 2020), особистість «робить правильну річ, тобто те, що вона морально повинна робити <...> (і саме в цьому. — В.Г.) є певний успіх. <...> Щоб дія була морально гідною, індивід повинен не тільки діяти правильно на основі достатніх моральних причин (р. 14) (наприклад, емпатії. — В.Г.), ... але й діяти на підставі цих причин під виглядом того, що вони достатні (невипадкові) (р. 15). <...> діяти з якихось причин під виглядом моральної причини — це не просто діяти на основі розуму, а й вірити, що це моральні причини (р. 15), ... моральний розум повинен мотивуватися цією причиною завдяки тому, що він сприймає загальну мораль (р. 10).

Якщо я намагаюся виконувати дію з певною властивістю (тобто відповідно до загальної моралі. — В.Г.), я повинен її мати і бути *занепокоєним* тим, чи має моя дія насправді таку властивість» (р. 15), тобто бути моральним і мати моральний характер, а дія відбувається на підставі цих, моральних, цінностей. У такому разі у Дж. Ельстера (Elster, 1989a) були всі підстави стверджувати, «що мораль і соціальні норми, схоже, означають більше, ніж освічений власний інтерес» (р. 158). Що стосується соціальних норм, які є усталеними складовими соціальної системи, що утверджені в окремо взятій країні або, точніше, є характерними періоду окремо взятої країни, то вважається, зокрема, що Алексіс де Токвіль вірив у те, що традиції і поведінка американського народу є первинним фактором соціальної системи, а інноваційне облаштування і матеріальні умови ставив за ними (Ostrom, 1997).

Віднесення «структурного облаштування» до факторів, що забезпечили успішний розвиток США, є цілком закономірним, оскільки «...соціальні інститути (які відображають «інституційне облаштування» окремо взятої країни. — В.Г.) — це створені людиною обмеження і механізми їх забезпечення, які генерують стимули, поведінку і результати в соціальних групах» (Eggertsson, 2005, р. 26). Оскільки обмеження і механізми за цих умов є примусом, який потребує, у свою чергу, інституційного контролю над їх виконанням, якщо йдеться про регулювання в межах повноважень, що здійснюються держава або наймані юристи і бухгалтери для захисту інтересів бізнесу (Granovetter, 1985), то в цілому діяльність такого роду має порівняно менші ефективність і результативність. Коли ж так зване «інституційне облаштування» є результатом інтеріоризованих у свідомості традицій у частині дотримання норм поведінки, зумовлених її моральністю, що підтримує міжсуб'єктний рівень довіри в результаті саморозвитку, то діяльність стає порівняно ефективнішою і досягається успіх у економічному піднесенні. У достатньо широкому спектрі сучасних досліджень результатів економічного зростання в ряді окремих успішних країн роль так званих соціальних інновацій

ендогенного походження в історично обумовленому періоді виокремлюється як необхідна умова успіху. Цей самий висновок стосується і тих країн, які скоротили, зокрема у ХХ ст., своє відставання від високорозвинутих, оскільки їх економічне піднесення було зумовлене, відповідно, і соціальними інноваціями, і соціальними технологіями (Eggertsson, 2005), що використовували, поряд з інновативною діяльністю, у матеріальному виробництві.

Економічна діяльність і, відповідно, економічні дії реалізуються в часі й просторі з огляду на їх історично сформовані сенс, норми і звичаї (Abolafia, 1998), тобто з урахуванням пройденого шляху, який зумовив культурні надбання. Останні інтеріоризуються і разом з тим можуть мати як екзогенний, так і ендогенний характер походження відповідно до нагромадженої суспільної спадщини, у тому числі й моралі. Економічна діяльність як така передбачає наявність суб'єкта, що її здійснює, і об'єкта, і завдяки цій діяльності суб'єкт впливає (за М. Вебером — контролює) на об'єкт (ресурс), у результаті чого створюються можливості задовольняти економічні потреби. Оскільки йдеться про економічну діяльність, то, власне, економічна соціалізація є тим способом, через який засвоюються відповідні здібності суб'єкта до активної дії у сфері економіки. При цьому суб'єкт намагається діяти правильно, на основі правильної дії, умотивованої достатньо моральною причиною. У результаті завдяки екстеріоризаційним здібностям особистості відбувається, власне, її цілеспрямована діяльність економічного характеру щодо налагодження дій суб'єкта відносно об'єкта. У такого роду діях природного і соціального характеру вони взаємоузгоджуються в процесі економічної діяльності, яка повинна мати вигляд так званого «благородного суперництва».

В основі пов'язаних з економічною соціалізацією процесів лежить діяльність, сполучена в першу чергу з тією складовою соціалізації особистості, яка є частиною, з одного боку, природного простору, а з іншого — соціального середовища, у якому її дія має всі ознаки одночасно і соціальної дії, оскільки остання відбувається якщо не в колективі, то у взаємодії з іншими особистостями, які здійснюють економічні дії.

З огляду на те, що соціалізація в цілому і економічна зокрема — це засвоєння на психоемоційному рівні економічних засад життєдіяльності, властивих даному суспільству, у особистості в результаті інтеріоризації формуються внутрішні психоемоційні функції щодо реалізації нею через екстеріоризацію здібностей до дії, у тому числі й економічної (Геєць, 2025). У такому разі соціалізація і економічна дія взаємопов'язані результатом їх взаємодії, у якій соціальні норми превалюють, оскільки обумовлюють порівняно вищу ефективність діяльності, ніж власний егоїстичний економічний інтерес. Оскільки ж соціальні є внутрішньо засвоєними, тобто відображаються на психоемоційному рівні в серцях і розумі, то, власне, вони і є тою «керуючою і направляючою силою», яка може розглядатись як «невидима рука» соціального, що спрямовує економічну дію виходячи з особистого інтересу.

