

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра економічної теорії

Магістерська робота

освітній ступінь – магістр

на тему: «Економічна етика, культурні виміри та їхній вплив на економічну поведінку і корупцію: світові реалії і уроки для України»

Виконав: студент 2-го року навчання,

Спеціальність:

051 «Економіка»

Жуков Максим Олексійович

Керівник Іванова Н. Ю.

Рецензент _____

(прізвище та ініціали)

Магістерська робота захищена

з оцінкою _____

Секретар ЕК _____

«____» _____ 2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I	6
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ.....	6
1.1 Історичні підходи до культури та етики в економічній думці	6
1.2 Економічна етика в контексті економічної діяльності	12
1.3 Висновки до розділу	28
РОЗДІЛ II.....	33
АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РОБОЧОЮ ЕТИКОЮ ТА КУЛЬТУРНИМИ ВИМІРАМИ І ЕКОНОМІКОЮ ТА РІВНЕМ КОРУПЦІЇ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ	33
2.1 Економічна етика і культурні виміри в різних культурах та їхній взаємозв'язок з економічною діяльністю і рівнем корупції	33
2.2 Економічна етика і культурні виміри в пострадянських країнах та Україні та їхній взаємозв'язок з економічною діяльністю і рівнем корупції...	59
2.3 Висновки до розділу	67
РОЗДІЛ III.....	71
ЗМІНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ УКРАЇНЦІВ ЗА ОСТАННІ ДЕСЯТИЛІТТЯ І НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ КУЛЬТУРНИХ ВИМІРІВ	71
3.1 Вплив світової пандемії та повномасштабного вторгнення на економічну етику українців	71
3.2 Шляхи підвищення економічної ефективності і прозорості на основі проведеного аналізу культурних вимірів.....	74
3.3 Висновки до розділу	80
ВИСНОВКИ	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84

ВСТУП

У сучасному глобалізованому світі, де економічні процеси тісно переплетені з культурними, етичними та соціальними факторами, зростає значення вивчення економічної етики як окремого міждисциплінарного напрямку. Економіка не функціонує як абсолютно автономна сфера людської діяльності, навпаки, в усіх регіонах світу і в усі історичні періоди економіка тісно переплетена із соціальними, культурними, етичними факторами людського існування, і ця сукупність різномірних факторів перебуває у стані постійної взаємодії і взаємного впливу. Поняття економічної етики охоплює сукупність норм, цінностей і моральних установок, що впливають на економічну поведінку індивідів, груп та суспільств. У таких умовах економічна ефективність визначається не лише об'єктивними ресурсами, а й ціннісними орієнтирами, рівнем довіри, трудовою мораллю та ставленням до інституцій. Економічна етика дедалі частіше розглядається як один із ключових індикаторів сталого економічного розвитку та запорука побудови інклюзивних інституцій. *Актуальність* даної роботи є істотною, оскільки, за умов, коли ідея про етичні засади економіки дедалі частіше озвучується у загальному дискурсі в контексті охорони довкілля або міжнаціональної безпеки, дослідження взаємного впливу між сферою економіки і сферою соціального, культурного і етичного є як ніколи актуальним. Економічна етика стає не лише предметом академічного інтересу, а й інструментом подолання економічної кризи та формування довгострокової державної стратегії.

Серед науковців, які зробили вагомий внесок у розвиток досліджень у цій сфері, варто відзначити науковий доробок Макса Вебера, Дугласа Норта, Гарі Беккера, Роджера Конглтона, Рональда Інглхарта, Христіана Вельцеля, а також культурологічну модель Г. Хофстеде. Однак в українському контексті дана проблематика ще потребує подальшого концептуального опрацювання, зокрема в аспекті впливу моральних орієнтирів на економічну поведінку в перехідному суспільстві та в умовах війни.

Об'єктом дослідження є економічна етика як соціокультурне явище, що формує засади економічної поведінки індивідів в суспільстві, у бізнесовому середовищі і у взаємодії з державою.

Предметом дослідження є взаємозв'язок економічної етики з економічним зростанням і рівнем поширення корупційних практик, з'ясування напрямків і рівня впливу тих чи інших соціо-культурних факторів на економічне зростання і рівень сприйняття корупції у різних суспільствах, особливо в контексті трансформаційних змін в Україні та інших країнах світу.

Метою роботи є встановлення ролі соціально-культурних факторів у формуванні соціально-економічних моделей розвитку, виявлення закономірностей впливу етичних норм на економічну поведінку та розробка рекомендацій щодо підвищення економічної ефективності на основі етичних засад.

Завданнями дослідження є:

1. Проаналізувати теоретичні засади та історію дослідження ролі та впливу економічної етики і соціокультурних факторів в економічному житті;
2. Розкрити зв'язок між економічною етикою та економічним зростанням;
3. Провести порівняльний аналіз економічної етики в різних культурах на основі доступних статистично-емпіричних даних;
4. Виявити особливості економічної етики в Україні в контексті пандемії та війни;
5. Розробити рекомендації щодо формування державної політики на основі виявлених напрямків впливу соціальних, культурних та етичних факторів на економічне життя з метою формування ефективніших, прозоріших, підзвітних форм господарювання і функціонування державного апарату, аби унеможливити укорінення корупційних практик і створити сприятливе середовище для економічного зростання.

Методи дослідження. У роботі використано історико-аналітичний метод (для вивчення теоретичних засад та історії вивчення предмета дослідження), порівняльно-культурний аналіз (для оцінки моделей у різних країнах), інституціональний підхід (на основі теорії Д. Норта), а також елементи контент-аналізу й емпіричного узагальнення (для аналізу змін у ціннісних орієнтирах українців у період пандемії та війни).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що роботі здійснено узагальнення сучасних уявлень про економічну етику як соціокультурний феномен, запропоновано оновлений підхід до її інтерпретації як інструменту впливу на економічну поведінку, виявлено специфіку української економічної етики в умовах сучасних криз, а також обґрунтовано шляхи поліпшення умов економічної діяльності на основі виявлених реалій, соціально-культурних особливостей і їх ефекту на економічну діяльність.

Результати роботи *апробовані* на Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих учених «Актуальні соціально-економічні проблеми в умовах невизначеності», на котрій були представлені тези на основі роботи.

Практичне значення одержаних результатів передбачає, що отримані результати можуть бути використані при розробці державної соціально-економічної політики, освітніх програм з економіки, соціології та культурології, а також у формуванні етичних кодексів для державних інституцій і бізнесу.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Перший розділ присвячений теоретичним засадам економічної етики, другий – порівняльному аналізу її проявів у світі та в Україні, третій – сучасним викликам та практичним рекомендаціям.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

1.1 Історичні підходи до культури та етики в економічній думці

Протягом більшої частини світової історії, до остаточного виокремлення економіки як окремої і незалежної наукової дисципліни, культура, етика, релігія та політика розглядалися як ключові та фактично єдині чинники, які виступають як рушії економіки, котра лише в окремих випадках розглядалась як автономна сфера, на відміну від підходу, виробленого у XIX-XX століттях.

Найбільш явно еволюція поглядів на роль етики і культури в економіці проглядається в історії європейської філософсько-економічної думки. Варто зазначити, що європейська філософська та економічна наука ніколи не була однорідною і в її межах постійно існували, комунікували та полемізували різні точки зору та школи думки [1], окрім того, економічні практики, які фактично здійснювались в Європі окремими людьми, впливовими особами та державними утвореннями, не завжди збігалися із нормативними твердженнями тогочасних інтелектуалів [2] [3].

Інтелектуали європейського середньовіччя розглядали економіку майже виключно через призму етики, теології і моральної філософії, приписи або спостереження щодо економічної поведінки йшли невід'ємно від, або необхідно поєднувались із морально-теологічними міркуваннями. Першочерговою функцією багатства було служіння загальному благу, а не індивідуальній жадібності і корисливості [4]. Такий підхід неодмінно вплинув на формування доктрини справедливої ціни, згідно з якою, ціна повинна ґрунтуватись на чесності і справедливості для всіх, а не на міркуваннях заробітку або ринкових коливаннях, ціни повинні відображати чітку, незмінну абстрактну вартість товарів незалежно від зовнішніх змінних чинників [5]. Звідси випливає негативне ставлення середньовічної інтелектуальної думки та суспільства загалом до лихварства, банківської та будь-якої торгівельної діяльності. Лихварство

фактично прирівнювалось до крадіжки, оскільки в засаді передбачало отримання зиску за рахунок інших [6]. Тим не менш, у зв'язку з необхідністю наявності якоїсь торгівлі та посередництва при фінансових операціях, ця діяльність зосереджувалася в руках маргіналізованих груп, таких як фінансова еліта північно-італійських міст або єврейські громади (на яких не поширювалася церковна заборона на ведення торгівлі), або знаходити альтернативні рішення, наприклад, довіряння комерційних функцій лицарсько-чернечим орденам, таким, як тамплієри.

Поступова зміна ставлення до комерційної діяльності почала відбуватись у зв'язку із «комерційною революцією» у пізньосередньовічній Європі. Даний термін, який вперше використав Карл Полянський [7], позначає період поживлення комерційної діяльності у Європі в період між XI століттям і початком промислової революції. Пізніє середньовіччя характеризувалося високими темпами приросту населення, що спричинило зростання споживчого попиту, дефіцит земель, придатних для сільськогосподарської діяльності, також у цей період відбулося зростання інтересу до дефіцитних у Європі товарів, таких, як спеції та шовк. Такі істотні зміни мали значний вплив на мільйони людей в усій Європі та політику правителів та держав, посилюючи інтерес до заморської експансії у пошуку нових земель та вигідніших торговельних шляхів (що було одним із поштовхів до Хрестових походів та ключовим фактором у початку тривалого процесу європейської колонізації), заохочуючи численних, не пов'язаних родинними зв'язками осіб до об'єднання в цехи та гільдії для захисту власних економічних інтересів та поступово змінюючи ставлення до лихварства та торгівлі, що знайшло свій найістотніший вияв у протестантській реформації, яка в соціальному та економічному розрізі була великою мірою виразником протестних настроїв міщанського прошарку центральної та північної Європи проти домінування католицької церкви.

Протестантська реформація була багатогранним рухом, у якому поєднувались численні релігійні, соціальні та економічні мотиви. Безсумнівим є те, що даний процес ознаменував ряд фундаментальних зрушень у світогляді та практиках ранньомодерної Європи, і однією із ключових сфер даних зрушень є

сфера економічної думки та суспільного ставлення до праці та економічної діяльності, що є безпосереднім предметом даного дослідження [8].

Попри те, що судження та точки зору різних діячів реформації істотно різнилися, можна спостерегти помітні зміни у поглядах щодо комерційної діяльності та багатства, незважаючи на те, що економічні міркування реформаторів, як і в минулі епохи, йшли невіддільно від етичних і моральних суджень.

Мартін Лютер дотримувався консервативних поглядів щодо торгівлі і відсоткових ставок на позики, проте Жан Кальвін (який, на відміну від Лютера, виражав інтереси вужчого кола міського населення) висловлював більш поблажливе ставлення до лихварства, обґрунтовуючи це тим, що відсоткова ставка може бути виправдана, якщо вона просувала економічну діяльність і сприяла накопиченню капіталу.

Загалом, протестантська реформація часто пов'язується із розвитком якісно нової трудової етики, що наочно продемонстрував Макс Вебер [9]. Згідно із традиційними уявленнями, які підтримувались католицькою церквою, згідно з якими праця не є чимось більшим, аніж просто діяльністю для забезпечення свого існування. Відповідно, у традиційному суспільстві панував відносний баланс між працею та дозвіллям, згідно із деякими підрахунками, більше половини календарних днів року в середньовічному суспільстві становили святкові дні, в які праця заборонялася або не заохочувалась.

У свою чергу, протестантизм (особливо кальвінізм) розглядав працю як окрему чесноту і заохочував працьовитість серед своїх вірян, для яких праця повинна була бути покликанням, що відобразилося на зростанні продуктивності.

Загалом, етичні зрушення, спричинені протестантизмом, призвели до секуляризації економічного життя в Європі. Контроль церкви та її економічна роль у протестантських країнах та територіях зменшився, зокрема у зв'язку із ліквідацією монастирів (які були важливими осередками економічної діяльності) та експропріацією церковного майна. Отримані ресурси були перенаправлені на використання у секулярних цілях, зокрема, для ведення різноманітної

господарської діяльності. Наймасштабнішим прикладом такої секуляризації церковного майна є процес розформовування монастирів у Британії в період з 1536 по 1541 рік, коли за правління Генріха VIII було розформовано більш ніж 625 монастирів, що позбавило засобів існування понад 10 000 монахів [10] [11] [12]. Велика частина експропрійованого майна була віддана прихильникам короля або витрачена на військові потреби.

Виразною особливістю протестантизму є заклик до індивідуального читання Святого Письма, що зумовлювало заохочення до розвитку освіти та поширення індивідуальної грамотності. Особливістю даної культурної зміни є її далекосяжні наслідки: з одного боку, станом на XVI століття грамотність і писемність іще не була універсально необхідною навичкою, тим не менш, зростання рівня грамотності, який у протестантських спільнотах стрімко випереджав рівень грамотності серед католиків, було одним із факторів стрімкого економічного зростання протестантських країн.

Економічна думка доби Просвітництва дещо відокремилась від релігійно-теологічних мотивів, проте продовжувала існувати у тісному зв'язку із етикою. Добу Просвітництва можна вважати періодом виникнення економічної теорії як окремої дисципліни, найбільший вклад у яку зробив Адам Сміт. Будучи одним із ідейних засновників економічного лібералізму, Адам Сміт, тим не менш, підкреслював, як моральні почуття та етичні міркування можуть співіснувати з особистим інтересом в економічній діяльності [13][14]. Він зазначав, що суспільні норми та моральні правила повинні належати до тих основних засад, якими повинні керуватися індивіди на ринках та інших сферах економічного життя, що підкреслює важливість етики для функціонування економіки в очах мислителів цієї доби.

Мислителі доби Просвітництва розглядали людську культуру та її регіональні відмінності як соціальні умовності, нашарування комплексної системи упереджень та забобонів, а людська природа, людські мотиви та стимули вважались універсальними. Відповідно, така точка зору перешкождала нейтральному та неупередженому міжкультурному аналізу економічної етики,

натомість підштовхувала мислителів Просвітництва до розробки ряду застосовних до економічних взаємодій моральних стандартів, які передбачали, зокрема, економічну поведінку, засновану на об'єктивному досвіді та раціональному інтересі (природа раціонального інтересу розумілась як універсальна, заснована на універсальному людському розумі, а не як культурно-визначена). У зв'язку з цим, відзначаючи розрив із багатосотлітньою європейською традицією, інтелектуали доби просвітництва активно критикували традиційні, релігійно засновані моральні рамки, виступаючи за світську, гуманістичну етику, зосереджену на індивідуальній гідності та добробуті. У державній політиці в правовій та економічній сфері надавалась перевага універсальним правам та заснованим на чистих раціональних міркуваннях реформам, на протигагу традиційним та регіональним нормам [15].

Варто зазначити, що різні течії в межах Просвітництва мали відмінні підходи до впровадження просвітницьких ідей у зв'язку із різними уявленнями про природу суспільства. Французьке просвітництво виражало радикальний протест проти всього суспільного устрою Франції та Католицької церкви, вимагаючи радикальних революційних змін, що згодом вплинуло на перебіг французької революції. Філософсько-ідейними засадами французького просвітництва також був культ розуму і радикальний егалітаризм. Шотландське Просвітництво, ключовими представниками якого є Адам Сміт і Девід Г'юм, вирізнялося більш еволюційним підходом, який передбачав повагу до наявних інституцій і поступове їх реформування (зокрема, до наявних урядових, релігійних, суспільних інституцій). Філософськими засадами Шотландського просвітництва були емпіризм (найвиразніше сформований Девідом Г'юмом), індивідуалізм, діалогічний підхід [16, с. 120-152].

Марксистська економічна доктрина однією із перших розглядала культуру та етику як окрему емпіричну категорію, тим не менш, дана категорія розглядалась в рамках марксистської догматичної концепції базису та надбудови, де будь-які культурні, релігійні та етичні аспекти суспільства вважались похідними від панівних економічних відносин. Макс Вебер одним із перших запропонував розглядати економічні відносини як наслідок панівних культурних

та релігійних переконань, що йшло у цілковитий розріз із засадами марксизму. Свої міркування він навів у своїй класичній праці «Протестантська етика та дух капіталізму» [9], у якій вперше навів аналіз Протестантської реформації із соціальної та економічної точки зору. На думку Вебера, самих економічних умов та стимулів недостатньо, аби підштовхнути індивіда до масштабних та ризикових економічних дій, тому він вперше виокремив протестантські ідеї про накопичення багатства, працю як моральний обов'язок і про допустимість торгівлі і лихварства як потужний культурний фактор, який підштовхнув жвавий розвиток капіталістичних економічних відносин у країнах Західної Європи.

Напрацювання Макса Вебера істотно вплинули на перебіг досліджень зв'язку між культурою та економічним зростанням. Його новаторський підхід розширив економічну та соціологічну науку, вплинувши на появу таких галузей, як економіка культури та економічна соціологія, які гуртуються на засаді, за якою економічний розвиток зумовлений не лише матеріальними факторами, але й релігійними та культурними мотивами. Етичні та соціально-моральні умови стрімкого капіталістичного розвитку західних країн Макс Вебер вбачав саме у протестантській Реформації.

У праці «Економіка та суспільство» [17] Вебер досліджував «іраціональну раціональність» капіталістичних систем, ілюструючи, як культурні фактори, такі як сприйняття часу, впливають на економічну поведінку, моделі споживання та системи переваг. Він підкреслив роль культурної дисципліни у формуванні людської поведінки, підкресливши, що ментальні рамки та суспільні норми відіграють вирішальну роль в економічній діяльності.

Марксистський синтез позицій Маркса і Вебера здійснив Антоніо Грамші, який одним із перших застосував марксистський підхід до аналізу культурно-ідеологічних, а не лише економічних відносин. Грамші ставив панівну економічну систему у залежність від культурних, етичних та релігійних цінностей, проте вплив даних категорій на економічні відносини здійснювався через «гегемонію» [18] - сукупну владу панівних та найзаможніших економічних класів, які через свій вплив поширюють культурні наративи, які допомагають

підтримувати їх економічний вплив. Можна висувати, що попри деяку інноваційність у підході, Грамші розглядає взаємодію економіки та культури через марксистську оптику боротьби класів, за якої культурні відносини є лише інструментом у процесі класової боротьби.

1.2 Економічна етика в контексті економічної діяльності

Історичний досвід та емпіричне спостереження дійсності підштовхують до очевидного висновку, що економічний добробут та розвиток певної держави або суспільства визначаються далеко не лише такими технічними та кількісними факторами, як багатство на природні ресурси, рівень освіти серед громадян, технічний стан основних засобів, населення, рівень урбанізації тощо. Ключове значення має також система суспільних відносин [19], яка домінує в даній країні або суспільстві, сукупність культурних норм, які визначають внутрішнє ставлення людей до економічних процесів, мотиви та стимули, які визначають їх бажання брати участь у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання. Такі культурні норми мають істотний вплив як і на окремих громадян як на рядових економічних агентів, так і на підприємства та уряди різних країн, оскільки ставлення до економічних процесів впливає на прийняття рішень урядом або бізнесом.

Сукупність культурних норм, та сформованих ними суспільних відносин, які визначають ставлення окремих людей до участі у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання, ми називаємо економічною етикою. Термін «робоча етика» можна розуміти як і у вужчому сенсі, як ставлення індивідів до роботи та участі у процесі виробництва, так і як взаємозамінний терміну «економічна етика».

У даному контексті роль економічної етики в економічному добробуті і зростанні можна розглядати через призму теоретичного доробку інституціональної економіки.

Один із центральних теоретиків інституційної економічної теорії Дуглас Норт визначає інституції як «обмеження, створені людьми, які структурують політичні, економічні та соціальні взаємодії» [20]. Це визначення охоплює як формальні правила, такі як конституції, закони та права власності, так і неформальні обмеження, включаючи звичаї, традиції та соціальні норми.

Інституції створюють порядок і зменшують невизначеність у людських взаємодіях, тим самим впливаючи на транзакційні та виробничі витрати, що в кінцевому підсумку впливає на прибутковість і доцільність економічної діяльності. Норт підкреслює, що інституції поступово розвиваються з часом, пов'язуючи історичні контексти з теперішніми та майбутніми подіями. Він стверджує, що ефективність інституцій залежить від різних факторів, у тому числі від спроможності урядів і суспільних норм. Концепція Норта підкреслює подвійну роль інститутів у формуванні економічних стимулів і керуванні напрямком економічних змін, що робить їх основоположними для розуміння економічної ефективності та історичного розвитку.

Інституційний дискурс дуже часто представляється в рамках концепції соціальної інженерії: інституції розглядаються як дещо, що можна централізовано створити в рамках планованих реформ, відповідно, інституції поділяються на ті, які є сприятливими для зростання, і ті, які йому перешкоджають (наприклад, на інклюзивні та екстрактивні, згідно з Д. Аджемоглу [21] [22]). Тим не менш, у переважній більшості випадків, інституції, які функціонують у різних державах та суспільствах, не є результатом централізованого реформування, натомість, вони поступово виникали там на основі суспільних, культурних, релігійних особливостей даних суспільств, зі спорадичними сплесками реформістських практик. Саме ряд самовільних релігійних та соціальних процесів частково пояснює економічний і соціальний прогрес західних країн з 1500-х років. Культурні особливості формують ставлення індивідів до економічних процесів та участі в них, на основі чого, вже згодом, формуються ті чи інші інституції. Саме тому можна стверджувати, що без розуміння економічної етики суспільства та чинників, які її формують, неможливо створити сприятливі та тривкі інституції.

До питання важливості економічної етики також варто підійти і з позицій ролі людського капіталу в економічному розвитку.

Людський капітал визначається як нематеріальні колективні ресурси, якими володіють індивіди та групи, такі як знання, навички, здібності, досвід, інтелект, навчання, загальна мудрість тощо [23]. Ці атрибути розглядаються як цінні активи, які сприяють економічній продуктивності та ефективності.

Термін «людський капітал» вперше був введений економістом Джейкобом Мінсером у 1958 році [24]. Його далі розвинув Теодор Шульц у 1961 році та популяризував Гарі Беккер [25], починаючи з 1964 року, який наголошував на економічній віддачі від інвестицій в освіту та навчання для окремих людей і суспільства.

Ставлення до освіти, так само, як і галузі освіти, яким ті чи інші індивіди надають перевагу, також визначаються соціокультурними та історичними особливостями, які впливають на розподіл переваг, а отже, людський капітал також великою мірою є категорією, яка походить від економічної етики.

Роджер Д. Конглтон у своїй статті «Економічна роль робочої етики» [26] виділяє два підтипи робочої етики:

- a) Зовнішня робоча етика, яка передбачає позитивний соціальний ефект для працюючої людини, який знаходить свій вияв у соціальному статусі і повазі інших членів суспільства, на противагу виключно грошовій винагороді (або на додачу до неї);
- b) Внутрішня робоча етика, яка є внутрішнім ставленням до праці. Наявність внутрішньої робочої етики передбачає, що до праці ставляться як до чесноти та блага, яке має цінність саме по собі. Наявність подібної внутрішньої етики може дати економічну перевагу перед тими суспільствами, чия робоча етика не розглядає працю як самоцінне благо і надає більше ваги дозвіллю.

Згідно із Р. Конглтоном, робоча етика виконує важливу економічну функцію, коли економіка набуває певного масштабу: у ситуаціях, коли деякі

економічні процеси відбуваються за рахунок колективних зусиль, а не індивідуальних, винагорода кожного окремого індивіда може бути меншою за його граничний внесок, що послаблює його мотивацію працювати, і посилює бажання покластись на зусилля інших, працюючи менше. Саме економічна етика грає істотну роль у вирішенні «проблеми зайців».

Економічну значимість економічної етики як частини культури можна розглядати як вияв колективної суб'єктивності. Згідно із теорією суб'єктивної очікуваної корисності [27], кожне благо має для окремого індивіда індивідуальну цінність. Також, кожен окремий індивід (як і окремі групи різних масштабів) не можуть мати вичерпно точної інформації про стан ринку, усі імовірні ризики та інші економічно значимі фактори, відповідно, економічні рішення, які вони приймають, ґрунтуються на індивідуальній системі переваг. Тим не менш, варто зазначити, що суб'єктивність може бути не лише індивідуальною, але й колективною: економічні агенти не завжди приймають рішення з абсолютною автономністю. Істотну роль також грають суспільні очікування, інформація, отримана від інших членів групи, моральні та етичні принципи групи, вплив авторитету або примусу тих членів групи, які перебувають на вищих щаблях соціальної ієрархії. До того ж, звичайний життєвий досвід вимагає інтерпретації, а системи переваг – обґрунтування, для першого необхідна морально-етична система, для другого – певний тип наукової теорії. Ніщо з цього не може бути розробленим та утвердженим на індивідуальному рівні.

Поняття колективної суб'єктивності [28], на перший погляд, може суперечити теорії раціонального вибору, проте вони є цілком сумісними: змінною та відносною є лише система переваг індивіда, а не його раціональність. Індивіди здійснюють раціональний вибір в межах відмінних систем переваг.

Задля прозорості аналізу, варто виокремити основні фактори, які здійснюють найбільший вплив на формування економічної етики суспільства.

Як перший фактор варто виокремити *рівень суспільної довіри*. Суспільства високої і низької довіри (англ. *Low-trust/high-trust societies*) історично демонструють різні тенденції в динаміці економічного розвитку. Суспільства, в

яких індивіди схильні довіряти особам, з якими вони не пов'язані родинними, груповими або іншими зв'язками, створюють сприятливіші умови для вільного перебігу економічних трансакцій, оскільки за таких умов кожен індивід є потенційним економічним партнером. Наявність такого типу абстрактної довіри передбачає наявність певного культурного фундаменту. Натомість суспільства, в яких суспільна довіра поширюється лише на членів певної вузької групи, до якої належить індивід (клан, розширена родина, каста, етнос, релігійна спільнота тощо) більш схильні до економічної стагнації та гірше пристосовуються до змін, а в масштабах держави політичний процес у таких суспільствах набуває вигляду перманентної боротьби за розподіл ресурсів та коштів на користь тої чи іншої групи, фаворитизму та корупції. Ці негативні тенденції гарно ілюструють приклади Лівану, котрий часто потерпає від політичних криз внаслідок конфліктності між етнічно-релігійними групами, і Нової Гвінеї, де політичний процес являє собою постійну конкуренцію у межах системи вантоків (етно-плеємінних груп). Одним із головних статистичних джерел даних про рівень довіри різних суспільств до держави, інституцій і бізнесу є барометр довіри Едельмана (англ. *Edelman Trust Barometer*).

Наступним фактором є *рівень атомізації суспільства*, який можна представити як спектр між *комунітаризмом* або *колективізмом* і абсолютним *індивідуалізмом*. Індивідуалізм впливає не лише на динаміку здійснення економічних рішень і на свободу дій індивіда. Індивідуалізм або колективізм також визначають *ставлення індивіда до праці* (що можна виокремити, як третій фактор): в індивідуалістичному суспільстві праця сприймається як аспект самовираження, утвердження власної цінності і гідності як індивіда, як спосіб забезпечити собі якнайкращі умови існування, натомість у колективістському суспільстві праця є вкладом індивіда у колективне благо, що відображається на зміцненні авторитету та соціального статусу індивіда. До того ж, колективістські суспільства більш схильні надавати підтримку етатистським, соціалістичним політичним рухам та партіям, а також політичним силам, які роблять більший наголос на централізованому розподілі ресурсів і рівності.

Одним із визначальних факторів, який зумовлює атомарні або колективістські тенденції у певному суспільстві, є *панівна структура родини*. Взаємозалежність між панівною структурою родини та політичними системами і панівними системами економічних відносин у різних суспільствах чітко підкреслювалась у працях Е. Тодда [29] і Д. Генріка [30]. Гарним прикладом даного твердження є дослідження історії формування родинних структур у Західній Європі і їхнього впливу на економічний розвиток даного регіону. Традиційно прийнято вважати, що домінування нуклеарного типу родини у країнах Західної Європи та Північної Америки пов'язане із ранніх початком промислової революції на даних територіях, що підштовхувало великі маси людей до мобільності, у зв'язку підтримувати розширений або клановий тип родини стало проблематично. Ряд сучасних досліджень, зокрема, Д. Генріка, вказують на необхідність перегляду порядку причинності. Він стверджує, що панівна на заході структура родини була сформована активною діяльністю Католицької церкви, яка, серією едиктів, які видавалися від IV століття, встановила суворі обмеження, цілковито заборонивши полігамію та шлюби навіть між віддаленими родичами, таким чином поступово ліквідувавши кланово-племінну систему. Відповідно, нуклеарна структура родини в Європі укорінена значно глибше і була однією з передумов Промислової революції, а не її наслідком. Натомість, ряд нових індустріальних країн демонструє більшу консервативність у збереженні панівних кланових родинних структур попри істотні економічні зміни, які відбулися у цих країнах за останні десятиліття. Згідно із даними World Population Review [31], відсоток шлюбів між родичами різного ступеня близькості у Туреччині та Ірані становить, відповідно, 21,1% та 39,5%. Значна частка шлюбів між близькими родичами у мусульманських країнах є однією із властивостей ендогамного клану, типу родини, який переважає у мусульманських суспільствах. Той факт, частка шлюбів між родичами у Туреччині становить 21,1% попри те, що останнє століття Туреччина перебуває під владою секулярного уряду і здійснила численні радикальні секуляризаційні реформи, говорить про стійкість та тривкість усталених соціальних структур та їх ефект на суспільство та економіку.

Окремо варто відзначити типологію, розроблену в теорії культурних вимірів Герта Хофстеде [32]. Дана типологія була розроблена на основі факторного аналізу результатів опитування цінностей працівників, проведеного корпорацією IBM. Індекси культурних вимірів даної типології визначаються шляхом опитувань визначеної вибірки респондентів, яке включає 30 запитань (по 4 запитання на кожний вимір) і декілька запитань для з'ясування базових демографічних даних. Відповідь на кожне запитання надається на шкалі від 1 до 5, залежно від важливості, яку респондент надає предмету запитання. Відповіді респондентів приводяться до усереднених значень і формуються у кінцеві індекси [33]. Важливо зауважити, що дане опитування призначене для виявлення узагальнених загальнонаціональних культурно-антропологічних характеристик, а не для порівняння окремих індивідів чи організацій.

Першим виміром у типології Хофстеде є *Індекс дистанціювання влади* (англ. *Power distance index, PDI*)¹ [32, с. 53-88], який вимірює, наскільки суспільство приймає ієрархічні структури та нерівний розподіл влади. Його було отримано з питань опитування, які оцінювали (1) страх співробітників не погодитися з керівниками, (2) сприйняття стилів прийняття рішень і (3) бажані стилі керівництва. Країни з високим PDI (наприклад, Малайзія, Мексика, Росія) демонструють сильну ієрархічну структуру, де підлеглі залежать від авторитетних осіб. У суспільствах з низьким PDI (наприклад, у Швеції, Німеччині, США) влада розподілена більш рівномірно, і підлеглі частіше кидають виклик владі. Висновки Хофстеде показують, що національна культура впливає на ієрархію на робочому місці, управління та ставлення до лідерства. Працівники в країнах з високим PDI віддають перевагу автократичним або патерналістським начальникам, тоді як працівники в країнах із низьким PDI віддають перевагу консультативному керівництву. В країнах з високим показником дистанціювання влади люди на всіх рівнях роботи схильні підтримувати владну ієрархію, тоді як у країнах з низьким PDI лише працівники

¹ Тут і далі, для позначення культурних вимірів Г. Хофстеде будуть використовуватись загально прийняті аббревіатури - Power distance index – PDI, Individualism vs. Collectivism – IDV, Motivation towards achievement and success – MAS, Uncertainty avoidance index – UAI, Long-term orientation vs. short-term orientation – LTO, Indulgence vs. restraint – IND.

з нижчим статусом дотримуються більш авторитарних поглядів, тоді як професіонали з вищим статусом віддають перевагу рівності.

У політичному розрізі, приклад Арабської Республіки Єгипет є вельми ілюстративним: країна із високим індексом дистанціювання влади (80), у котрій утвердився авторитарний режим із домінуванням військово-політичної еліти не лише в політиці, але й в економіці, оскільки збройні сили контролюють великі потоки державних коштів і приватний капітал. Високий індекс дистанціювання влади пояснює низький рівень прозорості і підзвітності у процесі прийняття рішень і слабкий інституційний контроль, у зв'язку з чим військово-політична еліта не підлягає жодній підзвітності, що дозволяє їй володіти авторитарною владою.

У суспільствах із високим рівнем дистанціювання влади сім'ї наголошують на слухняності, діти поважають старших протягом усього життя, очікується фінансова підтримка літніх батьків. Робочі місця ієрархізовані, з централізованою владою, великою різницею в оплаті праці. Уряди в цих суспільствах часто формують авторитарні структури, де політична влада пов'язана з багатством і статусом. Скандали у владних колах толеруються, революції є частим явищем у зв'язку із браком механізмів передачі влади, а нерівність є допустимою.

У суспільствах із низьким рівнем дистанціювання влади сім'ї заохочують незалежність, робочі місця децентралізовані з більш плоскою ієрархією, а начальники не розглядаються як фігури, щодо яких підлеглий повинен проявляти лояльність більшу, аніж передбачено його посадовими обов'язками. Уряди функціонують демократично, закони забезпечують рівні права та механізми перерозподілу багатства. Політичні скандали часто призводять до завершення кар'єри, а перехід влади відбувається шляхом виборів.

Наступним виміром типології Хофстеде є *Індекс індивідуалізму* (англ. *Individualism vs. Collectivism, IDV*) [32, с. 89-134], за яким суспільства поділяються на індивідуалістичні і колективістські. У колективістських суспільствах, таких як Саудівська Аравія, люди віддають перевагу груповій

лояльності над індивідуальними інтересами. Сімейні структури розширені, і люди пов'язують свою особисту ідентичність із групою, до якої вони належать. У колективістських суспільствах бізнес ґрунтується на особистій довірі до контрагентів, а не гарантіях дотримання надіндивідуальних правил, у зв'язку з чим для укладання угод часто необхідні посередники. Освіта наголошує на гармонії в групі, і очікується, що люди будуть зберігати вірність своїй групі протягом усього життя.

В індивідуалістичних суспільствах, таких як Швеція, цінується особиста незалежність. Сім'ї зазвичай нуклеарні, а дітей виховують самостійними. Бізнес ведеться з компаніями, а не з окремими особами, і цінності роботи підкреслюють свободу, особистий час і виклик, а не групову лояльність [34, 437-512].

Індекс індивідуалізму Хофстеде (IDV), отриманий на основі опитувань IBM, показує, що заможніші країни, як правило, більш індивідуалістичні, тоді як бідніші країни більш колективістські. Він також пов'язує колективізм із ексклюзивністю, оскільки групова лояльність може призводити до дискримінації аутсайдерів, тоді як індивідуалістичні культури схиляються до універсалізму і толерування окремих людей з їх індивідуальними особливостями.

Якщо показник дистанціювання влади може різнитись залежно від організацій, то індивідуалізм або колективізм зазвичай носять загальносуспільний характер і впливають на політичні процеси, ведення бізнесу і індивідуальний вибір. У колективістських суспільствах вибір кар'єри часто залежить від сімейних традицій, а прийом на роботу базується на зв'язках у групі, щоб забезпечити довіру та лояльність. Робоче місце функціонує як велика родина, де очікується, що співробітники залишатимуться лояльними, а безпека роботи має пріоритет над продуктивністю. Навпаки, індивідуалістичні суспільства підкреслюють наймання на основі заслуг, де працевлаштування розглядається як договірні відносини, а просування по службі залежить від індивідуальних результатів. Зміна роботи заради кращих можливостей суспільно прийнятна і навіть заохочується. У цьому випадку так само показними є суспільно-політичні реалії Арабської республіки Єгипет: низьке значення виміру

колективізму (13) сприяє розквіту клієнтелізму і непотизму, що створює бар'єри для реформ, оскільки панівні еліти просувають пов'язаних з ними осіб у військових, політичних і економічних структурах.

У сфері ділових практик колективістські культури надають великого значення особистій довірі та стосункам і більш терпимо ставляться до фаворитизму, у той час як індивідуалізм передбачає справедливість, яка впливає з універсального і неупередженого ставлення до кожного члена команди як індивіда, що, на додачу, сприяє внутрішньогруповій конкуренції і індивідуальному визнанню заслуг кожного окремого працівника. Дослідження Крістофера Ерлі [35] показало, що китайські робітники досягли кращих результатів, коли анонімно працювали над досягненням групової мети, тоді як американські робітники досягли успіху, коли визнавали їх індивідуальні результати. Ці відмінності варто враховувати при розробці підходу до управління, оскільки стратегії, розроблені в індивідуалістичних культурах, такі як оцінка продуктивності, можуть суперечити колективістським цінностям, де пряма критика може спричинити втрату обличчя.

Крім того, економічний аналіз показав тісний зв'язок між багатством та індивідуалізмом — процвітаючі країни, як правило, з часом стають більш індивідуалістичними. Однак універсального зв'язку між культурою та економічним зростанням виявлено не було, за винятком того, що заможніші, індивідуалістичні країни інколи демонстрували повільніше зростання через відсутність колективної мотивації.

Наступний вимір типології Хофстеде – це *Мотивація до досягнень та успіху* (англ. *Motivation towards achievement and success, MAS*) [32, с. 135-186]. Початково цей індекс називався індексом маскулінності та фемінності у зв'язку із стереотипними гендерними характеристиками, які зазвичай асоціювалися з даними якостями. Маскулінність традиційно визначається як схильність до самоствердження, досягнення успіху, ризику, героїзму, матеріальної винагороди, тим часом як її протилежність – фемінність – визначається як схильність до кооперації, скромності, турботи про слабших, підтримки загально комфортного

рівня життя. У нових редакціях даної типології терміни маскуліність і фемінність не використовуються, замість цього індекс вимірю загальну схильність до досягнень і успіху, оскільки дані категорії початково розумілись як широкі суспільні характеристики: у суспільствах із високим рівнем виміру мотивації до досягнень та успіху, таких, як Японія або Німеччина, згідно із результатами досліджень Хофстеде, амбіційність та прагнення до матеріального успіху цінувалися більше, ніж у суспільствах, де значення даного виміру невисоке, таких, як Данія, Швеція або Нідерланди, більша важливість надавалась скромності, кооперації і стабільності. На відміну від рівня індивідуалізму, даний індекс не демонстрував кореляції з економічним розвитком.

Даний індекс істотно впливає на панівні професійні вподобання у різних країнах: у суспільствах із більшою кількістю людей, схильних до ризику, досягнень і успіху, або де ці цінності більше заохочуються, більша кількість людей вибиратиме конкурентні та складні галузі, такі як продажі та інженерні роботи. Також така диференціація істотно відображається на економічних структурах: суспільства із високим виміром MAS є більш успішними у великомасштабному виробництві, тоді суспільства, у яких даний вимір низький, краще демонструють себе у сфері персоналізованих послуг, сільського господарства та біотехнологій. Також, у суспільствах із високим показником виміру мотивації до досягнень та успіху баланс переваг між роботою і приватним життям часто істотно схиляється в бік роботи, натомість суспільства із невисоким виміром MAS зосереджують велику увагу на дотриманні прав працівника і уникнення його експлуатації, що чітко спостерігається на різниці у підходах між робочою культурою у США і скандинавських країнах.

Національні системи цінностей формують не лише особисті схильності і робочу етику громадян, а й політичні пріоритети. Культури з високим виміром MAS культури надають пріоритет конкуренції, продуктивності та економічному зростанню, тоді як культури, де його рівень низький, зосереджуються на соціальному добробуті, рівності та захисті довкілля. Ця різниця помітна в державних бюджетах, податковій політиці та суспільному ставленні до бідності, злочинності та імміграції: суспільства із високим рівнем MAS, такі як США,

схильні бачити причину бідності в недоліках окремих громадян, наголошують на економічній самодостатності та витрачають більше на оборону, ніж на соціальне забезпечення. Суспільства із низьким рівнем MAS, такі як Швеція та Нідерланди, виступають за державну підтримку незахищених верств населення і за збільшення витрат на соціальне забезпечення. Подібним чином різниться підхід до розв'язування міжнародних конфліктів: культури, де вимір мотивації до досягнень та успіху високий, віддають перевагу військовим діям, як це видно з Фолклендської війни, тоді як жіночі культури віддають перевагу дипломатичному врегулюванню.

Екологічна політика також відображає ці цінності, причому культури із високим значенням MAS віддають перевагу економічному зростанню над охороною природи, тоді як суспільства із низьким його значенням відстоюють сталий розвиток і збереження довкілля, іноді навіть за рахунок економічного зростання. Політичний дискурс дотримується схожих моделей: високий рівень мотивації до досягнень та успіху сприяє конкурентній атмосфері, заохочує до жорстких дебатів і наполегливої боротьби, тоді як нижчий рівень такої мотивації схиляє людей до співпраці та побудови коаліцій. Представництво жінок у парламентах країн другого типу зазвичай є вищим.

Четвертим виміром є *Індекс уникнення невизначеності* (англ. *Uncertainty avoidance index, UAI*) [32, с. 187-234]. Уникнення невизначеності є культурним виміром, який відображає те, як суспільства ставляться до неоднозначності та непередбачуваності. Хоча всі люди стикаються з невизначеністю щодо майбутнього, культури розвивають різні способи реагування на неї за допомогою технологій, законів, звичаїв, практик, релігії. Деякі культури наполегливо прагнуть зменшити невизначеність, наголошуючи на правилах і стабільності, тоді як інші більш терпимі до двозначності та змін. Мешканці країн з високим рівнем уникнення невизначеності, такі як Німеччина та Японія, демонструють вищий рівень стресу на робочому місці, віддають перевагу правилам, більш схильні практикувати довгострокові зобов'язання щодо працевлаштування. Навпаки, країни з низьким рівнем уникнення невизначеності, такі як Великобританія, скандинавські країни та Сінгапур, надають відносно меншого

значення чітким регуляціям кожної сфери діяльності і більш толерантні до двозначності. Жителі країн із високим рівнем уникнення невизначеності часто страждають на тривожні розлади і більш схильні до емоційної експресивності. Також цікавий аспект даного виміру знаходить свій вияв у роздрібній торгівлі і поведінці споживача: мешканці країн із низькою схильністю до уникнення невизначеності більш схильні купувати вживані автомобілі або меблі, які передбачають самостійну збірку вдома, тож у даному випадку приклад шведської компанії ІКЕА є ілюстративним [36].