Тут варто наголосити, що навіть у так званих традиційних суспільствах, як пише С. Хедлунд (Hedlund, 2011), не потрібно піддаватися спокусі вважа-

ти недостатньо розвинутими традиційні суспільства, які спираються на неписані правила. Як показало багато антропологічних досліджень, система неформальних норм (у даному випадку їх доцільно сприймати як традиції і устремління і серця, і розуму, про роль яких, зокрема, для американського народу, що досяг видатних успіхів у економічному розвитку, я вже наголошував), характерних для спільнот, які інколи називають «первісними», може бути дуже складною. Це означає соціальну обумовленість дії і взаємодії, у тому числі й у сфері економіки, оскільки, за висновками Д. Норта (1990), «... придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище» (с. 11), є основою функціонування суспільства як такого, адже вони, тобто створені людиною обмежувальні рамки, були характерні й традиційним суспільствам, на що звертав увагу С. Хедлунд (Hedlund, 2011).

Ми ще повернемося до «невидимої руки» А. Сміта, а тут зауважимо, що у зроблених висновках стосовно превалювання значення соціального в економічній дії, яка обмежує особистий інтерес раціонального характеру і отримання в результаті вигід, остання в ретроспективі розглядалася навпаки. Це мало місце тому, що «...слідувати згідно з дороговказною зіркою раціональності, націленою на отримання результату (в нашому випадку — вигоди й задоволення особистістю потреб у першочерговому (і не тільки) порядку через прояв егоїзму. — В.Г.), легше, ніж шукати шлях у джунглях соціальних норм» (Elster, 1989b, p. 100). Якщо ж до них ще додати мораль, що, згідно з її трактуванням, обумовлює, як і за яких умов особистість може здійснювати морально виправдану дію, то Дж. Елстер (Elster, 1989c) цілковито правий, що суспільним наукам знадобиться багато світових років, щоб сформувані загальні закономірності людської поведінки, тому доцільно займатися визначенням малих і середніх механізмів діяльності у взаємодії людей. Останні завдяки інтеріоризації соціально обумовлюватимуть у тому числі й економічну діяльність на основі економічної соціалізації.

Вплив і роль соціальних мотивацій у здійсненні економічної діяльності можуть мати й такі ознаки веберівського характеру, як, зокрема, цілераціональність, цінніснараціональність, традиційність, адаптивність (Weber, 2013, p. 63). По відношенню ж до об'єкта цілеспрямована дія, за Ю. Хабермасом (2001), має чи може мати також характер або стратегічності, або нормативності, або драматургічності, або комунікативності, або їх сукупності. І всі вони разом і кожна окремо мотивують особистість до здійснення в тому числі економічної діяльності, тобто реалізованої під безпосереднім впливом зазначених соціопсихологічних ознак, зокрема, і тих, що мотивують до морально гідних вчинків. Навіть перелічені соціопсихологічні ознаки формують доволі складну множину можливих комбінацій ендогенного і екзогенного характеру, в реальності їх налічується десятки і саме під їх впливом здійснюються дії. У такому разі одночасно з урахуванням поведінки інших з метою досягнення егоїстичних цілей особиста поведінка, згідно з розширеною методологією А. Сміта, ґрунтується на нормах і цінностях (у тому числі морального характеру), які визнаються, зокрема, у групі, де відбувається відповідна дія, і для

яких потрібно шукати морально виправдані й морально визнані в суспільстві механізми взаємодіяльності людей.

У ході здійснення дії індивід, маючи можливість для самовираження і реалізуючи дії, на які повинна бути згода інших їх учасників — можливості досягнення спільних по групі чи загальних суспільних цілей діяльності, які реалізуються в комбінаториці варіантів, суттєво ускладнюються, що може як турбуленізувати, так і ламінаризувати життєдіяльність і для особистості, і для всього суспільства (Геєць, 2025).

Якщо взяти за основу визначення змісту і характеру економічної дії М. Вебером, то економічний зміст діяльності може виходити далеко за межі, пов'язані з діяльністю, що забезпечує контроль над ресурсами. У такому разі веберівський контроль над ресурсами в етимологічному сенсі, на нашу думку, можна розуміти так: особистість, оволодівши технологією використання природного ресурсу, виходить у своїй діяльності за межі виключно контролю, оскільки одні можливості змінюються іншими з огляду на адаптивні здібності людини, які мають психологічне «забарвлення». У цьому полягає rationality діяльності особистості, яка реалізується завдяки інтеріоризації її здібностей як до засвоєння, так і до здійснення відповідного контролю над ресурсами. Отанні з метою задоволення всієї сукупності необхідних для життєдіяльності в сучасних умовах складових можуть використовуватися, зокрема, у діяльності, спрямованій на низьковуглецевий розвиток і збереження біорізноманіття. Сказане суттєво змінює характер, наприклад, економічної діяльності, у якій домінує не егоїзм, а новий прагматизм як свідомо економічна, соціальна і етична дія (Геєць, 2020). Етична в розумінні автора розглядається як моральна. Саме така спрямованість у діях має бути укоріненою для особистості з позиції її фізичної природи, коли йдеться про діяльність, пов'язану з мінімізацією створених діяльністю людини перешкод, які загрожують у даний час і навіть її існуванню в майбутньому. Результат такої діяльності виявляється таким, що має багато в чому відмінний від необхідного характер укоріненості.

Особистість як соціальний суб'єкт володіє відповідною мотивацією соціального характеру, у якій М. Вебер виокремив ряд ознак, де присутні одночасно сенсові дії, що вмотивовуються через етичну, естетичну, релігійну складові екстеріоризаційної поведінки. В оточенні до трьох уже названих додається емоційна складова, а також уже виділені нами за Ю. Хабермасом.

Отже, є всі підстави вважати, що економічна соціалізація одночасно має характер і соціалізації суто соціального характеру, в результаті якої здійснюються дії, у яких, за М. Вебером (Weber, 2013), соціальна дія людини (незалежно від того, чи має вона екзогенний або ендогенний характер) зводиться до невтручання або терплячого прийняття, оскільки діючий індивід або індивіди зв'язують з ним суб'єктивний зміст.