Уникнення невизначеності впливає на структуру робочого місця, поведінку працівників і державне регулювання. У культурах з високим індексом уникнення невизначеності люди прагнуть стабільності, детальних правил і структурованого середовища для зменшення неоднозначності. Ця емоційна потреба в певності іноді може призвести до дисфункційних або ритуальних правил, які радше служать психологічному комфорту, ніж практичному керівництву. Яскравим прикладом є хвиля самогубств у 2009 році у France Telecom [37], де раптова реструктуризація та переміщення робочих місць викликали надзвичайний стрес серед працівників, які звикли до гарантованої роботи. Країни з високим рівнем уникнення невизначеності, такі як Франція, як правило, наголошують на довгостроковій зайнятості та більше цінують баланс між роботою та особистим життям. На противагу цьому, культури з низьким рівнем даного індексу віддають перевагу гнучкості, меншій кількості правил і більше покладаються на неформальні соціальні норми.

На робочому місці культура високого рівня уникнення невизначеності передбачає надання високого значення точності, детальних описів посад і суворій ієрархії ролей. Очікується, що менеджери надаватимуть чіткі інструкції, а конфлікт розглядається як щось, що необхідно усунути. Інновації можуть бути обмежені правилами, але ці культури часто ефективні у впровадженні інновацій та технічних вдосконалень. Наприклад, хоча Сполучене Королівство випустило більше лауреатів Нобелівської премії, Японія, котра має високе значення показника уникнення невизначеності, успішно вивела на світовий ринок більше інноваційних продуктів.

У політиці та суспільстві культури з високим рівнем уникнення невизначеності мають детальніші правові системи та сильнішу віру в експертний авторитет. Німеччина, наприклад, має широкі правові кодифікації, тоді як Великобританія працює з меншою кількістю офіційних законів і не має письмової конституції. Незважаючи на більшу кількість законів, країни з високим рівнем уникнення невизначеності також стикаються з тривалішими бюрократичними затримками в судових процедурах. Громадяни в цих культурах довіряють владі, але відчують меншу силу впливати на рішення чи протестувати. Вони можуть уникати політичної участі, вважаючи, що урядові рішення поза їхнім контролем. Такі країни також схильні до більш консервативних настроїв і більшого прагнення до закону та порядку. Часто існує підозра щодо молоді, велике значення має перевірка особистості (наприклад, обов'язкове посвідчення особи), існує більша ймовірність заборони екстремістських політичних груп, що іноді призводить до підпільних рухів або тероризму.

Розробка Китайського дослідження цінностей (англ. Chinese Value Survey, CVS) [38] у 1985 році виявила культурний вимір, якого не було в попередніх дослідженнях Хофстеде, даний вимір суттєво корелював з економічним зростанням. Цей четвертий вимір, який пізніше був доданий до моделі Хофстеде як п'ятий, розрізняв *довгострокову та короткострокову орієнтацію* (англ. *Long-term orientation vs. Short-term orientation, LTO*) [32, с. 235-276]. Довгострокові цінності включали наполегливість, ощадливість, повагу до ієрархічного порядку та почуття сорому, що резонувало з конфуціанським вченням. Конфуцій наголошував на практичній етиці, заснованій на сімейній ієрархії, моральній поведінці, освіті протягом усього життя та помірності – принципах, що відображалися в довгостроковій орієнтації (LTO) цього виміру.

Натомість, короткострокова орієнтація передбачала такі цінності, як схильність до уззаємнення зроблених послуг, «збереження обличчя», повага до традицій та особиста стабільність, які вважалися такими, які більше сприяють соціальній статистиці. Хоча конфуціанські цінності явно вплинули на довгострокову сторону, сам вимір не був винятковим для конфуціанських культур; ряд інших

суспільств і країн, суспільства, такі як Індія, також отримали високі бали за даним показником.

Довгострокову орієнтацію було визначено як сприяння розвитку орієнтованих на майбутнє чеснот, таких як наполегливість та ощадливість, тоді як короткострокова орієнтація робила більший акцент на традиціях, соціальних зобов'язаннях та підтримці репутації. Високі показники у сфері довгострокової орієнтації спостерігалися у східноазійських країнах, таких як Китай, Японія та Південна Корея — країнах, відомих швидким економічним розвитком. Західні та африканські країни загалом отримали нижчі показники.

У бізнесі цінності довгострокової орієнтації підтримують підприємництво через довгострокове планування, заощадження, ієрархію та соціальну відповідальність. Адаптивність, іще один конфуціанський ідеал, дозволила східноазійським культурам прийняти численні технологічні та суспільні інновації попри високу важливість соціальної стабільності і порядку. Опитування також підтвердили, що керівники підприємств і колективів у країнах Східної Азії надають пріоритет наполегливій праці серед своїх підлеглих, дисципліні та навчанню, тоді як керівники у країнах Заходу частіше наголошують на особистій свободі та правах особистості. Культури з високим рівнем довгострокової орієнтації схильні інвестувати в довгострокові стратегії, а не в короткострокові прибутки, зокрема тоді, коли це передбачає надання менеджерам більше автономії для досягнення відкладених результатів. Це контрастує з короткостроково орієнтованими культурами, де продуктивність оцінюється за негайними результатами. Дослідження показали, що студенти МВА у країнах з високим рівнем довгострокової орієнтації цінують довгострокові прибутки більше, ніж поточні.

Соціолог Гордон Реддінг зазначив [39], що китайський бізнес характеризується вертикальною співпрацею, де спільні цінності між менеджерами та працівниками заохочують слухняність і наполегливість. Цей етос, що підкріплюється з дитинства через відповідне виховання, сприяє ефективності та наполегливій праці.

Опитування в рамках дослідження Г. Хофстеде також показали, що суспільства з високим показником довгострокової орієнтації схильні підтримувати більшу соціальну рівність, тоді як суспільства, орієнтовані на короткострокову перспективу, сприяють меритократії та індивідуальній диференціації. Мережі соціального патронажу, на кшталт гуаньсі [40], також відіграють центральну роль у культурах, орієнтованих на довгострокову перспективу, поєднуючи особисті та ділові зв'язки в міцні, засновані на довірі стосунки. Ці мережі сприяють успіху, але також можуть призводити до того, що країни з високим показником довгострокової орієнтації мають вищі рейтинги в Індексі корупції Transparency International, оскільки довгострокові ділові зв'язки іноді передбачають неформальні платежі, які вважаються корупційними на Заході.

Ідея суб'єктивного добробуту містить у собі два різні компоненти – суб'єктивну оцінку власного емоційного стану (щастя) і оцінка якості свого власного життя, і хоча ці два критерії споріднені, вони не завжди корелюються одне із одним: індивід може бути задоволеним якістю свого життя, не почуваячись щасливим, і навпаки. Дані зі світового опитування цінностей (World Values Survey, WVS) демонструють, що задоволення якістю життя переважно корелює із рівнем багатства, на відміну від суб'єктивного відчуття щастя, а країни західної Африки і північної Латинської Америки взагалі демонстрували високі показники суб'єктивної щасливості попри низькі показники багатства на душу населення.

Р. Інглхарт у рамках роботи із даними WVS представив вимір переваги цінностей добробуту/виживання, в рамках якого національне багатство корелюється з індивідуалізмом і толерантністю, тим не менш, даний вимір не пояснював, чому бідніші країни одночасно можуть бути щасливішими [41].

На основі цього, у співпраці із Г. Хофстеде дослідник М. Мінков виділив новий культурний вимір поблажливості проти стриманості (англ. Indulgence vs. Restraint, IVR) [32, с. 277-300]. Даний вимір демонструє рівень свободи, на якому певне суспільство вважає припустимим задовольняти власні бажання і

насолоджуватись життям. До ключових індикаторів даного виміру належать щастя, відчуття контролю над життям і цінування дозвілля. Суспільства високого рівня поблажливості (англ. Indulgence) толерують або проявляють позитивне ставлення до веселощів, свободи і дружби, у той час як суспільства високого рівня стриманості наголошують на соціальних нормах, ощадливості і контролем над власними бажаннями.

Даний культурний вимір має певні неочікувані вияви у сфері економіки. Г. Хофстеде наводить приклади того, як вимір IVR допомагає ліпше зрозуміти різні патерни поведінки, одним із яких є практика американської компанії Макдональдс, котра вимагає від кожного працівника посміхатись і проявляти підкреслено доброзичливе ставлення до кожного клієнта, що видавалось дещо незвичним тоді, коли компанія вперше вийшла на російський ринок: представники російського суспільства, яке схильне проявляти значно вищий рівень стриманості, спочатку сприймали таку поведінку як дивну або нещирю. Аналогічно, Хофстеде наводить контрастні приклади із політичного життя Сполучених Штатів і російської федерації: у першому випадку від політиків очікується доброзичлива і жвава поведінка, у другому – стримана і серйозна.

У політичному житті суспільства високої поблажливості пріоритезують свободу слова і демократію, натомість у суспільствах високої стриманості центральними поняттями політико-економічного дискурсу частіше є порядок і стабільність.

Варто зазначити, що статистично даний вимір слабо корелюється із національним багатством і не завжди перетинається з іншими п'ятьма культурними вимірами, тим не менш він є істотним доповненням до переліку культурних вимірів і надає важливі дані щодо різниці в культурних нормах, методах урядування і соціально-економічній поведінці.

1.3 Висновки до розділу

Проведений огляд теоретичних засад і історії дослідження економічної етики засвідчив, що економічна поведінка людей протягом історії завжди була тісно пов'язана з моральними, культурними, релігійними та політичними факторами. Економічна етика як науковий напрямок формувалася поступово, набуваючи дедалі більшої самостійності, однак її витoki сягають глибокої давнини, коли економічні явища розглядалися винятково крізь призму морально-релігійних принципів.

Середньовічна європейська думка, зокрема в середовищі католицької церкви, яка була головним осередком інтелектуальної діяльності, наголошувала на верховенстві загального блага над особистою вигодою. Це проявлялося, наприклад, у концепції «справедливої ціни» та негативному ставленні до лихварства. Економічна діяльність, особливо торгівля й фінансові операції, довгий час перебувала під жорстким моральним контролем, що обмежувало розвиток ринкових відносин.

Зрушення почалися під час так званої «комерційної революції», яка підготувала ґрунт для переоцінки ролі торгівлі та фінансів, а справжній злам забезпечила протестантська Реформація. Протестантська етика, зокрема кальвіністська, змінила ставлення до праці, багатства й накопичення капіталу, що, на думку Макса Вебера, мало визначальне значення для становлення капіталістичних відносин у Європі. Зокрема, праця стала сприйматися як покликання, а чесна підприємницька діяльність — як ознака морального успіху. Важливими наслідками протестантизму були також секуляризація економічного життя та підвищення рівня грамотності, що сприяло розвитку освіти, підготовці кваліфікованої робочої сили та загальному економічному зростанню. Окремо слід відзначити роль протестантизму у вивільненні значних матеріальних ресурсів через секуляризацію церковного майна, що створило додаткові можливості для розвитку господарства.

Доба Просвітництва продовжила еволюцію економічної думки, підкреслюючи важливість моральних правил і суспільних норм, які мають гармонізуватися з особистим інтересом. Просвітники, зокрема Адам Сміт,

заклали підвалини економічної науки як окремої дисципліни, в якій етика не втрачала свого значення, а радше набувала нових форм, заснованих на раціональному мисленні, універсальних моральних принципах та гуманістичних цінностях.

Економічна етика є ключовим чинником, який впливає на економічний добробут і розвиток суспільства нарівні з технічними та кількісними факторами, такими як наявність ресурсів, рівень освіти чи рівень урбанізації. Вона визначає мотиви та стимули участі людей у виробництві, розподілі, обміні та споживанні, формуючи таким чином основу для розвитку ефективних інституцій. Теоретичні підходи інституціональної економіки, зокрема роботи Дугласа Норта, підкреслюють, що культурні норми, звичаї та соціальні очікування значною мірою визначають економічні інституції та їхню ефективність. Інституції виникають не стільки як результат централізованих реформ, скільки як продукт історичних, релігійних та культурних процесів, що надає особливого значення економічній етиці як підґрунтя для тривалого економічного зростання. Важливою складовою цього є й людський капітал — знання, навички, здібності та досвід, які значною мірою формуються під впливом культурних особливостей, що знову ж таки виводить нас на роль економічної етики. Зокрема, поняття внутрішньої та зовнішньої робочої етики, як зазначає Роджер Конглтон, допомагають зрозуміти, як моральні установки впливають на поведінку економічних агентів, долаючи проблему «зайців» і сприяючи ефективності колективних зусиль. У свою чергу, концепція колективної суб'єктивності пояснює, як суспільні норми, моральні принципи та очікування впливають на індивідуальні рішення, не суперечачи принципам раціонального вибору, але задаючи рамки для формування індивідуальних систем переваг.

Серед ключових факторів формування економічної етики виділяються рівень суспільної довіри, ступінь індивідуалізму чи колективізму та пов'язані з ними установки щодо праці й соціальної взаємодії. Суспільства з високим рівнем довіри створюють умови для ширших економічних трансакцій і кращої адаптації до змін, тоді як суспільства з обмеженою довірою до «своїх» схильні до стагнації, розподільчих конфліктів і корупції. Рівень індивідуалізму або колективізму, у

свою чергу, формує не лише економічну мотивацію, а й політичні уподобання, впливаючи на схильність підтримувати централізовані або ліберальні підходи до розподілу ресурсів. Зрештою, важливу роль у формуванні цих установок відіграє домінантна структура родини, що підтверджують дослідження Еммануеля Тодда та Джозефа Генріка. Отже, без глибокого розуміння економічної етики як інтегрованої частини культури неможливо адекватно пояснити різницю в економічній ефективності між суспільствами та зрозуміти, як створюються та підтримуються ефективні інституції.

Типологія культурних вимірів Г. Хофстеде є потужним аналітичним інструментом, який дозволяє зрозуміти, як національні культури впливають на економічні, управлінські, соціальні та політичні процеси. Вона показує, що такі параметри, як дистанція до влади, рівень індивідуалізму, орієнтація на досягнення, уникнення невизначеності, довгострокова чи короткострокова перспектива, а також поблажливість чи стриманість, глибоко вплетені в тканину повсякденного життя суспільств і формують поведінку як окремих людей, так і великих колективів. Ці культурні характеристики мають вплив не лише на особистісні характеристики і схильності індивіда, а й на стиль керівництва, моделі мотивації працівників, організацію бізнесу, механізми прийняття рішень, а також політичні пріоритети держав.

Особливу цінність підходу Хофстеде становить його емпірична основа, побудована на опитуваннях, що дозволяє робити порівняння між різними країнами та культурами. Це дає змогу, наприклад, зрозуміти, чому деякі суспільства більш схильні до демократичної системи врядування і підтримки свободи слова, тоді як інші суспільства орієнтуються передусім на порядок і стабільність; чому в одних країнах працю розглядають як простір для самореалізації індивіда, а в інших — як колективний обов'язок; чому бізнес у певних країнах ґрунтується на особистих стосунках і зв'язках, а в інших — на контрактах та інституційних гарантіях.

Загалом підхід Хофстеде допомагає зрозуміти, що культура є не лише фоном, а й активною силою, яка формує економічні, політичні й соціальні моделі

поведінки. Його модель є важливим ресурсом для науковців, управлінців, політиків, підприємців і державних діячів, адже дозволяє будувати ефективні стратегії співпраці, впроваджувати зміни та адаптуватися до умов глобалізованого світу з урахуванням глибоких культурних відмінностей.

РОЗДІЛ II

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РОБОЧОЮ ЕТИКОЮ ТА КУЛЬТУРНИМИ ВИМІРАМИ І ЕКОНОМІКОЮ ТА РІВНЕМ КОРУПЦІЇ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ

2.1 Економічна етика і культурні виміри в різних культурах та їхній взаємозв'язок з економічною діяльністю і рівнем корупції

Одним із ключових дослідницьких проєктів, який досліджує цінності різних суспільств та країн, динаміку їх змін та вплив на систему переваг індивіда є Огляд цінностей світу (англ. World Values Survey, WVS). Дана міжнародна дослідницька ініціатива досліджує цінності та вірування в різних культурах і країнах, застосовуючи чіткі наукові та академічні методи, задля вивчення того, як цінності змінюються з часом і впливають на соціальний, політичний та економічний розвиток. Основний наголос ставиться на дослідженні того, як економічний і технічний прогрес формує основні мотиви та цінності в промислово розвинутих суспільствах.

Найбільш знаковим структурним узагальненням результатів огляду є культурна карта, розроблена Рональдом Інглхартом і Крістіаном Вельцелем [42]. Вона аналізує взаємозв'язок цінностей, культурних традицій і соціально-економічного прогресу. Країни у фокусі дослідження групуються за ключовими вимірами, першим з яких є розподіл за цінностями виживання/цінностями самовираження (горизонтальна вісь), другим – традиційні/світсько-раціональні цінності (вертикальна вісь).

«Цінності виживання» ставлять на перше місце матеріальну та фізичну безпеку індивіда, корелюються із низьким рівнем міжособистісної довіри, передбачають більш чітке дотримання традиційних гендерних ролей та авторитету. Даний кластер цінностей поширений більшою мірою у країнах та суспільствах, які частіше перебувають у стані екзистенційної незахищеності, що спонукає приділяти більше уваги забезпеченню загальної економічної стабільності, порядку, фізичної безпеки на противагу забезпечення різноманітних індивідуалістичних інтересів та свобод.

З іншого боку, цінності самовираження надають ключову роль особистій автономії, особистісному добробуту, інклюзивністю соціально-економічного середовища, захисту довкілля. Даним суспільствам характерний політичний плюралізм, демократична форма правління та заохочення до політичної та економічної участі громадян на всіх рівнях влади.

«Традиційні цінності», згідно з авторами, ґрунтуються на вшануванні релігійних норм, сім'ї та групових інтересів, соціальної гармонії, відкидаючи ряд емансипативних практик, такі як розширення прав сексуальних меншин, радикальний фемінізм, аборти, евтаназія тощо.

«Світсько-раціональні цінності» на протилежному боці спектру, навпаки, применшують важливість релігії та авторитету, водночас демонструючи більше прийняття індивідуальних свобод і практик, таких як аборти чи розлучення.

Країни, розподілені уздовж двох ціннісних спектрів, групуються на культурні зони згідно із класифікацією Семюела Гантінгтона [43]. Попри узагальненість і неповність даної концепції, Гантінгтон надає групування країн на основі спільностей у релігійних, культурних аспектах їх історичного розвитку та географічних регіонів.

Як один із таких історико-культурних кластерів на карті Інглхарта і Вельцеля фігурує протестантська Європа, котра включає в себе такі країни, як Німеччина, Данія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Ісландія. Особливістю даної групи є те, що в ній спостерігається абсолютне превалювання світсько-раціональних цінностей і цінностей самовираження. Після досліджень Макса Вебера, протестантська Європа залишається хрестоматійним прикладом впливу культурних та етичних цінностей на економіку. У даному контексті необхідно навести дані щодо спостережень культурних вимірів Г. Хофстеде для зазначених країн, дані наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Значення індексів культурних вимірів Хофстеде для вибраних протестантських країн

Країна	Культурний вимір					
	PDI	UAI	IDV	MAS	LTO	IND
Данія	18	23	89	16	59	70
Норвегія	31	50	81	8	55	55
Нідерланди	38	53	100	14	67	68
Німеччина	35	65	79	66	57	40
Швейцарія	34	58	79	70	42	66
Швеція	31	29	87	5	52	78
Ісландія	30	50	83	10	57	67

Джерело: [44]

Аналіз показників за культурними вимірами Г. Хофстеде демонструє цікаві результати. По-перше, абсолютно всі країни мають високі показники індексу індивідуалізму (IDV). У зв'язку із цим, індивіди у даних країнах переважно не відчують себе прив'язаними до великих груп і колективів сімейного, громадського і економічного характеру, і, відповідно, соціальний капітал індивідів історично не залежав від приналежності до мереж кругової поруки, на кшталт китайських *гуаньсі*, або від особливої лояльності до працедавця, через що ринок праці є доволі вільним. Аналогічно, всі дані країни демонструють високі показники індексу заохочення (IND), що свідчить про те, що дані суспільства толерантно ставляться до реалізації бажань окремого індивіда, що забезпечує індивідуальну свободу, як і демонструє індекс індивідуалізму. Така схильність знаходить свій вияв також і в тому, що індивід не відчуває жодних суспільних обмежень для реалізації своїх амбіцій, що сприяє відкритому бізнес-середовищу та сприятливому клімату для інновацій: згідно із Глобальним індексом екосистеми стартапів 2024 (англ. *Global Startup Ecosystem Index*), 5 із 7 наведених країн входили до двадцятки країн із найсприятливішим середовищем для стартапів, а саме Швеція (6 місце), Німеччина (7 місце), Нідерланди (9 місце), Швейцарія (10 місце), Данія (18 місце). Також всі країни мають середні або високі показники довгострокової орієнтації (LTO), що говорить про те, що індивіди значно краще адаптуються до змін.

Також варто розглянути ключові економічні показники даних країн. Для початкового ознайомлення розглядаються показники ВВП на душу населення, ВВП за ПКС на душу населення, індекс людського розвитку та місце і рейтинг країни у Глобальному щорічному конкурентоспроможності від швейцарського Міжнародного інституту управлінського розвитку (англ. *IMD World Competitiveness Booklet 2024*), які представлені у таблиці 2.2. До розгляду взятий ряд країн, більшість або істотна частка населення яких історично належало до протестантських конфесій, переважно до лютеранства, реформатства та євангельських церков. До розгляду не взято такі країни, як Сполучене Королівство через дещо відмінну історію і роль англіканства, а також Фінляндію, Естонію і Латвію через особливості історичного формування цих країн в межах і під істотним впливом Російської Імперії і Радянського Союзу, що істотно вплинуло на економічне становище даних країн.

Таблиця 2.2

Економічні характеристики протестантських країн

Країна	ВВП (ном.) на душу населення (2023)	ВВП (ПКС) на душу населення (2023)	Індекс людського розвитку (2023)	Рейтинг у Світовому щорічному конкурентоспроможності (IMD World Competitiveness Booklet)
Данія	\$68 453,9	\$73 737,4	0,962 (4)	3 (97,07)
Норвегія	\$87 925,1	\$100 928,4	0,970 (2)	10 (86,22)
Нідерланди	\$64 572	\$69 205,9	0,955 (8)	9 (86,94)
Німеччина	\$54 343,2	\$69 027,1	0,959 (5)	24 (72,74)
Швейцарія	\$99 564,7	\$89 546,3	0,970 (2)	2 (97,55)
Швеція	\$55 516,8	\$67 198,0	0,959 (5)	6 (90,30)
Ісландія	\$79 637	\$76 356,8	0,972 (1)	17 (78,93)

Джерело: [45] [46] [47] [48]

Вартою уваги особливістю є не лише той факт, що базові економічні показники, ІЛР та рейтинг конкурентоспроможності даних країн є за окремими виключеннями найвищими у світі, а й те, що у даних рейтингах показники цих країн є близькими і вони переважно разом займають найвищі сходинки, виступаючи як своєрідний кластер. Абсолютно всі представлені країни входять в десятку за Індексом людського розвитку (що говорить не лише про високий рівень економічної продуктивності, але і про високу якість життя та освіти), всі зазначені країни, окрім Німеччини та Ісландії, входять в десятку країн із найвищим рейтингом конкурентоспроможності і мають найвищі серед країн світу показники ВВП на душу населення як і в номінальному, так і за ПКС, станом на 2023 рік.

На тлі високих показників протестантських країн у рейтинг конкурентоспроможності, показовим є дослідження Л. Нунціати і Л. Рокко, котре досліджує вплив протестантизму на схильність до підприємницької діяльності і самозайнятості [49]. Дослідження має дещо обмежений спектр, оскільки концентрується на людях, котрі на практиці належать до певної протестантської конфесії, а не лише є такими культурно або за походженням, тим не менш, його результати є вельми показовими. У фокусі дослідження перебувають протестантські меншини на територіях колишньої Священної Римської Імперії (Німеччина, Чехія, Австрія, Бельгія, Словенія, Люксембург, частина Франції). Дослідження протестантських меншин ґрунтується на підтверженому емпіричною дійсністю припущенні, що у статусі меншин віряни більш проактивно зберігатимуть свої традиції та вірування, оскільки відчуватимуть загрозу поглинення іншою домінуючою культурою. Ключовим аргументом у дослідженні є те, що релігійна прихильність є не просто особистим вибором, а залежить від історичного та соціального контексту. У регіонах колишньої Священної Римської імперії релігійні меншини з'явилися в результаті тривалих історичних процесів, таких як релігійні війни 16-го та 17-го століть. Ці групи з часом зберегли сильні релігійні цінності, оскільки їхні переконання глибоко вкоренилися в їхніх громадах, а їх права встановлювались численними договорами і угодами, що дозволяло даним спільнотам існувати та розвиватись

за мінімальних зовнішніх втручань з боку урядів та імперій, на відміну від протестантських територій колишньої Російської Імперії та СРСР.

Дослідження визначає взаємозв'язок між протестантизмом і схильністю до підприємництва та самозайнятості на основі опитування, у якому респонденти мали за шкалою від 1 до 6 оцінити відповідність ряду цінностей їх особистим переконанням, до розгляду брався наступний ряд цінностей: важливість самостійно приймати рішення і бути вільним; виконувати те, що сказано, і дотримуватися правил; дотримуватися традицій і звичаїв; думати про нові ідеї та бути креативним; виявляти свої здібності і викликати захоплення; бути успішним і отримувати визнання; бути скромним і не привертати уваги; бути заможним і мати кошти та дорогі речі; рівність людей у ставленні і можливостях; допомагати людям і дбати про добробут інших; розуміти різних людей; дбайливо ставитися до природи та довкілля; отримувати повагу інших; бути вірним друзям і відданим близьким людям; правильно поводитися; жити в надійному та безпечному оточенні; мати сильний уряд, який забезпечує безпеку; шукати пригод і мати захоплююче життя; шукати розваг і речей, які приносять задоволення. Крім того, було враховано рівень освіти респондентів за допомогою фіктивної змінної, котра дорівнює 1, якщо респондент має вищу освіту.

Результати дослідження наочно підкреслюють різний вплив приналежності до протестантської та католицької меншини на схильність до самозайнятості та підприємництва. Згідно із базовою моделлю, яка передбачає широке визначення самозайнятості, протестанти на 2% випереджають католиків.

Вартим уваги є те, що ефект приналежності до протестантизму збільшується, коли розглядаються більш вузькі типи самозайнятості: протестанти із на 30% більшою імовірністю були самозайнятими із двома або більше найманими працівниками, і на 40% - якщо найманих працівників 6 і більше.

Іншим важливим індикатором економічного ефекту соціальних особливостей суспільств є щорічний Індекс сприйняття корупції (англ. *Corruption perception index*), який щорічно публікує неурядова організація

Transparency International і який оцінює більшість країн світу за рівнем корупції у державному секторі. Індекс складається шляхом масштабування і агрегування даних, отриманих від опитувань та оцінок 12 авторитетних економічних, фінансових та правових установ. До оцінок включаються такі аспекти, як хабарництво, непотизм, зловживання державними коштами, зловживання службовими повноваженнями задля особистої вигоди, захоплення влади тощо.

Розглядувані вище країни без виключень займають стабільно високі позиції згідно із Індексом сприйняття корупції, що можна побачити із таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Показники індексу сприйняття корупції для вибраних протестантських країн, 2024 рік

Індекс сприйняття корупції		
Країна	Рейтинг	Бал
Данія	1	90
Норвегія	6	81
Швейцарія	7	81
Швеція	8	80
Нідерланди	9	78
Ісландія	10	77
Німеччина	15	75

Джерело: [50]

Суспільно-культурні особливості даних країн природним чином унеможливають більшість традиційних проявів корупційних практик. Переважно вузька, нуклеарна структура родини та наголос на особистій праці залишають мало простору для проявів непотизму та хабарництва, широко поширених у більшості інших країн. Окрім того, політична історія протестантських країн від європейського середньовіччя через ранній модерн і до сучасності у контексті політичної роздробленості та міжконфесійних суперечок

спонукала місцеві еліти до постійних пошуків прийнятних моделей співіснування і регулювання політичної і економічної діяльності, що заклало фундамент для розвитку правових традицій, систем стримувань та противаг, у зв'язку з чим у даних країнах принцип верховенства права, який є одним із основних запобіжників проти корупції, дотримується найпослідовніше.

Іншим вартом уваги кластером країн є ті країни, які можна охарактеризувати як такі, на чію культуру, суспільство та економіку істотно вплинули різні аспекти конфуціанських ідей. Конфуціанська етика переважає в основному в таких країнах, як Китай, Південна Корея, Японія, Тайвань, В'єтнам і Сінгапур. Ці суспільства історично інтегрували конфуціанські принципи у свій соціум, культуру та економіку, що, у свою чергу, справило істотний вплив на поведінку індивідів і ставлення до роботи, сім'ї, освіти та влади. Основні принципи конфуціанства — повага до ієрархії, синівська шанобливість, надання великого значення індивідуальній освіті, наполеглива праця та колективістські цінності — очевидні в різних аспектах життя в цих країнах, що сприяє їхній соціальній згуртованості та, у багатьох випадках, економічному успіху.

Становлення і розвиток конфуціанської етики переважно відбувалися в межах внутрішньокитайського дискурсу і в межах цього процесу може бути виокремлено чотири етапи: класичне конфуціанство аграрної доби [51], неоконфуціанство неоконфуціанство в комерціалізованій економіці, династія Сун, 960-1279 рр.), конфуціанський реформізм на тлі викликів з боку заходу і модерне конфуціанство в глобалізованій економіці [52].

Класичне конфуціанство, представлене Конфуцієм і Мен-Цзи, наголошувало на таких чеснотах, як доброзичливість, праведність і надійність, застосовуючи їх не лише до особистої поведінки, але й до управління та економічного життя. Конфуцій розрізняв морально чесну «людину вищого рівня» та «підлу людину», яка прагне прибутку. Ставити особисту вигоду перед етичними принципами характеризувалось як неприпустиме порушення моральних норм. Мен-Цзи так само засуджував жагу до прибутку, відстоюючи те, що економічна політика повинна базуватися на справедливості, а не на матеріальних стимулах. Однак жоден із філософів не засуджував багатство саме

по собі — скоріше вони наполягали на тому, що воно має бути отримане етичними засобами. Їхній аграрний і колективістський світогляд передбачав, що уряд є відповідальним за забезпечення соціальної стабільності, сприяння гармонії та сприяння моральному розвитку. Саме ця точка зору, хоч і скептична щодо комерції, заклала основу конфуціанських етичних міркувань в економічній діяльності.

Згодом, під час правління династії Сун (960–1279 рр.) Китай пережив зростання торгівлі та урбанізації, що спонукало до інтелектуального осмислення нових економічних реалій. Неоконфуціанство, започатковане Чжу Сі (1130–1200), інтегрувало моральне самовдосконалення з соціально-економічною етикою [53]. Чжу застерігав від егоїстичних бажань, але визнавав, що природні потреби, такі як голод, допустимі, якщо їх дотримуватися в моральних рамках. У своїх працях Чжу Сі допускав етичність комерційної справи, якщо торгівці витрачають власні ресурси на соціально корисні цілі і докладаються до створення осередків із допомоги бідним. Подібні практики процвітали у його рідній провінції.

У 19 столітті неодноразові поразки від західних держав змусили китайських інтелектуалів переглянути конфуціанське ставлення до торгівлі та промисловості. Такі реформатори, як Кан Ювей (1848–1927) і Сунь Ятсен (1866–1925), визнавали необхідність економічної модернізації, але залишалися відданими конфуціанському гуманізму. Кан Ювей [54] критикував неоконфуціанство за надмірну увагу до особистої моралі і виступав за широкомасштабні інституційні реформи. Він пропагував приватне підприємництво під керівництвом уряду з метою встановлення егалітарного суспільства. Сунь Ятсен, навпаки, виступав за націоналізацію ключових галузей промисловості, щоб запобігти економічній експлуатації, виступаючи за політику соціального забезпечення, що ґрунтується на конфуціанському гуманізмі. Таку ідеологію він виклав у своїй концепції «Трьох принципів» - націоналізму, народовладдя і народного добробуту [55].

Хоча обидва реформатори прийняли індустріалізацію, вони стверджували, що економічний розвиток має віддавати перевагу соціальній гармонії, а не

індивідуальному накопиченню багатства. Їхні ідеї відображали ширшу конфуціанську адаптацію до сучасних викликів, роблячи наголос на управлінні та колективному добробуті в економічній політиці.

Сучасне конфуціанство переживає трансформацію, щоб адаптуватися до глобалізації та економічної модернізації. Ту Веймін, ключова фігура цього руху, наголошує на інтеграції індивідуального морального розвитку з суспільним добробутом, у контексті чого суспільство розглядається як спільнота взаємної довіри [56] (*англ.* Fiduciary community) заснована на довірі, а не на конкуренції. Ту Веймін оскаржує твердження Макса Вебера про те, що конфуціанство перешкоджало економічному зростанню східноазійського регіону, висуваючи у противагу тезу про те, що конфуціанські цінності, такі як етична відповідальність, групова солідарність і міцні сімейні зв'язки, сприяли економічному успіху [57] таких країн Східної Азії, як Японія, Тайвань, Корея, Сінгапур і Гонконг.

Ту Веймін зазначає, що за межами Східної Азії конфуціанство може відігравати роль потенційної глобальної етики, чії принципи можуть поширюватись на вирішення сучасних проблем, таких як корпоративна відповідальність і екологічна стійкість. Інший сучасний інтелектуал-конфуціанець, Юй Ін-Ші, досліджує історичний зв'язок між конфуціанством і комерцією. Він припускає, що конфуціанські цінності вплинули на поведінку купців в імператорському Китаї [57], але залишається обережним щодо встановлення прямих зв'язків між конфуціанством і сучасним економічним зростанням.

Конфуціанська етика залишається актуальною в глобальній економіці знань, сприяючи довірі, співпраці та відповідальній бізнес-практиці. Оскільки глобалізація об'єднує культурно різноманітних ділових партнерів, конфуціанські ідеали взаємозв'язку можуть сприяти розвитку довіри та прийняття етичних рішень.

Що стосується інтелектуальної власності, конфуціанський погляд відрізняється від західних норм у цій сфері тим, що розглядає інновації як колективні зусилля, а не як виключно приватну власність. Ця перспектива

заохочує баланс між захистом прибутку та обміном знаннями для загального блага. Так само все більша залежність від цифрових комунікацій і командної роботи в економіці знань добре узгоджується з конфуціанськими цінностями співпраці та етичних міжособистісних стосунків [58].

Незважаючи на свою актуальність, конфуціанство стикається з проблемами в адаптації до сучасних економічних реалій. Його традиційна несприйнятливість до ризику може перешкоджати інвестиціям у дослідження та розробки (НДДКР), оскільки конфуціанська культура історично віддавала пріоритет стабільності над ризикованими підприємствами. Як один із негативних наслідків схильності до уникнення ризиків і відмінного ставлення до інтелектуальної власності можна навести діяльність Китаю у сфері нейромереж та інших передових технологій [59], де Китай де-факто копіює і адаптує іноземні розробки за значно менших витрат коштів.

Китай є батьківщиною конфуціанства, вчення Конфуція глибоко вкорінене в численні аспекти його історії, суспільства і культури. Протягом століть конфуціанські ідеали керувалися правлінням, соціальним порядком і сімейними стосунками, попри те, що конфуціанство неодноразово переосмислювалося, переглядалося і навіть відкрито заперечувалося (наприклад, за перших десятиліть правління Комуністичної партії). Традиційна повага до влади та наголос на освіті продовжують впливати на сучасне китайське суспільство, зокрема на його освітні досягнення та трудову етику. Тривала китайська практика складних іспитів, які були головним інструментом відбору на державну службу і, фактично, в державну еліту [60], досі справляє тривалий вплив на пріоритети громадян, системи переваг і ставлення до освіти та праці, так само, як і колективістський підхід, який спостерігається в сучасній китайській бізнес-практиці. Даний колективістський підхід наочно демонструє вплив мереж *гуаньсі* – неофіційні мережі взаємовигідних міжособистісних зв'язків. У китайському бізнес-середовищі мережі *гуаньсі* допомагають підприємствам будувати відносини із партнерами та урядовцями, які ґрунтуються передусім на особистісних неформальних зв'язках [61] [62]. Фактично вони виступають як неформальний механізм управління, який допомагає обходити неефективність

інституцій та бюрократичні механізми, налагоджувати відносини з контрагентами та урядом, а також отримувати привілейований доступ до ресурсів. Гуаньсі також можуть створювати певні проблеми у ситуаціях, коли неофіційні відносини набувають форми відносин між боржником та благодійником, що може шкодити довгостроковим інтересам підприємств, окрім того, пріоритет соціальних зв'язків перед компетентністю, досвідченістю, ефективністю дає місце для розквіту непотизму, корупції і перешкоджає прозорій конкуренції.

Особливості господарювання ряду інших країн регіону наочно демонструють колективістські цінності, ієрархічність та важливість родинних відносин у конфуціанській культурі.

Південна Корея, так само, зберегла сильну конфуціанську спадщину, особливо у своїй соціальній ієрархії та системі освіти. Повага до старших, пріоритетність освіти та дотримання ієрархічних структур робочого місця свідчать про конфуціанські принципи. Роль конфуціанства у формуванні сімейних і суспільних норм залишається значною, впливаючи на все, від корпоративної культури до щоденних соціальних взаємодій. У південнокорейських компаніях структура, заснована на старшинстві, і акцент на лояльності до організації відображають ці етичні основи. Характерною є також сама структура економіки Південної Кореї, яка контролюється великими фінансово-промисловими групами – *чеболями* [63], управління і контроль в яких здійснюється членами окремих родин. Станом на 2023 рік, 30 найбільших чеболів генерували понад 76,9% [64] ВВП Південної Кореї.

В Японії конфуціанство змішується з традиціями синтоїзму та буддизму, утворюючи унікальний соціокультурний ландшафт. Конфуціанські цінності, такі як лояльність, дисципліна та повага до авторитету, сприяють особливій корпоративній культурі Японії, яка характеризується практикою довічного працевлаштування, прийняттям рішень на основі консенсусу та колективним почуттям відповідальності. Акцент на гармонії та суспільному добробуті, а також культурне шанування вчителів і наставників підкреслюють постійну актуальність конфуціанства в японському суспільстві. Подібно до Південної

Кореї, велику роль в японській економіці відіграють *кейрецу* [65] – великі фінансово-промислові групи, які замінили довоєнні *дзайбацу* [66], які мали більш ієрархічну структуру і контролювалися окремими родинами. Наразі в Японії переважають горизонтальні кейрецу – групи компаній, згуртовані навколо певного банку, який забезпечує їх фінансову стабільність. Компанії мають операційну незалежність, але координують спільну стратегію. Існують також вертикальні кейрецу, які ієрархічно сполучають постачальників, виробників та дистриб'юторів, де компанії нижчого рангу підпорядковуються центральній компанії, яка отримує найбільше прибутків і є найстійкішою.

Японська модель системи кейрецу є одним з найуспішніших прикладів реформування економічної системи відповідно до панівних морально-етичних норм. Панівна у японському суспільному середовищі конфуціанська етика навряд чи б сприяла оптимальному функціонуванню ринкової системи за західноєвропейськими чи американськими лекалами, так само післявоєнний японський уряд вбачав небезпеку у відродженні впливових вертикально-ієрархічних дзайбацу, котрі були одними із головних лобістів японського мілітаризму. Реструктуризація вертикальних дзайбацу у горизонтальні кейрецу заклала фундамент для стрімкого повоєнного відновлення Японії, яке мінімізувало суспільні шоки і відповідало принципам робочої і суспільної етики більшості японських громадян, істотно скріпивши суспільну довіру, а не прицвівши до її підриву, явища, котре часто й іноді неunikно відбувається в умовах суспільних потрясінь. Кейрецу ґрунтуватись на принципах колективізму і суспільної довіри. Окремий працівник в даному контексті розглядався не як найманий працівник, який виконує свої посадові обов'язки в межах трудового законодавства, а як член родини великого конгломерату, котрий повинен проявляти служіння і вірність вищим авторитетам в обмін на фактично покровительське ставлення у свій бік. Працівники окремих кейрецу мали гарантію пожиттєвого працевлаштування і знижки на всю продукцію свого конгломерату (що нівелювало ефект високих споживчих цін всередині Японії через фактично олігополістичний поділ внутрішнього ринку). Дана система суспільних відносин і корпоративістської структури економіки повоєнної Японії

можна розглядати як новітню інтерпретацію і втілення конфуціанських цінностей, згідно із якими будь-які суспільні відносини включно із корпоративними і державними є де-факто екстраполяцією ієрархічних відносин всередині патріархальної сім'ї.

Можна стверджувати, що економічна криза в Японії, яка розпочалась у результаті краху японської фінансової бульбашки у 1991 році (так зване «Втрачене десятиліття» [67]) спричинила глибоку кризу довіри у японському суспільстві, оскільки це унеможливило належне функціонування системи кейрецу, через що багато конгломератів були змушені вдатись до скорочення кількості працівників, що цілковито суперечило соціальній угоді, за якою працедавець надає позитивну гарантію працевлаштування в обмін на лояльність працівника. Наслідки даного падіння Японія не змогла здолати і до сьогодні.

В'єтнам, з його історичними зв'язками з китайським урядуванням, також демонструє сильний конфуціанський вплив [68]. Система освіти, сімейні структури та суспільні норми відображають важливість ієрархії, традицій і суспільного добробуту. В'єтнамська культура надає великого значення повазі до старших і успіху в навчанні, а конфуціанські ідеали керують міжособистісними стосунками та суспільними очікуваннями.

Тайвань, як і материковий Китай, продовжує підтримувати конфуціанські цінності, особливо в освіті та сімейному житті. Суспільний наголос на академічних досягненнях і солідарності між поколіннями демонструє постійний вплив конфуціанської думки. Тайванські підприємства, як і інші численні підприємства даного регіону, часто демонструють патерналістський стиль керівництва і роблять наголос на ієрархії відносин всередині колективу, досягненні колективної мети, а не на індивідуальних амбіціях [69] [70].

Сінгапур представляє унікальний випадок, як мультикультурне суспільство, яке свідомо прийняло конфуціанські цінності через політичні ініціативи. Політика «Спільних цінностей» [71], запроваджена в 1991 році, явно пропагувала такі принципи, як згуртованість сім'ї, спільність над собою та повага до авторитету — цінності, тісно пов'язані з конфуціанською етикою. У сінгапурському суспільстві баланс між традиціями та сучасним економічним

розвитком відображає адаптивне застосування цих принципів у глобалізованому контексті.