Покладання в основу соціальної дії особистості як результату її соціалізації суб'єктивного змісту, в якому головним мотивом економічної дії є запровадження контролю над ресурсами, що, за власним (тобто суб'єктивним) орієнтованим на економічні цілі головним мотивом дозволяє стверджувати,

що економічна дія також є і соціальною дією. До того ж як економічні, так і соціальні дії, що закладені в результаті їх інтеріоризації (засвоєння), глибоко занурені в соціальну тканину суспільств космологічного характеру звичаїв та норм і навіть символів та цінностей, що, у кінцевому підсумку, пов'язані з нагромадженнями у сфері культури (Abolafia, 1998) і є як національно укоріненими (Геєць, 2025), так і загальноприйнятими цінностями, інтеріоризованими в людській свідомості. При цьому культурно укорінені цінності, притаманні «економічній людині», яка здійснює відповідну діяльність, за результатом дії можуть мати досить відмінні результати. У цьому аспекті особливо важливо говорити про мораль і моральні цінності. «Вплив моралі на економічну поведінку йде в обидва боки: економічні умови формують моральні цінності, які, у свою чергу, визначають політичні та економічні результати. У сучасному політично поляризованому кліматі моральні розбіжності часто лежать у основі розбіжностей з приводу економічної політики. Наприклад, різниця між універсалістськими і партикуляристськими цінностями допомагає пояснити, чому різні групи дотримуються різних поглядів...» (Енке, 2005, р. 58). При цьому далі вчений робить висновок, що разом з моральними цінностями труднощі несуть у собі й питання, пов'язані з економічною політикою. Далі ми ще повернемося до проблем співвідношення цінностей та їх використання при з'ясуванні характеру і визначенні змісту економічної соціалізації відповідно до завдань і перспектив економічної діяльності, що забезпечує той чи інший розвиток економіки окремо взятої країни, з урахуванням доводів лауреата Нобелівської премії 2006 р. з економіки Е. Фелпса (Phelps, 2024), які свідчать, що масове процвітання і економічний динамізм є наслідками так званого інноваційного динамізму, в якому зароджуються і поширюються сучасні цінності, такі як **індивідуалізм, бажання жити насиченим життям і устремління до самовираження**. Згідно з його твердженнями, сучасна економіка сформувалася в країнах, де зародилися саме такі цінності, й саме ті країни, де вони укорінилися, мали високий ступінь динамізму як у інноваціях, так і в економічній діяльності, що і сприяло масовому процвітання. Далі Е. Фелпс наголошує, що динамізм у всіх відношеннях, тобто і в інноваціях, і в економіці, а відповідно, і задоволеність роботою «економічної людини», яка здійснює економічну діяльність, у тому числі її інноваційною складовою, був менш результативним там, де переважали так звані традиційні цінності, такі як конформізм, страх ризикувати, служіння іншим, зосередженість на матеріальних вигодах.

Такі міркування підводять до методологічного висновку, що результати соціалізації у цілому і економічної зокрема щодо наслідків здійснення економічних дій, залежно від ціннісних орієнтирів і незважаючи на егоїстичність у діяльності, дають досить різноманітні результати як для економіки країни в цілому, так і для окремої особистості. Отже, «...процесуально-результативний аспект виступає в якості реальної динамічної системи взаємодії суб'єкта зі світом і визначає показники результативності диспозицій» (Москаленко, 2011, с. 215) у разі, коли це стосується особистості, а в масшта-

бах економіки країни характеризується, відповідно, її динамікою і рівнем розвитку. При цьому зауважимо, що окреслені дві групи ціннісних орієнтирів населення окремо взятої країни за своїми наслідками приводять, як показали дослідження Е. Фелпса, до доволі відмінних результатів, оскільки, за висновком О. Золотухіної-Аболіної (1987), цінності, що мотивують до діяльності, належать до так званих вищих цінностей особистості. У ряді класифікацій цінностей так звані цінності діяльності відносяться до базових. У тій чи іншій класифікації цінності діяльності мають домінуючий характер щодо так званої спрямованості поведінки особистості і, відповідно, за ефективністю її діяльності, зокрема економічної, як результату економічної соціалізації, що забезпечує засвоєння на соціопсихологічній основі відповідні цінності.

У структурі виокремлених Е. Фелпсом двох ключових, на його думку, цінностей, які дістали назву сучасних і традиційних, кожна з яких у підсумку привела, по-перше, до так званого високого динамізму (в тому числі до інноваційного і масового процвітання), а по-друге — до формування відставання в темпах розвитку економіки. Сказане в частині впливу цінностей на швидкість розвитку може бути віднесене до оцінки його рівня в глобальному і довгостроковому відношенні, що розділило сучасний світ на дві крайнощі — так звані високорозвинуті країни і найменш розвинуті країни (термін, що офіційно вживається ООН).

Вплив цінностей має визначальне значення і для результатів трансформаційних змін, зокрема, пов'язаних з переходом від плану до ринку, в якому, поряд із заміною планових відносин ринково організованими, відбувалася трансформація відносин власності як у системно утворюючому інституті ринково організованого господарювання. Власне, у частині пояснень способів системного провалу результатів трансформаційних змін щодо власності (зокрема, на прикладі РФ), зроблених С. Хедлундом (Hedlund, 2011), доводиться, що, перш ніж приступити до приватизації, необхідно заново ввести в країні саме поняття власності на виробничі активи і **виховати** в громадян повагу до законних прав такої власності, що означає інтеріоризувати в населення почуття домінантного значення інституційної обумовленості функціонування відносин власності, яка формується в результаті соціалізації так званих широких мас населення. Останні мали б опанувати новосформовану інституційну матрицю, у якій долалися традиції і звичаї, вироблені попередніми поколіннями, що діяли в умовах монополії держави і відповідної їй системи управління. Сучасні дослідження на цю тему в Україні засвідчили, що вона не була успішно розв'язана.