Вплив конфуціанської етики в цих країнах привернув значну увагу вчених. Макс Вебер у книзі «Релігія Китаю: конфуціанство і даосизм» (1930) [72] порівнював конфуціанську етику з протестантською. Вебер зауважив, що конфуціанство наголошує на традиціях, соціальній гармонії та моральному вдосконаленні, на відміну від індивідуалізму та інновацій, пов'язаних з протестантськими суспільствами. У той час як Вебер припускав, що конфуціанство може перешкоджати капіталістичному розвитку через його консервативний характер, така точка зору була спростована подальшими дослідженнями і емпіричною дійсністю. Ту Веймін стверджував, що конфуціанство сприяє соціальній згуртованості та колективній відповідальності, рисам, які сприяли економічному динамізму регіону [56]. Френсіс Фукуяма також досліджував цей зв'язок, коли пов'язував конфуціанські сімейні цінності з чудовими економічними показниками Східної Азії. Фукуяма стверджував, що довіра та соціальний капітал, породжені цими сімейними та громадськими цінностями, створюють сприятливе середовище для бізнесу та підприємництва.

Лучіан В. Пай досліджував політичні аспекти конфуціанства [73], аналізуючи його вплив на східноазійське управління та поведінку суспільства. Його дослідження показали, як конфуціанські принципи формують політичну культуру, наголошуючи на стабільності, ієрархії та консенсусі замість конфронтації. Подібним чином Герт Хофстеде та Майкл Бонд у своєму дослідженні конфуціанського динамізму [74] (також відомого як довгострокова орієнтація) визначили наполегливість, повагу до традицій та стратегічне мислення як визначальні характеристики суспільств, які зазнали впливу конфуціанства. Їхні дослідження пов'язали ці культурні риси з економічним успіхом і стійкістю суспільства, які спостерігаються в багатьох країнах Східної Азії. У своєму дослідженні вони спирались на детально описане в розділі I опитування, проведене IBM, і визначені ним культурні виміри, у рамках якого були опитані респонденти у 72 країнах світу. У рамках опитування респонденти надали відповіді на 60 запитань, які визначали їх фундаментальні цінності і

ставлення до різних сторін робочого процесу. У дослідженні Хофстеде і Бонд фокусувалися, зокрема і через ліпшу доступність даних, на «східноазійських тиграх»: Японії, Південній Кореї, Тайвані, Сингапурі, Гонконзі. Дані щодо показників даних країн за культурними вимірами Г. Хофстеде наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Значення індексів культурних вимірів Хофстеде для вибраних конфуціанських країн

Країна	Культурний вимір					
	PDI	UAI	IDV	MAS	LTO	IND
В'єтнам	70	30	30	40	47	35
Гонконг	60	85	58	39	86	29
Китай	80	30	43	66	77	24
Південна Корея	60	85	58	39	86	29
Сингапур	74	8	43	48	67	46
Тайвань	58	69	40	45	87	49
Японія	54	92	62	95	100	42

Джерело: [44]

Аналіз результатів опитування визначив деякі ключові спектри, за якими різнилися відповіді респондентів.

Першим серед них є високі і середні показники дистанційності влади (PDI) – ступеня, до якого ієрархічна нерівність є прийнятною для тих, хто перебуває на нижчих її шаблях. Конфуціанські суспільства, згідно із результатами дослідження, мають високі показники за цим спектром, що у сфері економічної діяльності знаходить свій вияв у тому, що організаційна структура підприємств носить суворо ієрархічний характер, дотримання якого є важливим елементом соціальної гармонії.

Натомість, на відміну від наведених вище історично протестантських країн, показники індивідуалізму в країнах східної Азії мають низьке або середнє значення, що іще раз підтверджує важливість приналежності до колективних структур для економічної діяльності, що відображається як і на суспільних відносинах всередині невеликих колективів у межах фірм, так і на загальнонаціональному рівні у вигляді великих економічних конгломератів на кшталт кейрецу і чеболів, які надавали велике значення прояву лояльності у свій бік від працівників.

Показники мотивації до досягнень і успіху у даних країнах сягають середніх і високих значень, що демонструє схильність представників даних культур цінувати конкуренцію та наполегливість, а також про дещо істотнішу різницю між гендерними ролями.

Уникнення невизначеності: серед зазначених країн, результат опитування засвідчив, що Японія, Південна Корея і Тайвань демонструють найвищі показники індексу уникнення невизначеності (відповідно, 92, 85 і 69), що значно вище, аніж у континентальному Китаї, Гонконзі і Сингапурі.

Саме дослідження країн східно-азійського регіону спричинило розширення типології Хофстеде. Задля детальнішого дослідження соціально-економічних реалій східно-азійських країн, автори зосередилися на результатах Китайського опитування цінностей [75] (англ. *Chinese Values Survey, CVS*), яке було розроблено як альтернатива західним дослідженням цінностей, таким як дослідження IBM і Опитування цінностей Рокіча [76] (англ. *Rokeach Value Survey*), оскільки існував ризик того, що вони розроблялися із несвідомими культурними упередженнями, які могли призвести до такого формулювання запитань, яке представникам інших культур могло видатись беззмістовним і нерелевантним. Психолог Майкл Бонд співпрацював з китайськими вченими, щоб створити анкету з 40 пунктів на основі китайських цінностей, яка пізніше була використана в 22 країнах.

Статистичний аналіз показав, що три культурні виміри IBM — дистанціювання влади, індивідуалізм/колективізм і заохочення до досягнень і

успіху — також були присутні в результатах CVS, підтверджуючи їх універсальність. Однак уникнення невизначеності було відсутнє, що свідчить про те, що пошук абсолютної істини є менш центральним у китайській культурі.

Виник новий культурний вимір: конфуціанський динамізм, який відображає довгострокову орієнтацію (такі цінності, як наполегливість, ощадливість, повага до субординації та ієрархії, відчуття сорому) проти короткострокової орієнтації (традиції, стабільність, узвзаємнення послуг, вітань, подарунків). На відміну від категорій, виокремлених із опитування IBM, конфуціанський динамізм тісно корелював з економічним зростанням у всіх 22 країнах, які були охоплені опитуванням, а найвищі в рейтингу за цією категорією були такі країни, як Гонконг, Південна Корея, Японія та Тайвань. Даний результат емпірично продемонстрував, що орієнтовані на майбутнє цінності сприяють довгостроковому економічному успіху.

Вище було зазначено, що наголос на індивідуальній освіті як ключовому елементу, який гарантує соціальну мобільність, є характерною особливістю конфуціанської етики, і в цьому контексті вартим уваги є дослідження панівних освітніх пріоритетів серед молоді. Одне із таких досліджень, проведене дослідниками із Пекінського педагогічного університету і Китайського університету Гонконгу [77], мало на меті виявити професійні прагнення китайських учнів середньої школи та очікування їхніх батьків, зосереджуючись на тому, як вони узгоджуються з точки зору професійного престижу, гендерної орієнтації професій і сфер кар'єри. Дослідження, проведене за участю 1067 пар батьків і дітей-учнів із середніх шкіл у Пекіні, класифікує прагнення та очікування за допомогою адаптованого списку професій, заснованого на теорії кар'єри Голланда, [78] яка класифікує кар'єри на шість типів: реалістична, дослідницька, мистецька, соціальна, підприємницька та традиційна.

Дослідження виявило, що хоча батьки та учні в основному погоджуються щодо вибору майбутніх професій, розбіжності виникають у розумінні професійного престижу та у зв'язку із гендерними стереотипами. Загалом батьки, як правило, мають вищі очікування щодо майбутньої кар'єри своїх дітей, ніж власні прагнення учнів. Переважна більшість батьків очікувала, що їхні діти

займатимуться високопрестижними професіями, особливо в дослідницькій (наприклад, науковці, інженери, 27% батьків супроти 22,45% учнів) та підприємницькій (наприклад, бізнес-менеджери, 21,58% батьків, 22,14% учнів) сферах. Учні, з іншого боку, виявляють різноманітніші прагнення, значно більша кількість висловлює інтерес до мистецької кар'єри (наприклад, музиканти, дизайнери, 21,4% проти 15,57% батьків) та соціальної (наприклад, вчителі, психологи, 15,88%) кар'єри, які часто вважаються менш престижними в китайському суспільстві.

Гендерні відмінності відіграють значну роль у професійних прагненнях і очікуваннях. Учні чоловічої статі, як і їхні батьки, частіше обирають високопрестижні та традиційно чоловічі професії, такі як наука, техніка, бізнес. Учениці, однак, демонструють більший інтерес до мистецької та соціальної кар'єри, яка узгоджується зі звичайними гендерними ролями. Батьки зміцнюють ці гендерні очікування, часто скеровуючи своїх синів на кар'єру в галузі STEM (наука, технології, інженерія та математика) і керівні ролі, водночас направляючи дочок на професії, які наголошують на соціальній взаємодії та творчості. Ця тенденція відображає ширші культурні норми Китаю, де певні професії все ще вважаються більш придатними для чоловіків, ніж жінок.

Дослідження також підкреслює сильний вплив освіти батьків на кар'єрні очікування. Батьки з вищим рівнем освіти, як правило, ставлять перед своїми дітьми більш високі кар'єрні вимоги. Студенти, чий батьки мають вищу освіту, частіше заохочуються до здобуття елітних професій порівняно з тими, чий батьки мають лише середню освіту. Це узгоджується з ширшою тенденцією Китаю до освітньої мобільності між поколіннями, за якої високоосвічені батьки прагнуть забезпечити престижне майбутнє для своїх дітей, наголошуючи на важливості академічного успіху та професійних досягнень. У конфуціанській культурі Китаю, де сімейний авторитет і синівська шанобливість сумлінно вшановуються, батьки відіграють активну роль у визначенні майбутнього своїх дітей. Багато батьків сприймають успіх своїх дітей як продовження своїх власних досягнень і активно беруть участь у прийнятті рішень, пов'язаних з їх кар'єрою. Хоча підтримка та очікування батьків можуть забезпечити мотивацію, вони також

можуть обмежити здатність студентів досліджувати альтернативні шляхи кар'єри, які відповідають їхнім особистим інтересам.

Логічно припустити, що родинноцентричність конфуціанської етики та розширена структура родин, які переважають у суспільствах східної Азії, створює умови для поширеності непотизму та інших видів корупції. За даних обставин доцільно розглянути показники Індексу сприйняття корупції для даних країн, аналогічно до того, як розглядалися показники даного індексу щодо протестантських країн Європи. Дані наведені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники індексу сприйняття корупції для вибраних конфуціанських країн, 2024 рік

Індекс сприйняття корупції		
Країна	Рейтинг	Бал
Сингапур	3	84
Гонконг	17	74
Японія	20	71
Тайвань	25	67
Південна Корея	30	64
Китай	64	43
В'єтнам	88	40
Північна Корея	170	15

Джерело: [50]

Загалом, конфуціанська етика продовжує справляти значний вплив на східноазійські суспільства, що знаходить вияв у їхніх освітніх системах, сімейних структурах, практиці на робочому місці та ширших суспільних нормах. Вчення Конфуція, незважаючи на те, що воно виникло понад два тисячоліття тому, залишається глибоко актуальним для цих націй, сприяючи їх культурній самобутності та економічним досягненням. Такі дослідники, як Вебер, Ту, Фукуяма, Пай, Хофстед та Бонд, надали цінну інформацію про цей тривалий

вплив, підкреслюючи складний зв'язок між конфуціанськими цінностями та сучасним суспільним розвитком.

У контексті даного дослідження є доречним зробити порівняння двох вибірок даних щодо групи історично протестантських і конфуціанських країн з метою виявлення імовірної кореляції між значеннями індексів культурних вимірів Хофстеде і наведеними показниками індексу сприйняття корупції.

У розділі I вже йшла мова про те, що рівень індивідуалізму і ступінь, на якому індивід відчуває себе приналежним до певних колективів, визначає систему його лояльностей: такий індивід буде проявляти більше прихильності в бік родини, громади, спільноти колег, аніж безстороннім правилам. Теоретично, така система соціальних відносин створює більш сприятливе середовище для корупційних практик, про що можна судити із рисунка 2.1

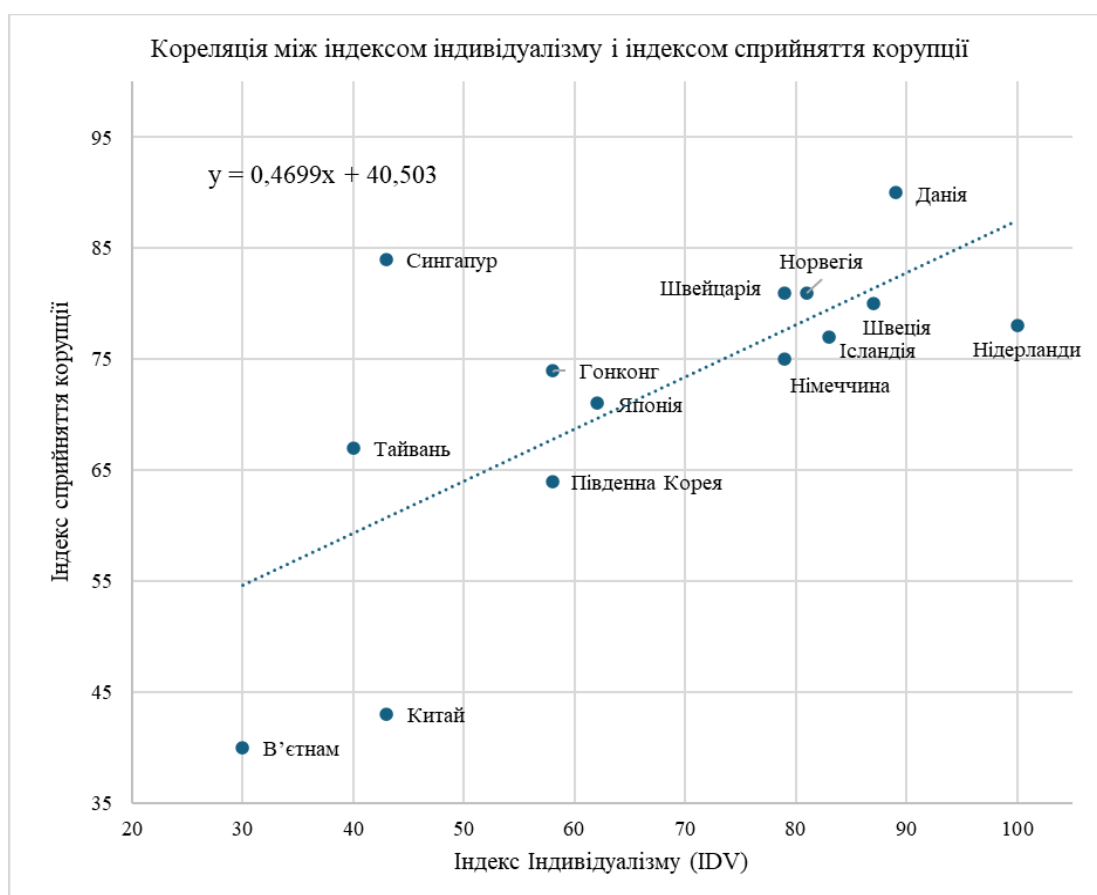


Рис. 2.1 Кореляція між індексом індивідуалізму і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Графік чітко демонструє наявність кореляції між рівнем індивідуалізму і значенням індексу сприйняття корупції вибраних країн: більший рівень індивідуалізму відповідає вищому балу індексу сприйняття корупції, рівняння лінії тренду становить $y = 0,4699x + 40,503$, де x – індекс індивідуалізму (незалежна змінна), y – індекс сприйняття корупції (залежна змінна). Для даної вибірки даних $R^2 = 0,49862$, тобто має місце середній, але значимий рівень кореляції. Вищий рівень індивідуалізму негативно корелює із корупцією, оскільки індивідуалістичні суспільства схильні більше підкреслювати особисту відповідальність і підзвітність, що суперечить практикам непотизму і патронажу. Індивідуалістичні суспільства чинять менший внутрішньогруповий тиск на індивідів, що створює менше перешкод для прозорого дотримання правил, що сприяє послідовному дотриманню принципу верховенства права.

Натомість, індекс мотивації до досягнень та успіху лише дуже неістотно корелює з індексом сприйняття корупції, що можна бачити на рисунку 2.2. Лінія тренду даної кореляції представлена рівнянням $y = -0,173x + 78,717$, про що свідчить рисунок 2.2. R^2 для даної вибірки становить $0,107367103$, що підтверджує слабкий рівень кореляції. Дане спостереження є важливим, оскільки підкреслює важливість побудови інклюзивних інституцій і дотримання принципу верховенства права: оскільки індекс мотивації до досягнень та успіху не виявляє істотної кореляції із індексом сприйняття корупції, можна стверджувати, що прагнення до успіху в одних інституційних рамках може стимулювати меритократію, прозорі процедури, верховенство права і впровадження політик і реформ задля підвищення ефективності, а в інших – до опортунізму, хабарництва та іншої недоброчесної поведінки. Фактично, статистична незначимість даного індексу у кореляції з рівнем корупції лише підкреслює важливість факторів в межах інших вимірів типології Г. Хофстеде.

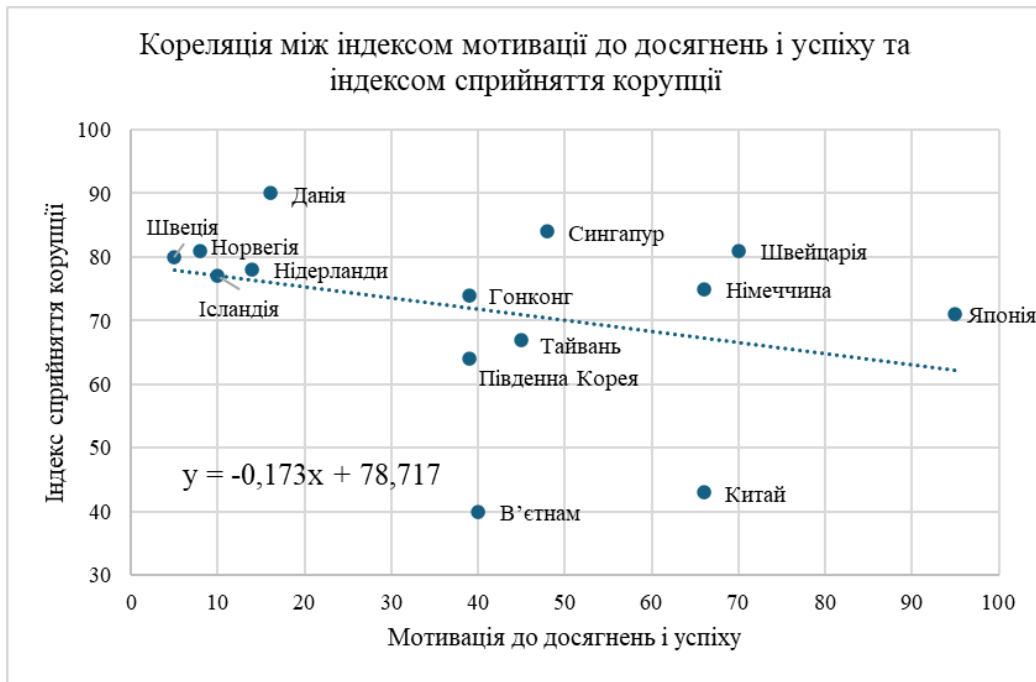


Рис. 2.2 Кореляція між індексом мотивації до досягнень і успіху та індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Значно більшу кореляцію демонструє індекс дистанціювання влади, що видно із рисунка 2.3.

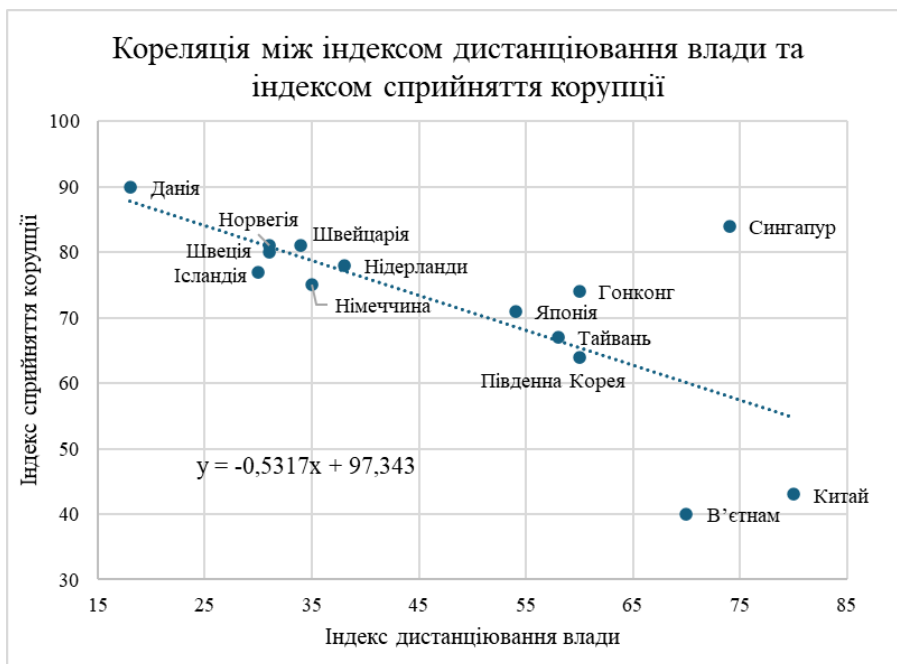


Рис. 2.3 Кореляція між індексом дистанціювання влади і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Дана кореляція демонструє, що суспільства із вищим показником дистанціювання влади (тобто ті, де соціальні ієрархії та нерівність є допустимими і суворо дотримуваними) забезпечують більш сприятливе підґрунтя для корупції, оскільки представники еліт та чиновники схильні претендувати на більшу кількість привілеїв, а рядові громадяни і підлеглі схильні толерувати випадки зловживання владними повноваженнями. Відповідно, різноманітні корупційні практики, такі як непотизм, патронаж, хабарництво, частіше толеруються і простіше інтегруються у систему соціальних відносин. У свою чергу, це перешкоджає створенню прозорої системи стримувань і переваг, особливо щодо представників вищих ланок державного управління або бізнесу. У країнах із низьким індексом дистанціювання влади (зокрема, у наведених історично протестантських країнах) влада більш децентралізована і підлягає підзвітності, що запобігає встановленню корупційних практик. Рівняння кореляції між даними індексами становить $y = -0,5317x + 97,343$. $R^2 = 0,506156511$, що відповідає середньому рівню кореляції.

У свою чергу, індекс уникнення невизначеності демонструє лише незначну негативну кореляцію із індексом сприйняття корупції, яка описується рівнянням $y = -0.0169x + 72.661$. R^2 становить 0,000893007, тобто кореляція фактично відсутня (рис. 2.4).

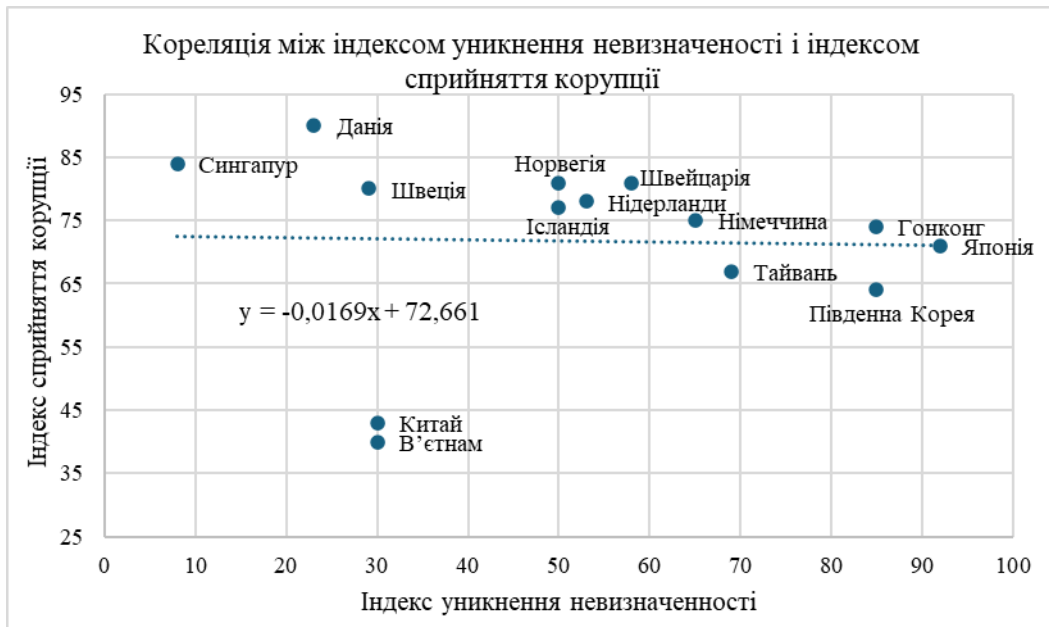


Рис. 2.4 Кореляція між індексом уникнення невизначеності і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Неістотність даної кореляції впливає з того, що індекс уникнення невизначеності демонструє, як суспільства в середньому сприймають невизначеність, стабільність, безпеку і схильні регулювати різноманітні взаємодії шляхом встановлення чітких правил і регуляцій. Відповідно, високий індекс уникнення невизначеності може спричинити або схильність до встановлення і дотримання чітких правил (що може знизити ризик корупції), або до надмірного регулювання і надлишкової бюрократії, що може спричинити до зростання рівня корупції). Відповідно, вплив даного індексу на рівень корупції амбівалентний, у зв'язку з чим кореляція є неістотною.

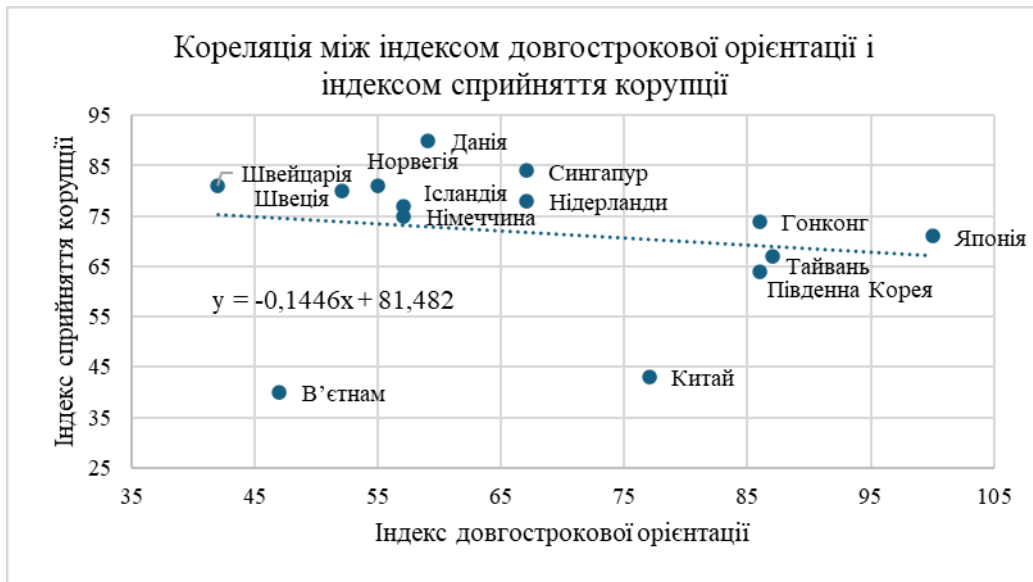


Рис. 2.5 Кореляція між індексом довгострокової орієнтації і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Індекс сприйняття корупції виявляє неістотну негативну кореляцію із індексом довгострокової орієнтації (рис. 2.5). Спрямованість на довгостроковий результат, а не на швидке винагородження, сприяє зниженню рівня корупції, оскільки зменшує стимули до короткострокового опортунізму, який зазвичай і передбачає корупційна діяльність у вигляді хабарництва, патронажу та інших практик, що може частково вплинути на неістотну негативну кореляцію між цими двома індексами, але значення R^2 вказує на те, що кореляція фактично відсутня, отже, даний фактор не впливає на корупційний клімат у певному суспільстві. Рівняння лінії тренду – $y = -0,1446x + 81,482$, $R^2 = 0,030470605$, отже, кореляція неістотна. Аналогічно до індексу мотивації до досягнень та успіху, даний індекс проявляється у різних формах залежно від заданих інституційних рамок суспільства (які, в свою чергу, визначаються факторами в межах інших вимірів Г. Хофстеде): за високого рівня корупції довгострокова орієнтація виражається у створенні довготермінових корупційних мереж, практик ухилення від законодавства тощо, за низького рівня корупції – у побудові прозорих інституцій і сталому розвитку.

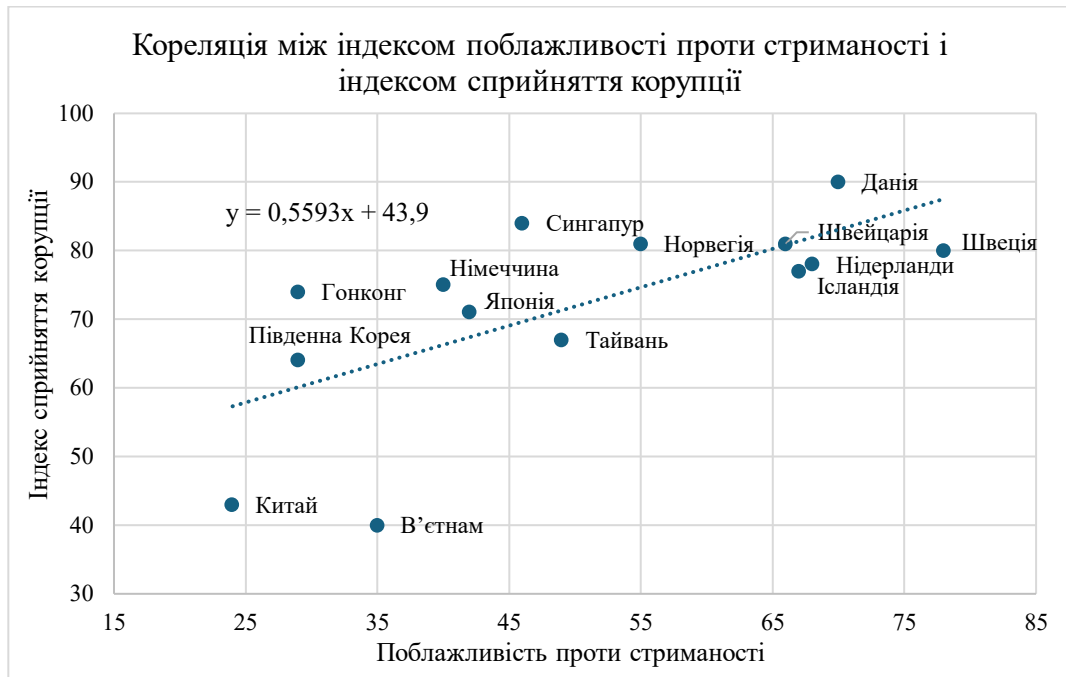


Рис. 2.6 Кореляція між індексом поблажливості проти стриманості та індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських і конфуціанських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Натомість, кореляція між індексом поблажливості проти стриманості істотно корелює з індексом сприйняття корупції (рис. 2.6), дана кореляція описується рівнянням $y = 0,5593x + 43,9$. Індивіди у суспільствах, які за виміром Хофстеде належать до «поблажливих» відчувають більше контролю над своїм життям і мають більшу свободу дій, у зв'язку, зокрема, із нижчим рівнем соціального контролю, а отже, не існує стимулів здійснювати корупційні дії, аби уникнути такого контролю з метою збереження статусу. $R^2 = 0,464435876$, що говорить про доволі високу значимість кореляції.

2.2 Економічна етика і культурні виміри в пострадянських країнах та Україні та їхній взаємозв'язок з економічною діяльністю і рівнем корупції

Формування економічного і суспільного ландшафту сучасної України та інших країн, які отримали незалежність після розпаду Радянського Союзу, відбувалося у складних, багатофакторних і неординарних умовах. Особливо травматичним як і для України, так і для регіону загалом був вплив радянської

влади, під керівництвом якої було централізовано винищено всі суспільні інституції, які грали істотну і центральну роль в житті індивідів: так, у процесі жорстокої колективізації була фундаментально перебудована система сільського господарства, винищений цілий прошарок заможних селян, а сільське господарство реорганізоване у колгоспи із колективною власністю на землю, повністю винищена церква, яка грала важливу роль у житті сільських і міських громад найрізноманітніших етнічних і культурних прошарків, процес динамічної індустріалізації підштовхував потужний за обсягами перебіг населення із сіл до міст (процес, який завжди передбачає радикальну зміну у соціальному, культурному і сімейному житті індивіда, передбачає розрив із колишньою соціальною групою, до котрої він належав, що підштовхує до сильнішої індивідуалізації і атомізації суспільства) і появу нових галузей економіки. У свою чергу, велика частина житлового фонду, промислової інфраструктури України та інших країн регіону є успадкованою із радянського періоду. Отже, вплив періоду 1922-1991 років на економіку і економічну етику українців та громадян інших пострадянських країн є вельми істотним. Тим не менш, радикальні зміни в світовій економіці подальших десятиліть, глобалізаційні процеси у XXI столітті, новітня історія періоду незалежності та, звісно, повномасштабне російське вторгнення, вносять істотні зміни і призводять до зсуву у культурних, соціальних цінностях громадян в до змін у панівних економічних практиках.

Спершу варто розглянути показники культурних вимірів Г. Хофстеде для України і ряду інших пострадянських країн, які наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Значення культурних вимірів Хофстеде для вибраних пострадянських країн

Країна	Культурний вимір					
	PDI	UAI	IDV	MAS	LTO	IND
Білорусь	95	95	48	20	53	15
Грузія	65	85	15	55	24	32
Литва	42	65	55	19	49	16

Молдова	90	95	27	39	71	19
Україна	92	95	55	27	51	14

Джерело: [44]

Варто підкреслити декілька цікавих моментів. По-перше, згідно із показниками культурних вимірів, всі дані країни, окрім Литви і Грузії, демонструють високі значення індексу дистанціювання влади (PDI), що говорить про допустимість чіткої ієрархічності структур підпорядкування. Україна і Литва поділяють найвищий показник індивідуалізму (55 і 55, відповідно), всі країни, окрім Литви, мають високі значення показників уникнення невизначеності і середні та низькі показники виміру мотивації до досягнень та успіху (з найвищим показником у 55 у Грузії). Більшість країн, окрім Грузії, мають низькі показники індексу поблажливості/стриманості (IND).

Більшість вибраних країн потерпають від високого рівня корупції, за виключенням Литви (63/100) і Грузії (53/100), дані індексу сприйняття корупції надані у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники індексу сприйняття корупції для вибраних пострадянських країн, 2024 рік

Індекс сприйняття корупції		
Країна	Рейтинг	Бал
Литва	32	63
Грузія	53	53
Молдова	76	43
Україна	105	35
Білорусь	114	33

Джерело: [50]

На основі зібраних даних доцільно іще раз перевірити висунуту вище гіпотезу про наявність зв'язку між індексом індивідуалізму і індексом

сприйняття корупції. Рисунок 2.7 є доповненням рисунка 2.1, доповнений даними вибірки пострадянських країн. На новому графіку можемо бачити іще істотнішу кореляцію між цим двома показниками, вибрані країни фактично формують три окремі кластери із подібними показниками обох індексів, лінія тренду представлена рівнянням $y = 0,5292x + 33,314$. Для даного ряду країн $R^2 = 0,475496419$ що говорить про значну кореляцію між цими двома індексами і підтверджує гіпотезу про те, що індивідуалістичні суспільства є менш сприятливим середовищем для корупційних практик.

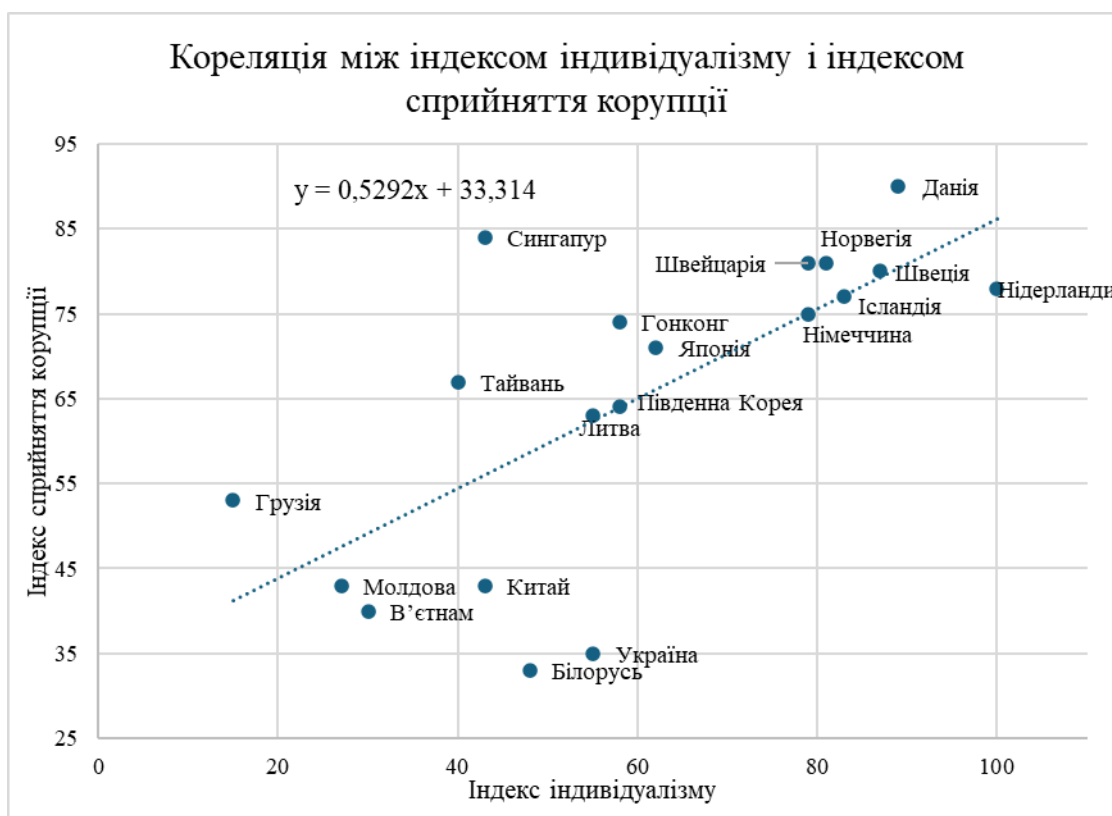


Рис. 2.7 Кореляція між індексом індивідуалізму і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Розширена вибірка також демонструє високу кореляцію між індексом дистанціювання влади і індексом сприйняття корупції (рис. 2.8): після розширення вибірки на ряд пострадянських країн показник R^2 зріс до високого значення 0,713667403, рівняння лінії тренду становить $y = -0,6501x + 101,01$.

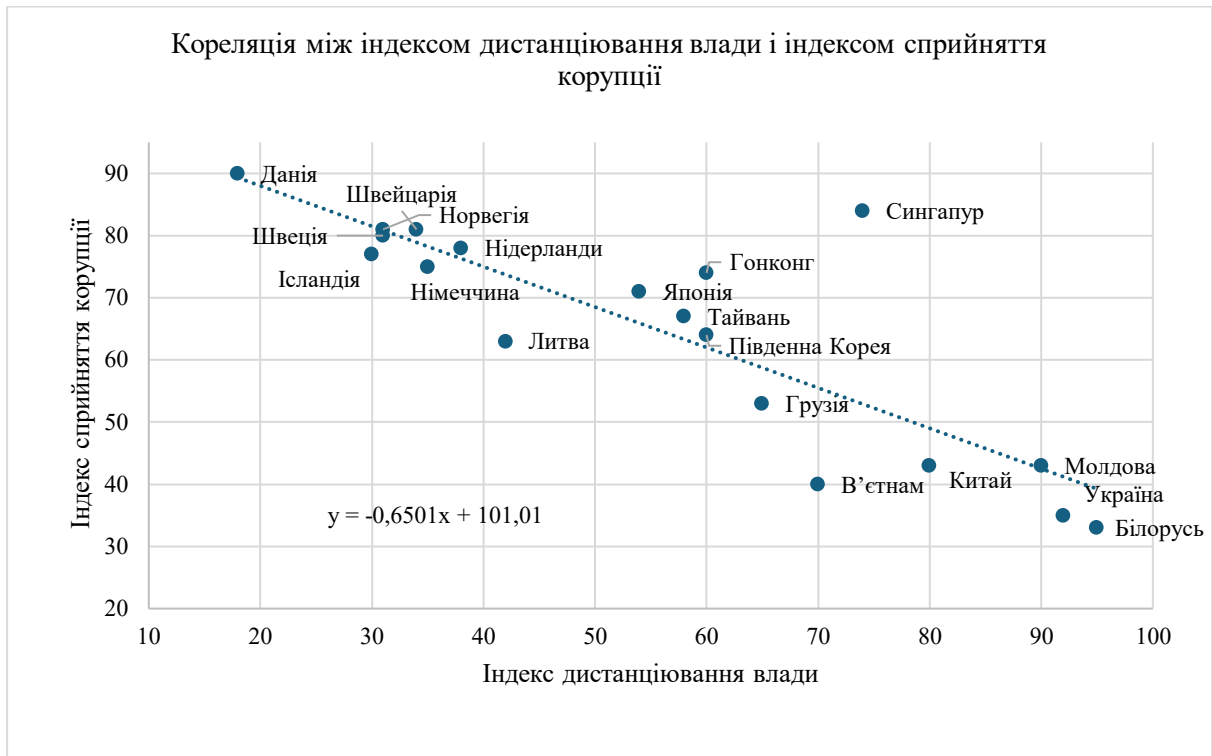


Рис. 2.8 Кореляція між індексом дистанціювання влади і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Цікавим також є результат кореляції розширеної вибірки за індексом уникнення невизначеності (рис. 2.9). Значення R^2 для попередньої вибірки становило 0,000893007, що свідчило про фактичну відсутність кореляції. З урахуванням п'яти пострадянських країн, це значення зросло до 0,212001359, хоча воно так само характеризує кореляцію як неістотну, через що можна впевнено виснувати, що вищий рівень корупції у пострадянських країнах зумовлюється іншими факторами, які лежать в межах інших культурних вимірів Г. Хофстеде.