Проведені обстеження щодо вибору українцями і жителями країн — лідерів рейтингу економічної свободи частки приватної і державної власності (табл. 1) говорять про те, що лише 4 % українських респондентів підтримують необхідність подальшого збільшення приватної власності в економіці України, тоді як середній показник по країнах-лідерах був у 1,6 разу більшим. При цьому тих, хто вважав за необхідне мати якомога більше державної власності (10 і більше балів), було майже вчетверо більше в Україні, ніж у серед-

ньому по обраних країнах-лідерах (див. табл. 1). Тим самим в Україні у 2017—2022 рр. домінувала підтримка, по суті, монополії державної власності, оскільки тих, хто вважав, що частки державної власності має бути більше (сума 7—10 балів), було вдвічі більше, ніж тих, хто так чи інакше віддавали перевагу необхідності збільшення (нехай і різною мірою) частки державної власності. Тих же, хто вважав, що має бути винятково більше державної власності (10 балів), було майже в чотири рази більше, ніж у середньому серед обраних країн — лідерів економічної свободи. І це після понад 30-річного періоду трансформації у напрямі змін ринкового характеру, де мала б успішно функціонувати така основоположна інституційна обумовленість економічної діяльності, як приватна власність.

Таблиця 1. Показники вибору українцями і жителями країн — лідерів рейтингу економічної свободи бажаних часток приватної і державної власності в бізнесі, % опитаних

Країна (назва і рік проведеного опитування, кількість респондентів)	Обрані варіанти відповідей					
	1 бал (більше приватної власності)	1—4 бали (сума)	5—6 балів (сума)	7—10 балів (сума)	10 балів (більше державної власності)	Не змогли визначитися і не відповіли (сума)
Сінгапур (WVS-2020 р., N = 2012)	6,0	29,9	49,0	20,3	3,2	0,8
Швейцарія (EVS-2017 р., N = 3174)	5,0	35,0	46,6	14,2	2,4	4,1
Нова Зеландія (WVS-2020 р., N = 1057)	10,1	43,4	29,1	15,1	2,8	12,3
Тайвань (WVS-2019 р., N = 1223)	6,1	30,7	43,8	25,4	6,0	0,1
Естонія (EVS-2018 р., N = 1304)	5,4	30,8	36,6	17,8	3,3	14,9
Середнє значення п'яти країн-лідерів	6,52	33,96	41,02	18,56	3,54	6,44
Україна (WVS-2020 р., N = 1289)	4,00	18,80	31,90	37,00	13,90	12,20

Джерело: розраховано автором за: EVS/WVS (2022). European Values Study and World Values Survey: Joint EVS/WVS 2017–2022 Dataset (Joint EVS/WVS). JD Systems Institute & WWSA. Dataset Version 4.0.0. <https://doi.org/10.14281/18241.21>; Joint EVS/WVS 2017-2022 data-set. EVS/WVS Joint v5.0 Results by Country. Table E036-Private vs state ownership of business. JD Systems Institute & WWSA. P. 265—266. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSEVSjoint2017.jsp>

Як бачимо з табл. 1 і 2, в Україні в соціальному середовищі після 20 років трансформаційних змін, тобто станом на 2010 р., щодо майнових відносин зберігалися погляди, які склалися в минулій (одержавлений, плановий) системі господарювання, тобто відповідної соціалізації в частині формування поваги до приватної власності та її домінування не відбулося. Власне це і формує на перспективу з боку як економіки, так і соціології необхідність розвитку тих напрямів економічної соціалізації, що розглядаються як опори успішного повоєнного відродження економіки України. Такого характеру цілеспрямована соціалізація має відіграти роль «вихователя» в громадян поваги до приватної власності, на що звертав увагу С. Хедлунд. Саме вона зумовить домінування процесів ендогенного спрямування у формуванні ентеріоризаційного характеру діяльності щодо подальшого розвитку відносин між державою, її інститутами і населенням стосовно власності на шляху до економічного піднесення в повоєнній реконструкції української економіки.

Наведені в табл. 1 ретроспективні дані щодо ставлення населення України до бажаних часток приватної та державної власності в майже 30-річний період, а це, по суті, період трудового життя цілого покоління, коли народжені на момент започаткування трансформаційних змін, тобто в 1990-ті роки, реально вступили в трудову діяльність уже у XXI ст., коли наявною мала б бути приватна власність, дозволили оцінити, як відбувалася і чи відбувалася взагалі трансформація поглядів і, відповідно, поведінки населення. У свою чергу, аналіз даних табл. 2 говорить, що на початку трансформаційних змін, тобто в 1990-ті роки, населення в цілому позитивно сприймало ідеологему реформ у частині зміни відносин власності в напрямі формування приватної власності через приватизацію державної власності. Так, у 1992 р. 63,5 % опитаних (а це досить високий показник) вважали, що приватизація землі має відбуватися, і тільки 13,9 % висловилися скоріше негативно, а 20,8 % не змогли визначитися. Превалювало і бажання щодо приватизації малих підприємств — таких респондентів було 50,2 %, тобто більше половини, при

Таблиця 2. Ставлення населення до приватизації великих і малих підприємств, а також землі в Україні в 1992—2010 рр., % опитаних

Варіанти відповідей	Ставлення до передачі в приватну власність								
	великих підприємств			малих підприємств			землі		
	1992	2002	2010	1992	2002	2010	1992	2002	2010
Скоріше негативно	31,6	55,1	61,3	13,6	21,4	28,1	13,9	27,0	51,4
Важко сказати, негативно чи позитивно	41,8	26,3	24,5	28,8	27,7	30,4	21,8	24,5	23,2
Скоріше позитивно	25,1	18,3	12,9	50,2	50,6	39,8	63,5	48,0	24,6
Не змогли відповісти	1,9	1,6	1,5	0,8	0,5	1,4	0,8	0,5	1,4

Джерело: складено автором за: Суїменко, 2011, с. 315—320.