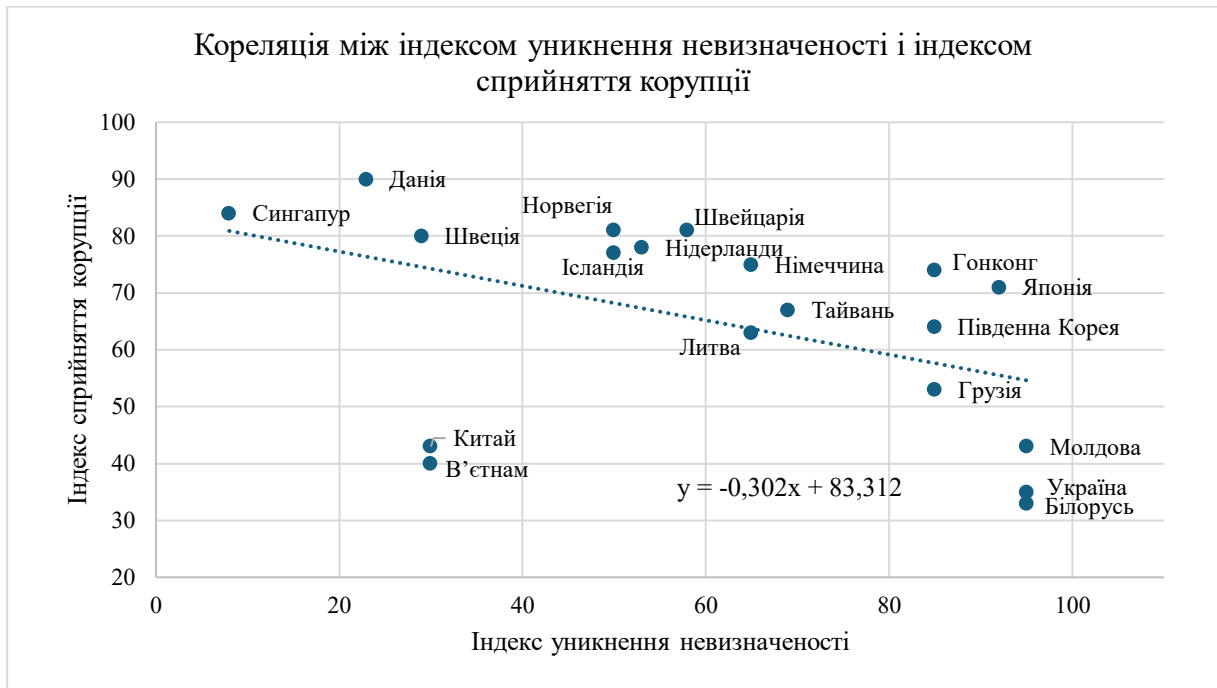


Рис. 2.9 Кореляція між індексом уникнення невизначеності та індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Як і в попередньому спостереженні, кореляція із індексом мотивації до досягнень та успіху (рис. 2.10) є неістотною, при $R^2 = 0,009286541$, що говорить про важливість інших факторів для реалізації таких інституційних умов, за яких прагнення до успіху призводитиме до зростання продуктивності і загального добробуту.

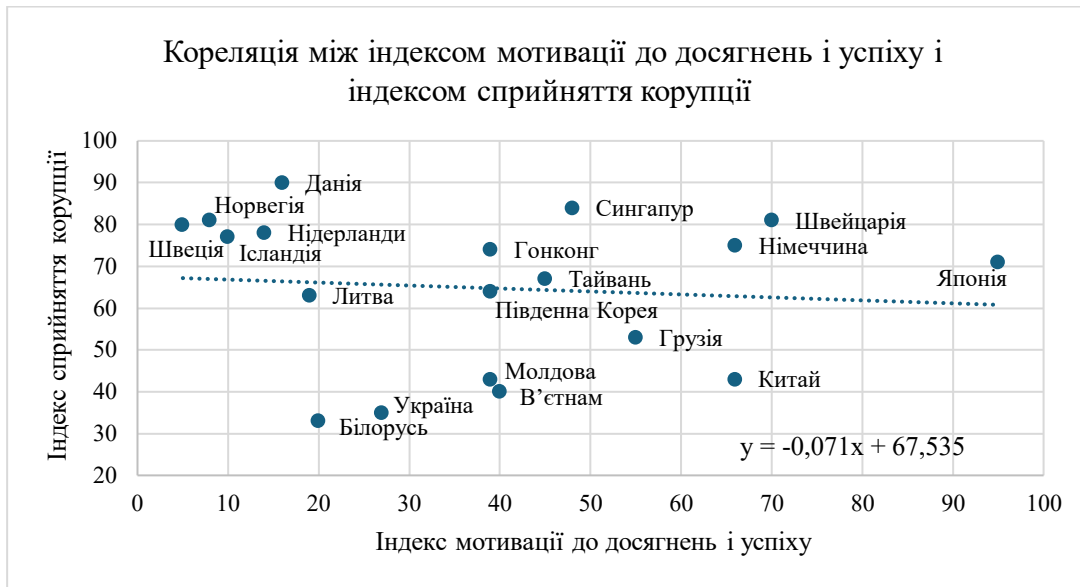


Рис. 2.10 Кореляція між індексом мотивації до досягнень і успіху і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Аналогічно до попередньої вибірки, рівень корупції не корелює істотно із індексом довгострокової орієнтації (рис. 2.11), даний індекс належить до тих, який виявляється у різних формах залежно від наявних інституційних рамок суспільства. Значення $R^2 = 0,017870788$ свідчить про відсутність кореляції.

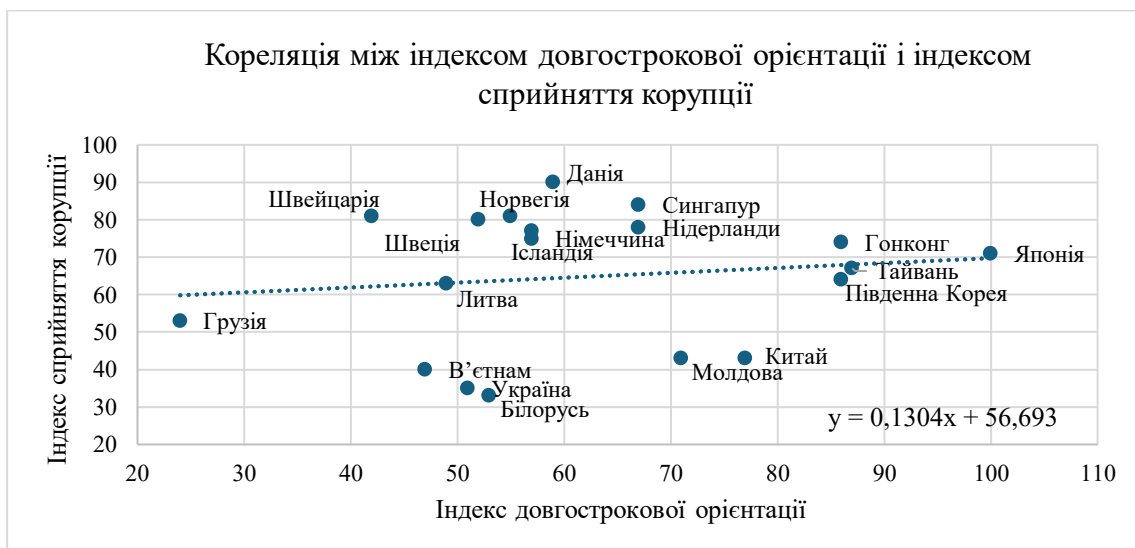


Рис. 2.11 Кореляція між індексом довгострокової орієнтації і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Розширена вибірка демонструє ще істотнішу кореляцію між індексом сприйняття корупції і виміром поблажливості проти стриманості (рис. 2.12), про що свідчить значення $R^2 = 0,634764531$, рівняння лінії тренду становить $y = 0,6977x + 35,686$

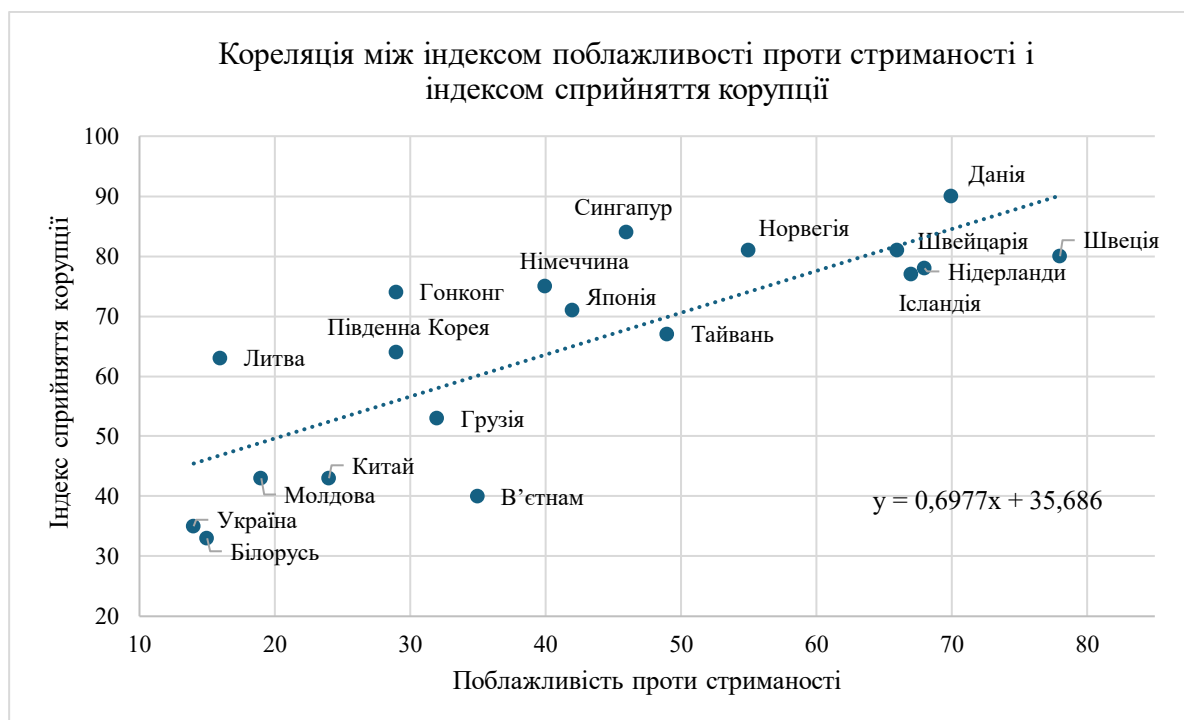


Рис. 2.12 Кореляція між індексом поблажливості проти стриманості і індексом сприйняття корупції для вибраних протестантських, конфуціанських і пострадянських країн, побудовано автором самостійно за даними [44] [50]

Отже, статистичний аналіз виявив, що із шести вимірів типології Г. Хофстеде три істотно корелюють з рівнем корупції, а саме індекс дистанціювання влади (PDI), індекс індивідуалізму (IDV) та індекс поблажливості проти стриманості (IND). Три інші виміри не виявляють істотної кореляції і представляють такі характеристики, які знаходять різні форми реалізації залежно від наявної поширеності корупційних практик, забезпечення прозорості, верховенства права і інклюзивності інституцій.

2.3 Висновки до розділу

Проведений аналіз демонструє глибокий взаємозв'язок між культурними цінностями, робочою етикою та економічним розвитком суспільств. На прикладі протестантських країн Європи чітко прослідковується, як цінності самовираження та світсько-раціональний підхід до життя створюють сприятливе середовище для економічного прогресу. Ці країни, серед яких Німеччина, Швеція, Швейцарія та Нідерланди, відзначаються не лише високими показниками ВВП на душу населення, а й лідерськими позиціями в інноваційних рейтингах та індексі людського розвитку.

Ключовим чинником успіху цих країн є сформована на основі протестантської етики система цінностей, яка включає індивідуалізм, прагнення до досягнень, високу соціальну довіру та орієнтацію на довгострокову перспективу. Дослідження Хофстеде підтверджують, що саме ці риси - високий рівень індивідуалізму (IDV) та заохочення особистих ініціатив (IND) - становлять основу їхньої економічної моделі. Це знаходить своє відображення у високій активності у сфері стартапів та підприємництва, що підтверджується даними Global Startup Ecosystem Index.

Важливим аспектом є також антикорупційний ефект таких суспільств. Країни з переважанням цінностей самовираження посідають провідні позиції в Індексі сприйняття корупції Transparency International. Це обумовлено кількома факторами: нуклеарною структурою сім'ї, що зменшує можливості для непотизму; розвиненою системою стримувань і противаг у владі; високим рівнем довіри між громадянами та державою. Історичний досвід цих країн, зокрема період Реформації та подальший розвиток демократичних інститутів, показав важливість правових механізмів у запобіганні зловживанням владою.

На противагу цьому, країни з переважанням "цінностей виживання" та традиційних установ стикаються з серйозними економічними викликами. В Україні, де традиційні цінності ще мають значний вплив, це проявляється у низькому рівні довіри до інституцій, поширенні неформальних практик у

економіці та неефективній боротьбі з корупцією. Для подолання цих проблем необхідно проводити послідовні інституційні реформи, спрямовані на створення прозорої системи управління, розвиток громадянського суспільства та формування нової етики публічної служби.

Іншою культурно-спорідненою групою країн, які розглядались у розділі, є країни, в яких історично велику роль відігравали філософські і соціальні засади конфуціанського вчення. Конфуціанська етика має глибокий і тривалий вплив на культуру, суспільство й економіку багатьох країн Східної Азії, зокрема Китаю, Південної Кореї, Японії, Тайваню, В'єтнаму та Сінгапуру. Її ключові принципи — повага до ієрархії, колективізм, освітній культ, моральна відповідальність і гармонія — стали основою для соціальної згуртованості, високої трудової етики та унікальних моделей економічного розвитку в цих державах.

Історична еволюція конфуціанської думки — від класичного аграрного конфуціанства через неоконфуціанство династії Сун до модерного конфуціанства в умовах глобалізації — демонструє його здатність адаптуватися до змін. Зокрема, сучасні інтерпретації конфуціанства, як у працях Ту Вейміна, інтегрують моральний розвиток із соціальною відповідальністю, протиставляючи індивідуалізму західного зразка колективну довіру та спільне благо. У цьому контексті конфуціанство розглядається не лише як культурна спадщина, а як потенційна основа глобальної етики.

На прикладі Китаю видно, як традиції конфуціанства продовжують впливати на освітню систему, трудову поведінку та ділові практики, зокрема через мережі гуаньсі, які водночас сприяють економічній взаємодії й створюють ризики корупції та непрозорості. У Південній Кореї та Японії конфуціанські цінності закріплені в корпоративних структурах — чеболях і кейрецу відповідно, які базуються на лояльності, стабільності та ієрархії, але також мають уразливість перед кризами довіри та економічними шоками.

Проведений статистичний аналіз підтвердив гіпотезу про наявність істотного зв'язку між певними культурними вимірами за Г. Хофстеде та рівнем сприйняття корупції в різних країнах. Зокрема, серед шести проаналізованих

індексів три виявили статистично значущу кореляцію з індексом сприйняття корупції: індекс індивідуалізму (IDV), індекс дистанціювання влади (PDI) та індекс поблажливості проти стриманості (IND).

Значення індексу індивідуалізму виявило позитивну кореляцію з рівнем індексу сприйняття корупції: що вищий рівень індивідуалізму в суспільстві, то нижчий рівень корупції. Це узгоджується з тим, що індивідуалістичні культури надають більшого значення особистій відповідальності та підзвітності, що суперечить практикам непотизму та патронажу, які поширені в колективістських суспільствах, відповідно, індивідуалістичні суспільства більш сприятливі для побудови прозорості і справедливої судової системи, оскільки наявність такої системи є критично важливою для функціонування індивідуалістичного суспільства, в якому індивід не покладається для захисту своїх інтересів на допомогу чи вплив колективів і груп, до яких він належить.

Також виявлена сильна негативна кореляція між індексом дистанціювання влади та рівнем сприйняття корупції. У суспільствах із високим рівнем прийнятності ієрархічності та соціальної нерівності легше виникають і укорінюються корупційні практики, оскільки толерування ієрархій і нерівності не створює стимулів для підзвітності владних структур і механізмів стримувань і противаг, оскільки індивіди на нижчих щаблях ієрархії мають обмежений набір важелів впливу на вищі щаблі ієрархії, тоді як у більш рівноправних суспільствах влада є підзвітною, що стримує корупційні тенденції.

Істотну кореляцію продемонстрував також індекс поблажливості проти стриманості. Країни з вищим рівнем поблажливості, де громадяни почуваються вільнішими і мають більший контроль над власним життям, схильні до нижчого рівня корупції, що, ймовірно, пов'язане з меншою потребою в обхідних, неформальних практиках.

Натомість інші виміри — мотивація до досягнень (MAS), уникнення невизначеності (UAI) та довгострокова орієнтація (LTO) — не виявили значимої кореляції з рівнем корупції. Це свідчить про те, що їх вплив є опосередкованим і реалізується залежно від інституційного контексту: вони можуть або сприяти

доброчесності, або, навпаки, стимулювати корупцію залежно від структури політичної та економічної системи.

Включення до аналізу пострадянських країн дозволило підтвердити виявлені раніше тенденції та водночас проілюструвати специфіку регіону. Високий рівень дистанціювання влади та низький індекс індивідуалізму, характерні для більшості країн колишнього СРСР, зумовлюють високий рівень сприйняття корупції. Разом з цим, приклади Литви та Грузії демонструють, що навіть у рамках пострадянського простору культурні особливості можуть суттєво впливати на ефективність інституцій і рівень доброчесності в суспільстві.

Отже, результати дослідження дозволяють зробити висновок, що культурні виміри мають суттєве значення для формування корупційного середовища в країнах і можуть бути важливим фактором при розробці антикорупційних політик, орієнтованих не лише на інституційні зміни, але й на трансформацію глибинних культурних норм.

РОЗДІЛ III

ЗМІНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ УКРАЇНЦІВ ЗА ОСТАННІ ДЕСЯТИЛІТТЯ І НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ КУЛЬТУРНИХ ВИМІРІВ

3.1 Вплив світової пандемії та повномасштабного вторгнення на економічну етику українців

Динаміка ціннісних пріоритетів населення України зазнала істотних потрясінь за перші три десятиліття незалежності. 13 загальнонаціональних опитувань, здійснених Інститутом соціології НАН України в рамках програми “Аксіомоніторинг”, вельми наочно демонструють динаміку ціннісних орієнтацій українців у період із 1991 по 2020 рік. Каталог цінностей включав до 20 позицій, які оцінювалися респондентами за 5-бальною шкалою важливості [79]. Усього впродовж цього періоду було опитано понад 21 тисячу респондентів. Аналіз показав, що в українському суспільстві незмінно домінували екзистенційні, більшість із яких підпадають під категорію цінностей виживання за типологією Світового опитування цінностей. До них належать такі цінності, як міцне здоров’я, матеріальний добробут, щаслива сім’я, благополуччя дітей — які формують ціннісний кластер “безпека”. Ці цінності протягом усіх трьох декад посідали найвищі позиції в рейтингу, хоча в третій декаді (2011–2020) їхня інтенсивність дещо зменшилась. Це пов’язано з тим, що населення, в умовах постійного браку можливостей для реалізації цих базових потреб, поступово знижувало їхній суб’єктивний пріоритет. Поряд із цим відбулися суттєві зміни в інших групах цінностей. Зокрема, за період, котрий був охоплений спостереженням, значно зросла важливість цінностей самореалізації, які формують ціннісні кластери “самореалізація” (цікава робота, інтелектуальний розвиток, культурна компетентність, самостійність, суспільне визнання), а також цінностей демократії (державна незалежність, свобода слова, участь у політичному житті, демократичний контроль рішень влади, підприємницька ініціатива тощо) [80]. Найбільше зростання рейтингу цих цінностей

спостерігалось в другій та особливо в першій половині третьої декади, коли українське суспільство переживало серйозні політичні потрясіння — Помаранчеву революцію, Євромайдан, анексію Криму, початок війни на Донбасі. У цей період активізувалася громадянська позиція, посилилася підтримка демократичних цінностей, спостерігалось зростання індивідуалістичних орієнтацій.

У той же час у 2016–2020 роках відбулося певне зниження рейтингу більшості цінностей, окрім державної незалежності та демократичного розвитку. Це пояснюється загальною економічною та політичною нестабільністю, внаслідок чого багато українців відчували неможливість реалізувати свої цінності, що й зумовило падіння їхньої суб'єктивної важливості.

Узагальнюючи, можна сказати, що українське суспільство за 30 років пройшло шлях від домінування цінностей виживання до поступового зростання цінностей розвитку, самореалізації й громадянської участі. Попри складні умови, ментальна карта українців все більше включає ідеї демократичного суспільства, індивідуальної самореалізації та культурної модернізації, що свідчить про формування нового ціннісного фундаменту для майбутнього розвитку країни. Тим не менш, зростання значимості цінностей самореалізації регулярно гальмується почерговими соціально-економічними потрясіннями, такими, як вторгнення РФ у 2014 році, пандемія COVID-19 і повномасштабне вторгнення РФ у 2022 році.