тому що 13,6 % ставилися «скоріше негативно». Більш рельєфно виглядала ситуація з приватизацією великих підприємств, хоча тих, хто висловився «скоріше позитивно» і «скоріше негативно», було майже порівну при майже 42 % тих, хто «не визначився». Сказане означає, що на початку трансформаційних змін у напрямі руху від планово-розподільної системи, у якій домінував державний контроль над власністю і відносинами власності, до ринково орієнтованої з приматом приватної власності, яка формує умови для досягнення економічної свободи, існувала можна сказати «сліпа віра» в перемогу ідеології ринку і необхідність відсторонення держави від її домінування в контролі над власністю і, відповідно, планово-розпорядних відносин.

20 років реформ і спроба вирішити проблему в системі «держава — власність» шляхом приватизації і формування ринкових відносин привели до принципових змін у поглядах на подальше «інституційне облаштування» у відносинах власності. Уже станом на 2010 р. ставлення до перебування і передачі в приватні руки змінилося з точністю до навпаки. У підсумку змін негативно висловилися 51,4 % опитаних (тобто більше половини стали проти), тоді як позитивне ставлення було характерним тільки для чверті респондентів. Оцінка частки приватної власності в малих підприємствах була майже такою самою, як і до землі: негативне ставлення зросло, а позитивне — зменшилося з 50,2 до 39,8 %, тобто більш як на 10 в. п.

Абсолютно негативним було ставлення до зростання частки приватної власності у великих підприємствах — 61,3 %, отже, несприйняття посилилося майже у два рази. При цьому кількість тих, хто не визначився, скоротилася на близько 20 в. п. У підсумку, «економічний романтизм», як його часто називають у реформах ринкового характеру, з розв'язанням проблем у частині «держава — приватна власність» загальмувався. У праці Є. Суїменка (2011), з якої ми отримали наведені дані динаміки ставлення населення до формування інституту приватної власності в Україні, було зроблено стратегічний прогноз: «...Якщо і надалі триватиме тенденція зменшення позитивних оцінок (про які я написав вище. — В.Г.), то років через три-чотири очікуватиметься негативне ставлення населення України до відносин власності як такої» (с. 318). Порівняння даних опитувань табл. 1 і 2 свідчать, що такий прогноз достатньо виразно (точно) підтвердився протягом наступних 10 років. Як результат, спрацював довгостроковий образ минулого, що має ендогенне походження, яке було на той час укорінено в плані доцільності домінування контролю держави над власністю, оскільки держава того часу за рахунок такого контролю «успішно» мобілізувала ресурси для вирішення проблем, зокрема, щодо соціальних зобов'язань, хоча у своєму розвитку не тільки не змогла скоротити відставання від високорозвинутих країн, а й, навпаки, наростила його. При цьому навіть досягнутий минулою системою на початок 1990-х років рівень ВВП не зміг відновитися за 30-річний період ринкових трансформаційних змін. Саме тому результат «неуспішності змін» спрацював як ефект «успішності» в минулому, коли домінували держава і державна власність. Оскільки реформи трансформаційного характеру проводила держава, то, за

висновками С. Хедлунда (Hedlund, 2011), мала місце спроба «спустити згори» реформи, засновані на імпортованих моделях, і при цьому не виховати в населення розуміння ролі інституту приватної власності, способів її формування і використання для економічного піднесення. Замість цього «...розвиток соціального життя України набув регресивного характеру. Він характеризувався ... погіршенням умов не лише соціального, а навіть вітального людського існування, поглибленням соціальної нерівності та соціальної несправедливості, зменшенням свободи, прогресуючим звуженням можливостей розвитку особистості, дегуманізацією суспільства <...> В Україні не сформувалися ... соціальні рухи з чітким усвідомленням власного соціального вибору» (Малюк, 2010, с. 152—153). Сказане означає, що потрібної економічної соціалізації не відбулося, тому попереду глобальні завдання, які можна і слід розв'язувати шляхом у тому числі змін у процесах економічної соціалізації, яка має стати однією з опор воєнно-повоєнного розвитку України. На шляху до такого характеру соціалізації, зокрема і економічної, доцільно виходити з того, що для здолання охарактеризованої вище стійкості укоріненої матриці відносин у системі «держава — власність» «... окрім класичних процедур цілепокладання, що припускали виняткове значення рефлексивних (усвідомлених) процедур і установок... (слід використати. — В.Г.) також чималу частину інших, не менш «легітимних» форм, які мають іншу (неекономічну) соціокультурну топологію, іншу просторово-тимчасову розмірність» (Привалов, 2011, с. 299—302). До останніх автор цитованої праці відносить, зокрема, морально-етичну складову свідомості, про яку ми вже говорили. Це саме стосується і тих розділів науки, які розв'язуються в соціології, тобто свідчить про те, що і в Україні економісти наслідують висновки доцільності поєднання економічного і морально-етичного, як це певною мірою має місце й у світовій науковій діяльності. При цьому до взаємодії у вказаних напрямках поєднання економічного і соціологічного необхідно додати правову складову, яка забезпечує врегулювання двох перших, що діють ендогенно. Третя складова — правова — повинна забезпечити чітке розмежування між владою держави, її регуляторною політикою і правами громадян на приватну власність. Таке розмежування є обов'язковою умовою, закладеною ще в основах римського права, згідно з яким вважається, що «...власність є право користуватися і розпоряджатися речами в найабсолютніший спосіб за умови, що це користування не буде таким, яке заборонено законом або регламентом. Нікого не можна примусити поступитися своєю власністю, якщо тільки це не робиться заради спільного блага і якщо заздалегідь не надається справедливого відшкодування» (Pipes, 1999, р. 12—13). За результатами спостережень соціологічного характеру, населення України орієнтовано на доцільність домінування державної власності, що характеризує змішаність поглядів на це питання, тоді як його вирішення має одним з перших імплементуватися в процесі повоєнного відродження України на шляху до вступу в ЄС через трансформацію соціально-укорінення такої поведінки населення в економічній діяльності, яка обумовлюватиметься, зокрема, його економічною культурою з пріоритетом при-

ватної, а не державної власності (див. табл. 1). За висновком Інституту соціології НАН України, «...за минулі 20 років в Україні не склалося адекватної ринковим умовам економічної культури: лише деякі позитивні її елементи ..., інші так і залишаються неприйнятними. Найбільш непродуктивною рисою розвитку культури на даний час стає споживацтво» (Смакота, 2011, с. 286—287), тобто егоїстичний інтерес, який у разі превалювання формує деструктивність і обмежує можливості розвитку. У свою чергу, Д. Юм вважав, що суспільне благо досягається, коли поряд з проявами егоїзму існують і почуття моральності. Це твердження цілком однозначно пояснює причини, що зумовили в Україні в процесі трансформації, з одного боку, глибоку вкоріненість нерівності в контролі над власністю і доходами окремих бізнес-угруповань та їх переродження в олігархат, а з іншого — масове збіднення населення, яке в таких умовах надає переваги державній власності, домінування якої за попереднього економічного устрою, на його думку, в соціальному відношенні було порівняно більш справедливим.

ВИСНОВКИ

Як свідчать соціологічні опитування, в Україні орієнтація в масовій свідомості на доцільність зростання в бізнесі частки державної власності порівняно з приватною в країнах — лідерах рейтингу економічної свободи зумовлює доцільність розв'язання загальнонаціональної проблеми націоналізації / приватизації. У практичному плані це означає, що в діяльності бізнесу мають переважати державні фірми, а не приватні, отже, що в суспільстві сформувалася, а можливо, до певної міри укорінилася або, точніше, укорінюється думка щодо проведення націоналізації, що сумнівно в практичному плані.

Сьогодні в глобальному вимірі, тобто в середовищі економічно як успішних, так і неуспішних країн, утвердилася так звана модель вільного ринку з домінантною перевагою приватної власності. Разом з тим у ХХ ст. мали місце і націоналізація, і приватизація підприємств. З огляду на такі коливання, проблема співвідношень у поглядах українців між приватною і державною власністю щодо бажаних їх часток за останні 30 років реформ, які охоплюють період формування ринкових відносин на домінуючих принципах приватизації власності, нині залишається доволі актуальною в суспільній свідомості й потребує подальших досліджень. Ставлення до пріоритетності однієї з форм власності (приватної чи державної), як правило, розглядається з позицій домінування поглядів на зміст моделі економічної теорії, на засадах реалізації якої відбулися відповідні зміни, і в умовах якої у суспільстві сформувалася наведена суперечність, розв'язання якої знаходиться в тому числі в системі правових процедур, які реалізуються політичними інститутами держави, з одного боку, та інститутами громадянського суспільства — з іншого.

Головним соціальним і політичним інститутом суспільства є держава, яка завдяки інституціоналізації сукупних норм права, маючи у своєму розпорядженні апарат управління, який на сформованій державою інституційній

основі повинен контролювати використання матеріальних ресурсів, що є головним мотивом для здійснення економічних дій, результат яких визначається співвідношенням між успіхом і провалом у організації економічної діяльності в країні. У наступній своїй статті за результатами досліджень, у тому числі з використанням матеріалів соціологічних опитувань щодо оцінок діяльності апарату управління в Україні, який розглядається як відповідний соціальний інститут, я обґрунтую висновки щодо шляхів розв'язання виокремленої суперечності між співвідношенням більше чи менше приватної або державної власності, зупинившись на проблемі діяльності апарату управління в Україні в системі ознак «довіра / недовіра», і запропоную свої варіанти вирішення, зокрема, і на засадах економічної соціалізації як однієї з опор воєнно-повоєнного розвитку економіки України

Запрошую читачів журналу і наукових працівників, які досліджують проблему власності й трансформації поглядів на зміни, які відбувалися і повинні відбуватися, до дискусії з проблем майбутнього розвитку відносин власності як у глобальному, світовому, вимірі, так і в Україні зокрема, що зумовлює суттєвий екзогенний вплив і характер економічної діяльності.

Статтю підготовлено в рамках реалізації наукового проекту «Формування структуроутворюючих опор воєнно-повоєнного економічного розвитку України» ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (№ державної реєстрації 0125U000280).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Weber, M. (1978). *Economy and society*. Vol. 1. Berkeley, University of California Press. October. 1643 p. URL: <https://dn790001.ca.archive.org/0/items/MaxWeberEconomyAndSociety/MaxWeberEconomyAndSociety.pdf>
- Москаленко, В. (2004). Сучасні напрямки досліджень в економічній психології. *Соціальна психологія*. № 2. С. 3—18.
- Москаленко, В., Говорун, Т., Дембицька Н. (2011). Соціально-психологічні засади становлення суб'єкта економічної соціалізації. Моногр. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 369 с. URL: <http://psychology-naes-ua.institute/userfiles/files/monogr.pdf>
- Coleman, J. (2004). A Rational Choice Perspective in Economic Sociology. *Journal of economic sociology*. 5(3). 35-44. <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2004-3-35-44>
- Smelser, N., Swedberg, R. (2005). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press. 2nd ed. 748 p. URL: <https://dl.icdst.org/pdfs/files4/56e1aa2d89b0556ac04f4a2789b9bea4.pdf>
- David, P. (1993). Historical Economics in the Longrun: Some Implications of Path-Dependence. *In: Historical Analysis in Economics*. 1st ed. London, Routledge. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780203086353-2/historical-economics-longrun-implications-path-dependence-paul-david>
- Smith, A. (1984). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Makfie, D. Raphael (Eds.). Liberty Fund Indianapolis. URL: https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/ECON246/Das%20Adam%20Smith%20Problem%20%CE%92%CE%B9%CE%B2%CE%BB%CE%B9%CE%BF%CE%B3%CF%81%CE%B1%CF%86%CE%AF%CE%B1%20//%20References/TMS0141-01_Bk.pdf

- Schumpeter, J. (2003). The March into Socialism. *Capitalism, Socialism & Democracy*. 460 p. URL: <https://periferiaactiva.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/joseph-schumpeter-capitalism-socialism-and-democracy-2006.pdf>
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91. No. 3. P. 481—510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Jaravel, X. (2025). Innovation's unseen frontier. *Finance & Development magazine*. P. 22—25. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/innovations-unseen-frontier-xavier-jaravel>
- Edwards, B., Metcalfe, R. (2025). Driving Change: Remarkable Researchers. *Finance & Development magazine*. P. 48—51. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/driving-change-remarkable-researchers-bruce-edwards>
- Cass, O. (2025). In Search of the Invisible Hand. *Finance & Development magazine*. P. 10—11. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/point-of-view-in-search-of-the-invisible-hand-oren-cass>
- Enke, B. (2025). Reconnecting Morality with Political Economy. *Finance & Development magazine*. P. 56—59. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0062/001/022.0062.issue-001-en.xml>
- Singh, K. (2020). Moral Worth, Credit, and Non-Accidentality. *Oxford Studies in Normative Ethics*. Vol. 10. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198867944.003.0008>
- Elster, J. (1989a). Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge, Cambridge University Press. 194 p. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511812255>
- Ostrom, V. (1997). The meaning of democracy and the vulnerability of democracies: A response to Tocqueville's challenge. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.15021>
- Eggertsson, T. (2005). Imperfect Institutions. Possibilities and Limits of Reform. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.91126>
- Abolafia, M. (1998). Markets as cultures: An ethnographic approach. *The Sociological Review*. Vol. 46. Iss. 1_suppl. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1998.tb03470.x>
- Гець, В. (2025). Соціалізація та соціальна якість: від турбулентності до ламінарності. Київ, ВД «Академперіодика». 332 с. <https://doi.org/10.15407/akademperiodyka.535.332>
- Hedlund, S. (2011). Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure. Cambridge, Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139003612>
- Норт, Д. (1990). Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюба. Київ, Основа. 198 с. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Elster, J. (1989b). The Cement of Society. A study of social order. Cambridge, Cambridge University Press. 160 p. URL: <https://strategietcetera.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/09/elster-the-cement-of-society.pdf>
- Elster, J. (1989c). Solomonic Judgments. Cambridge, Cambridge University Press, 244 p.
- Хабермас, Ю. (2001). Моральное сознание и коммуникативное действие. Пер. с нем. Д. Складневой. СПб, Наука. 382 с.
- Гець, В. (2020). Феномен нестабільності — виклик економічному розвитку. Наук. моногр. Київ, Академперіодика. 456 с. <https://doi.org/10.15407/akademperiodyka.403.456>
- Phelps, E. (2024). Mass flourishing and economic dynamism. *Finance & Development Magazine*. P. 14—15. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/09/Point-of-view-mass-flourishing-and-economic-dynamism-edmund-phelps>

- Золотухина-Аболина, Е. (1987). О специфике высших духовных ценностей. *Философские науки*. № 4. С. 11—18.
- Суїменко, Є. (2011). Динаміка формування в Україні відносин приватної власності. У: Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг. У 2-х т. Т. 1: Аналітичні матеріали. Київ, Інститут соціології НАН України. 576 с. С. 315—320. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf>
- Малюк, А. (2010). Траекторія розвитку українського суспільства в контексті нео-ліберальних реформ. *Соціальні виміри суспільства*. Вип. 2. С. 140—153. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/uk/article/UJRN-0000347848>
- Привалов, Ю. (2011). Зміни економічної складової масової свідомості українців у 1992—2010 рр. У: Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг. У 2-х т. Т. 1: Аналітичні матеріали. Київ, Інститут соціології НАН України. 576 с. С. 299—302. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf>
- Pipes, R. (1999). *Property and Freedom*. New York, Alfred A. Knopf.
- Смакота, В. (2011). Економічна культура населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку. У: Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг. У 2-х т. Т. 1: Аналітичні матеріали. Київ, Інститут соціології НАН України. 576 с. С. 286—287. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf>

Надійшла 04.06.2025

Прорецензована 20.06.2025

Доопрацьована 24.06.2025

Підписана до друку 30.06.2025

REFERENCES

- Weber, M. (1978). *Economy and society*. Vol. 1. Berkeley, University of California Press. October. 1643 p. URL: <https://dn790001.ca.archive.org/0/items/MaxWeberEconomyAndSociety/MaxWeberEconomyAndSociety.pdf>
- Moskalenko, V. (2004). Modern research directions in economic psychology. *Social Psychology*. No. 2. P. 3-18 [in Ukrainian].
- Moskalenko, V., Hovorun, T., Dembytska, N. (2011). Socio-psychological principles of the formation of economic socialization agent. G.S. Kostyuk Institute of Psychology NAES of Ukraine. 369 p. URL: <http://psychology-naes-ua.institute/userfiles/files/monogr.pdf> [in Ukrainian].
- Coleman, J. (2004). A Rational Choice Perspective in Economic Sociology. *Journal of economic sociology*. 5(3). 35-44. <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2004-3-35-44>
- Smelser, N., Swedberg, R. (2005). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton University Press. 748 p. URL: <https://dl.icdst.org/pdfs/files4/56e1aa2d89b0556ac04f4a2789b9bea4.pdf>
- David, P. (1993). Historical Economics in the Longrun: Some Implications of Path-Dependence. *In: Historical Analysis in Economics*. 1st ed. London, Routledge. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780203086353-2/historical-economics-longrun-implications-path-dependence-paul-david>
- Smith, A. (1984). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Macfie, D. Raphael (Eds.). Liberty Fund. Indianapolis. URL: <https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/ECON246/Das%20Adam%20Smith%20Problem%20CE%92%CE%B9%CE%B2%CE%BB%CE>

- E%B9%CE%BF%CE%B3%CF%81%CE%B1%CF%86%CE%AF%CE%B1%20//%20References/TMS0141-01_Bk.pdf
- Schumpeter, J. (2003). The March into Socialism. *In: Capitalism, Socialism & Democracy*. 460 p. URL: <https://periferiaactiva.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/joseph-schumpeter-capitalism-socialism-and-democracy-2006.pdf>
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91. No. 3. P. 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Jaravel, X. (2025). Innovation's unseen frontier. *Finance & Development magazine*. P. 22-25. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/innovations-unseen-frontier-xavier-jaravel>
- Edwards, B., Metcalfe, R. (2025). Driving Change: Remarkable Researchers. *Finance & Development magazine*. P. 48-51. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/driving-change-remarkable-researchers-bruce-edwards>
- Cass, O. (2025). In Search of the Invisible Hand. *Finance & Development magazine*. P. 10-11. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2025/03/point-of-view-in-search-of-the-invisible-hand-oren-cass>
- Enke, B. (2025). Reconnecting Morality with Political Economy. *Finance & Development magazine*. P. 56-59. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0062/001/022.0062.issue-001-en.xml>
- Singh, K. (2020). Moral Worth, Credit, and Non-Accidentality. *Oxford Studies in Normative Ethics*. Vol. 10. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198867944.003.0008>
- Elster, J. (1989a). Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge, Cambridge University Press. 194 p. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511812255>
- Ostrom, V. (1997). The meaning of democracy and the vulnerability of democracies: A response to Tocqueville's challenge. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.15021>
- Eggertsson, T. (2005). Imperfect Institutions. Possibilities and Limits of Reform. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.91126>
- Abolafia, M. (1998). Markets as cultures: An ethnographic approach. *The Sociological Review*. Vol. 46. Iss. 1_suppl. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1998.tb03470.x>
- Heyets, V. (2025). Socialization and social quality — from turbulence to laminarity. Kyiv, PH “Akademperiodyka”. 332 p. <https://doi.org/10.15407/akademperiodyka.535.332> [in Ukrainian].
- Hedlund, S. (2011). Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure. Cambridge, Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139003612>
- North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Kyiv. 198 p. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678> [in Ukrainian].
- Elster, J. (1989b). The Cement of Society. A study of social order. Cambridge, Cambridge University Press. 160 p. URL: <https://strategietcetera.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/09/elster-the-cement-of-society.pdf>
- Elster, J. (1989c). Solomonic Judgments. Cambridge, Cambridge University Press. 244 p.
- Habermas, J. (2001). Moral Consciousness and Communicative Action. Saint-Petersburg. 382 p. [in Russian].
- Heyets, V. (2020). The phenomenon of instability as a challenge to economic development. Kyiv, PH “Akademperiodyka”. 456 p. <https://doi.org/10.15407/akademperiodyka.403.456> [in Ukrainian].
- Phelps, E. (2024). Mass flourishing and economic dynamism. *Finance & Development Magazine*. P. 14-15. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/09/Point-of-view-mass-flourishing-and-economic-dynamism-edmund-phelps>

- Zolotukhina-Abolina, E. (1987). On the specifics of higher spiritual values. *Journal of Philosophical Sciences*. No. 4. P. 11-18 [in Russian].
- Suimenko, E. (2011). Establishment dynamics of private ownership relations in Ukraine. *In: Ukrainian Society. Twenty Years of Independence. Sociological Monitoring*. In 2 vols. Vol. 1: Analytical Materials. Kyiv, Institute of Sociology, NAS of Ukraine. 576 p. P. 315-320. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf> [in Ukrainian].
- Maliuk, A. (2010). The neoliberal trajectory of development of the Ukrainian society. *The Social dimensions of society*. Vol. 2. P. 140-153. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/uk/article/UJRN-0000347848> [in Ukrainian].
- Pryvalov, U. (2011). Changes in economic aspect of the mass conscious of Ukrainians in 1992-2010. *In: Ukrainian Society. Twenty Years of Independence. Sociological Monitoring*. In 2 vols. Vol. 1: Analytical Materials. Kyiv, Institute of Sociology, NAS of Ukraine. 576 p. P. 299-302. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf> [in Ukrainian].
- Pipes, R. (1999). *Property and Freedom*. New York, Alfred A. Knopf.
- Smakota, V. (2011). Economic culture of Ukrainian population: establishment and development prospects. *In: Ukrainian Society. Twenty Years of Independence. Sociological Monitoring*. In 2 vols. Vol. 1: Analytical Materials. Kyiv, Institute of Sociology, NAS of Ukraine. 576 p. P. 280-287. URL: <https://isnasu.org.ua/assets/files/monitoring/soc-mon-2011.pdf> [in Ukrainian].

Received on June 4, 2025

Reviewed on June 20, 2025

Revised on June 24, 2025

Signed for printing on June 30, 2025

Valeriy Heyets, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Academician of the NAS of Ukraine,
Honored Worker of Science and Technology of Ukraine,
Editor-in-chief of the journal "Economy of Ukraine", Director
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

TRANSFORMATION OF THE CONTENT
AND STRUCTURE OF ECONOMIC SOCIALIZATION
IN THE SYSTEM "STATE — PROPERTY"

In the paper, economic socialization is considered as a significant value for both an individual and society as a whole, which justifies it as a support for the interaction of the economic and the social, allowing for the search for ways to resolve the contradiction in the system of relations "state — property". It is shown that economic socialization is the result of the individual's internalization, at the psychological level, of the economic values of external economic activity and the result of his/her externalizational ability to perform economic actions, including those that allow for the successful realization of the right to property by combining self-interest and "noble rivalry".

The processes associated with economic socialization are also underpinned by the component of individual's socialization, which is part, on the one hand, of the natural space, and on the other — of the social environment, in which individual's action has, meanwhile, all the features of social action.

Economic activity in Ukraine, which took place both during the transition to market relations and after Ukraine was recognized as a country with a market economy in 2006, gave rise to processes in society that led to the shift from “economic romanticism” to the awareness of problems in the relations “state — private property”. Sociological surveys on this topic have shown preference for strengthening the role of public property. In the indicated contradiction, we see a way to resolve it through overcoming self-interest by expanding those components of individual’s socialization that are determined by his/her participation in the activities of nongovernmental organizations. The success of such a path of expanding the latter’s role is possible due to socialization, including interconnected economic socialization, which is supported by a high degree of trust in them.

Keywords: *socialization; economic values; “economic man”; self-interest features; “social man”; primacy of the market; morality; social innovations; private and public property.*