В економічному житті період 2020-2025 років став для України періодом радикальних і глибинних соціально економічних потрясінь. Нове десятиліття було розпочате світовою пандемією коронавірусу, котра спричинила глобальну економічну рецесію а також істотну зміну механізмів функціонування багатьох підприємств, оскільки в режимі локдаунів багато працівників перейшли на дистанційний і/або асинхронний принцип роботи, і навіть після завершення пандемії такий підхід до праці залишається значно більш популярним, аніж до неї. Пандемія COVID-19 загострила соціально-економічні проблеми України, зокрема бідність, безробіття й низький рівень оплати праці. За даними

досліджень, українці більше переймалися корупцією, бідністю та безробіттям, ніж самою пандемією. До кінця 2021 року відбулося часткове повернення до нормального життя, а рівень щастя українців відновився до доковідного рівня. Більшість населення сприйняла пандемію як зовнішню загрозу й адаптувалася до нових умов: лише для 26,1% респондентів спосіб життя змінився суттєво, як повідомляє опитування «Соціальні наслідки COVID-19 в Україні» [81]. Економічно пандемія поглибила поляризацію доходів: основним джерелом прибутку залишалась зарплата, але вона не захищала від бідності — частка бідних серед працюючих зросла з 13,3% у 2019 до 14,7% у 2020 році. Близько 20% респондентів втратили роботу чи дохід, а ще 22% повідомили про звільнення або втрату доходів у родині. У містах втрати заробітку були вищими, ніж у селах. Купівельна спроможність також знизилась: у 2020 році на мінімальну зарплату можна було купити лише 1,3 споживчого кошика, на середню — 3,0; у 2021 — відповідно 1,4 і 3,3 [82]. Уже в березні 2020 року 60% українців зазнали фінансових втрат, зокрема 38% через зменшення доходу, 16% — повну втрату, 14% — втрату роботи [83]. На тлі економічної нестабільності 77% обрали стратегію економії. Понад третина (33,2%) обмежили витрати на одяг і взуття, 27% — на харчі, особливо мешканці міст [84]. Частка витрат на їжу зросла з 49,5% у 2019 до майже 52% у 2020, внаслідок скорочення витрат на інші потреби, згідно із Державною службою статистики [85]. У 2021 році ситуація покращилась, і споживчі можливості повернулися до докарантинного рівня. Сільські домогосподарства більше зазнали впливу кризи: зросли витрати на їжу й непродовольчі товари, але частка витрат на послуги впала майже вдвічі. Сім'ї з дітьми під час другої хвилі частково покращили споживання непродовольчих товарів, але не відновили рівень витрат на послуги. Обмеженість ресурсів змусила українців змінити харчові звички: вони переходили на дешевші продукти, нехтували якістю й різноманіттям раціону, особливо це стосується сімей з дітьми. Така ґрунтовна зміна економічних реалій підштовхнула багатьох українців надавати більший пріоритет цінностям виживання перед цінностями самореалізації.

3.2 Шляхи підвищення економічної ефективності і прозорості на основі проведеного аналізу культурних вимірів

Одним із найголовніших висновків аналізу культурних вимірів Хофстеде і рівня корупції було виявлення істотної позитивної кореляції між *індексом дистанціювання влади* і рівнем корупції: країни із високим показником даного виміру більш сильні до нормалізації суворих ієрархічних відносин, концентрації влади, нерівності, що може призводити до укорінення корупційних практик. Оскільки показник даного виміру є високим в Україні, дане спостереження, з економічної точки зору, має істотне значення для розробки економічної політики, реформ і формування інституцій. У зв'язку з цим, під час розробки державної політики у сфері державних фінансів важливо враховувати наступні аспекти:

1. *Структурна концентрація економічної влади та пошук ренти.* У суспільствах з високим індексом дистанціювання влади централізовані й ієрархічні структури часто домінують у сфері прийняття як і економічних, так і політичних рішень. Еліти рідко підлягають підзвітності, оскільки представники нижчих щаблів ієрархії толерують дану ієрархію і нерівність, отже, не мають мотивів і стимулів ставити її під питання, що створює сприятливий ґрунт для поведінки, спрямованої на пошук ренти, та несправедливого розподілу державних ресурсів. У таких середовищах економічні суб'єкти можуть більше зосереджуватися на отриманні доступу до мереж впливу, ніж на продуктивності, інноваціях чи конкурентоспроможності. Це підриває ефективність ринку та перешкоджає чесній конкуренції.

Політична відповідь у таких умовах повинна бути спрямована на розподіл повноважень щодо прийняття рішень та посилення механізмів горизонтальної підзвітності. Цього можна досягти шляхом інституційної децентралізації — не лише географічно (тобто передача повноважень місцевим органам влади), але й функціонально, шляхом зміцнення автономних регуляторних органів, незалежних агентств державних закупівель та антикорупційних підрозділів з реальними повноваженнями щодо забезпечення дотримання закону.

2. *Фіскальна прозорість та архітектура боротьби з корупцією.* З точки зору фіскального управління, суспільства з високим індексом дистанціювання влади схильні толерувати непрозорі бюджетні процеси та обмежений громадський нагляд. Результатом часто є неефективні державні витрати, завищені інфраструктурні проекти та фінансові витрати через клієнтські витрати. Щоб протидіяти цьому, уряд має вживати комплексних заходів щодо фіскальної прозорості, включаючи:

- a) Ініціативи щодо відкритого бюджету та *партисипативне бюджетування* [86] на муніципальному рівні;
- b) Обов'язкове публічне розкриття інформації про активи, доходи та зв'язки бенефіціарної власності посадовців;
- c) Моніторинг державних закупівель у режимі реального часу з використанням таких інструментів, як системи електронних закупівель, журнали аудиту та виявлення аномалій на основі машинного навчання в державних тендерах.

Такі ініціативи щодо прозорості не лише зменшують можливості для корупції; вони також покращують ефективність розподілу ресурсів, зміцнюють довіру інвесторів та сприяють інклюзивному зростанню, спрямовуючи ресурси на продуктивне використання.

У свою чергу, *індекс індивідуалізму* негативно корелює із рівнем корупції: індивідуалістичні суспільства за виміром Хофстеде мають ліпші показники індексу сприйняття корупції. З економічної точки зору, індивідуалізм сприяє розвитку безособових інституцій та ринкових систем, заснованих на законах і правилах. Це знижує транзакційні витрати, сприяє довірі до державного управління та створює сприятливе середовище для інноваційної діяльності та чесної конкуренції. Економічні суб'єкти в таких суспільствах частіше покладаються на прозорі правові механізми, аніж на неформальні мережі чи політичні зв'язки для досягнення економічного прогресу. Результатом є ефективніший розподіл ресурсів, сприятливіша підприємницька екосистема та більша довгострокова економічна стійкість.

Щоб використати цю культурну динаміку або відтворити її вплив у більш колективістських суспільствах, економічна політика може сприяти інституційній меритократії, розширенню правових можливостей та ринковому плюралізму. Наймання та закупівлі в державному секторі повинні базуватися на об'єктивних критеріях, що ґрунтуються на результатах діяльності, тоді як доступ до правового захисту і незалежність судової гілки влади мають бути посилені для заохочення громадянської відповідальності. Спрощення бізнес-регулювання та формалізація підтримки малих та середніх підприємств можуть зменшити залежність від неформальних каналів, тим самим обмежуючи можливості для рентоорієнтації.

Крім того, впровадження викладання принципів етичної та громадянської відповідальності в економічну освіту, особливо в бізнес-школах та професійно-технічних програмах, може сприяти формуванню культури доброчесності та зміцненню правових норм у громадян як економічних суб'єктів. Ці заходи не лише підтримуватимуть інституційну прозорість і утверджуватимуть обізнаність у сфері права і доброчесного господарювання, але й стимулюватимуть продуктивні інвестиції, підвищуватимуть регуляторну передбачуваність та сприятимуть дотриманню фіскального законодавства, що є засадничим для довгострокового економічного зростання.

Спостережувана зворотна кореляція між *індексом поблажливості* та рівнем корупції вказує на те, що суспільства, які характеризуються вищим ступенем особистої свободи, меншою суворістю соціальних норм, задоволеністю життям та усвідомленням здатності вільно реалізовувати свої бажання, як правило, демонструють нижчу толерантність до корупції. З точки зору економічного управління, поблажливі культури, де люди відчують вищий ступінь контролю над результатами свого життя, менше залежать від неформальних механізмів для доступу до різноманітних можливостей або від спроможності ефективно взаємодіяти із бюрократичною системою. Навпаки, у стриманих суспільствах, де здатність реалізовувати свої прагнення і бажання обмежена численними соціальними, етичними і адміністративними рамками, громадяни більш схильні до позаправової поведінки, щоб компенсувати системну жорсткість або соціально-економічну ізоляцію. *Цей зв'язок свідчить*

про те, що рамки економічної політики, які посилюють економічну суб'єктність індивідів, сприяють рівному доступу до суспільних благ та зменшують системну залежність від неформальних каналів, можуть значною мірою сприяти зниженню рівня корупції та зростанню прозорості. В перехідних або поставторитарних економіках сприяння відчуттю соціально-економічної автономності і суб'єктності серед громадян може істотно змінити поведінкові стимули та посилити стимули до дотримання формальних правил.

Для реалізації даних заходів державні установи повинні пріоритезувати розширення доступу до основних державних послуг, включаючи охорону здоров'я, освіту та правову допомогу, особливо для економічно маргіналізованих груп населення, а також спростити процес видання ліцензій, дозволів та загалом зменшити кількість бюрократичних перешкод, з якими стикаються малі та середні підприємства. Політика, спрямована на покращення якості та оперативності надання послуг — через ефективне державне управління та канали зворотного зв'язку з громадянами — ще більше посилює цю динаміку. Крім того, спрощення нормативно-правового регулювання та оптимізація адміністративних процесів мають вирішальне значення в умовах, коли надмірна бюрократія породжує дискреційне прийняття рішень та неформальні переговори. Цифровізація державних послуг (наприклад, платформи електронного урядування, та системи онлайн-ліцензування) може значно знизити трансакційні витрати, покращити прозорість нормативно-правового регулювання та обмежити можливість для дрібної корупції, обмежуючи прямий контакт між громадянами та посадовцями, що і доводить практичний досвід реалізації проєктів таких цифрових платформ. Ці заходи також підвищують легкість ведення бізнесу, сприяючи економічному динамізму. Важливо, що поблажливі суспільства схильні підтримувати активну участь громадян у суспільно-політичному житті та свободу слова, які є важливими для підзвітності не лише державних фінансів, але і діяльності приватного сектору і політичного життя. Забезпечення плюралістичного медіаландшафту, захист організацій громадянського суспільства та юридичне гарантування свободи інформації створюють інституційну основу для підзвітності, керованої громадянами, яка часто є більш

гнучкою та ефективною, ніж лише запровадження принципів підзвітності «зверху донизу». Це, у свою чергу, сприяє довірі до інституцій та зміцнює механізми зворотного зв'язку між державою та економікою.

Інші три культурні виміри демонструють дещо інший зв'язок із рівнем корупції. Такі аспекти, як Уникнення невизначеності (UAI), Мотивація до досягнення та успіху (MAS) та Довгострокова орієнтація (LTO), не демонструють сильної або послідовної кореляції з рівнем корупції у досліджуваних країнах, вони залишаються економічно значущими завдяки своєму умовному впливу на інституційну діяльність. Ці аспекти впливають на те, як окремі особи та організації реагують на ризик, конкуренцію та планування, орієнтоване на майбутнє. Їхній вплив на економічну поведінку дуже залежить від контексту та формується цілісністю та структурою формальних інституцій.

1. *Уникнення невизначеності (UAI): регулювання, ризик та інновації.* У суспільствах з високим рівнем UAI істотне значення надається передбачуваності, регуляторній визначеності та небажанню неоднозначності. Хоча ці переваги можуть сприяти дотриманню правил та законодавству, надмірна зарегульованість і бюрократизація, особливо в середовищах зі слабкими інституціями, можуть призвести до бюрократичної тяганини, збільшення трансакційних витрат та сприяння поведінці, спрямованій на пошук ренти з боку представників бюрократичного сектору (переважно державних службовців) і поведінці, спрямованій на пошук нелегальних шляхів обійти дані обмеження з боку приватного сектору. Тому економічна політика повинна бути спрямована на досягнення балансу між чіткістю регулювання та адміністративною простотою.

Політики повинні уникати надмірно складних систем правил, які надають контролерам можливість діяти на власний розсуд. Натомість їм слід пріоритезувати правову прозорість, спрощення адміністративних процедур та кодифікацію процесів державного сектору. Важливо, що небажання ризиків, пов'язане з бажанням уникнення невизначеності, можна пом'якшити за допомогою структурованих експериментів у державному управлінні, таких як *регуляторні пісочниці* або *пілотні програми*, що дозволяють інновації в межах

контрольованих параметрів, особливо в секторах, що розвиваються, таких як фінтех, зелена енергетика або цифрові державні послуги.

2. *Мотивація до досягнень та успіху (MAS): стимули, конкуренція та доброчесність.* Вимір мотивації до досягнень та успіху відображає суспільну орієнтацію на досягнення, успіх та матеріальну винагороду. У культурах з високим балом MAS економічні суб'єкти зазвичай мотивовані конкуренцією та показниками ефективності. У добре керованих середовищах ця риса сприяє меритократії, зростанню продуктивності та інституційним інноваціям. Однак у контекстах, коли інституційна цілісність порушена, та сама мотивація може призвести до неетичної поведінки, такої як опортуністичне вилучення ренти, маніпулювання показниками ефективності або агресивний регуляторний арбітраж. Тому економічні реформи повинні зміцнювати системи, засновані на ефективності, які захищені від маніпуляцій та фаворитизму. Це включає впровадження прозорих ключових показників ефективності (КПІ) для державних послуг, та бюджетування, орієнтоване на результат. Крім того, публічний дискурс та медіа-фреймінг повинні уникати ототожнення економічного успіху виключно з особистим збагаченням, а натомість підкреслювати цінності соціального внеску, інновацій та етичного лідерства.

3. *Довгострокова орієнтація (LTO): інституційні часові горизонти та безперервність політики.* Довгострокова орієнтація відображає здатність суспільства до відкладеного задоволення і кроків із реалізації різного роду потреб і задумів з метою реалізації ширших і всеохопніших стратегічних цілей, планування та наполегливості у досягненні майбутніх винагород. Хоча ця культурна риса узгоджується з інвестиціями в інфраструктуру, освіту та сталий розвиток, її наслідки значною мірою опосередковуються якістю управління. В умовах високого рівня корупції довгострокові наративи часто використовуються для виправдання інституційного застою, непрозорої фіскальної політики або захоплення обмеженими групами впливу контролю над потоками бюджетних коштів. Для конструктивного використання високих показників виміру довгострокової орієнтації економічна політика повинна надавати пріоритет прозорим, орієнтованим на майбутнє державним інвестиціям, таким як реформа

пенсійної системи, модернізація інфраструктури та фінансування адаптації до зміни клімату і реалізація цілей сталого розвитку, що супроводжуються надійними інституційними гарантіями. Інструменти середньострокового та довгострокового планування, такі як закони про фіскальну відповідальність, багаторічні бюджетні рамки та механізми оцінки впливу, можуть запобігти зловживанню довгостроковістю як риторичним прикриттям для неефективності чи фаворитизму.

3.3 Висновки до розділу

Аналіз щодо трансформації економічної етики українців у період пандемії COVID-19 та повномасштабного вторгнення Росії показує значні зміни в ціннісних орієнтаціях населення. В Україні вітальні цінності стабільно домінували впродовж трьох десятиліть після отримання незалежності державою. Це були ключові елементи економічного виживання: здоров'я, добробут, сім'я та діти. Проте останні соціально-економічні катаклізми, наприклад пандемія та війна, спричинили не тільки посилення нерівності та матеріального гніту, а й активізацію модернізаційних цінностей, наприклад цінностей демократії та самореалізації. Вони залишаються важливим орієнтиром для значної частини населення, незважаючи на часткову втрату інтенсивності через кризові явища.

Протягом 2020–2025 років практики адаптації стали більш значущими, економічна безпека – більш пріоритетною, споживчі стратегії спростились, а акцент знову повернувся на базові потреби. Пандемія та вторгнення Росії активізували прагнення до адаптації, до стабільності й до соціальної згуртованості в українському суспільстві, але обмеженість можливостей і ресурсів одночасно знизила суб'єктивну важливість індивідуалістичних складніших цінностей.

У другій частині розділу зроблено акцент щодо можливостей економічної ефективності завдяки інтеграції економічної етики в політику держави. Згідно з культурними вимірами Г. Хофстеде зроблено аналіз. За Хофстеде, індекси

дистанціювання влади, індивідуалізму та поблажливості тісно пов'язані з рівнем корупції в суспільстві. Відповідно до цього, вони пов'язані із якістю економічного управління. Інституційна децентралізація, фіскальна прозорість, цифровізація публічних сервісів, підтримка правових механізмів, а також інклюзивне підприємництво — серед запропонованих напрямів політики.

Культурно-етичні чинники, зокрема схильність до індивідуалізму, довгострокового планування, меритократії та прозорого правового поля, мають істотне значення для підвищення ефективності економічних інститутів. Економічна політика, яка розробляється із урахуванням соціально-культурних реалій певного суспільства не лише сприяє створенню сприятливого середовища для економічного зростання, але і здатна сприяти більшій прозорості, довірі, справедливості та сталому економічному розвитку. Таким чином, інтеграція економічної етики в систему державного управління є важливою умовою подолання структурних викликів і формування ефективної, демократичної економічної моделі в Україні.

ВИСНОВКИ

У процесі аналізу теоретичних засад та історії становлення досліджень економічної етики як частини економічної і соціальної науки з'ясовано, що дана сфера знань виникла на перетині філософських, релігійних і економічних вчень. Різноманітні етичні доктрини, котрі набували популярності у певні періоди історії в певних регіонах, такі, як протестантська етика або конфуціанство, стали важливим фактором у формуванні суспільної економічної поведінки. Історичні трансформації, зокрема Реформація, Просвітництво та інституціональні зміни в різних регіонах світу, показують, що морально-етичні цінності, звичаї, рівень довіри та трудова етика суттєво впливають на економічні процеси.

Встановлено, що між економічною етикою та рівнем економічного зростання існує тісний зв'язок. Культурні та етичні особливості суспільств створюють різні умови для формування різних економічних інститутів, що призводить до утворення різних панівних економічних практик, котрі, залежно від рівня інклюзивності або ексклюзивності, схильності до толерування корупції, бюрократичного регулювання, можуть як і сприяти, так і перешкоджати економічному розвитку. Суспільства з високим рівнем суспільної довіри, індивідуалізму та низьким показником дистанціювання влади, як правило, демонструють вищі темпи розвитку, інноваційності та прозорості. Навпаки, соціально-культурне середовище, котре толерує ієрархічність, патерналізм і корупційні практики, стримує інституційний розвиток і продуктивність.

Порівняльний аналіз культурних вимірів за моделлю Г. Хофстеде продемонстрував, що економічна етика в різних країнах суттєво варіюється і впливає на форми інституційної організації суспільства, фіскальну дисципліну, ефективність державного управління, пріоритети індивідів на ринку праці, корпоративну етику, взаємодію із державним сектором та підприємницьке середовище. Виявлено стійку кореляцію між індексом дистанціювання влади, індивідуалізму і поблажливості та рівнем корупції: кореляція між індивідуалізмом та поблажливості і рівнем корупції негативна (високі показники

даних індексів корелюють із низьким рівнем корупції), між індексом дистанціювання влади і рівнем корупції – позитивна.

Високий індекс дистанціювання влади створює інституційні перешкоди для підзвітності владних структур, зумовлює схильність індивідів із вищими повноваженнями користуватися службовим становищем, як наслідок, сприяє високому рівню корупції.

Високий рівень індивідуалізму передбачає високе усвідомлення індивідами своєї суб'єктності і меншою схильністю покладатись на залежність від соціальних груп і колективів, що сприяє розвитку більш прозорих і підзвітних форм господарювання.

Високий індекс поблажливості створює несприятливе середовище для корупції, оскільки у даних суспільствах індивіди відчують більший рівень контролю над власним життям через здатність вільно виражати бажання, емоції і реалізувати прагнення незалежно від суспільної думки, отже, такі суспільні умови створюють нетолерантне середовище для існування корупції.

Індекси, які не виявили істотної кореляції із рівнем корупції, до яких належать індекс уникнення невизначеності, індекс мотивації до досягнень і успіху і індекс довгострокової орієнтації, призводять до виникнення як і продуктивних і ефективних, так і контрпродуктивних суспільних практик, залежно від наявного рівня корупції, який формується попередніми трьома індексами.

Дослідження змін в українському суспільстві в період пандемії COVID-19 та повномасштабного вторгнення РФ показало повернення до цінностей виживання на фоні криз, зменшення суб'єктивної значущості самореалізаційних та демократичних цінностей, зростання соціальної вразливості. Це вказує на потребу в більш гнучкій і чутливій державній політиці, яка враховує зміни в ціннісній карті населення. На даному тлі., згідно із даними вимірів Хофстеде, в Україні наявний високий індекс дистанціювання влади, середній індекс індивідуалізму і низький індекс поблажливості.

У роботі запропоновано конкретні рекомендації для підвищення економічної ефективності в Україні на основі висновків, зроблених із аналізу культурних вимірів і їх кореляції із рівнем корупції, до яких входять:

- a) децентралізація влади та створення ефективних механізмів горизонтальної і вертикальної підзвітності;
- b) підвищення фіскальної прозорості та запровадження інструментів електронного урядування;
- c) розвиток економічної освіти з акцентом на етичні, громадянські і правові компетентності;
- d) посилення інституційної меритократії й забезпечення рівного доступу до державних послуг;
- e) сприяння формуванню культури індивідуальної відповідальності та довгострокової орієнтації.

Робота дозволила узагальнити теоретичні напрацювання, інтегрувати культурологічний підхід в економічний аналіз та окреслити перспективи для формування державної політики, котра враховує етичний вимір як чинник розвитку. Розуміння економічної етики і культурних вимірів суспільств як важливої сфери, котра справляє значний вплив на особливості ведення економічної діяльності і спосіб, у який реалізуються ті чи інші економічні рішення, в умовах кризи і відновлення має особливе значення для України в умовах війни та післявоєнної реконструкції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hirschman, A. O., *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph.*
2. Braudel, F. (1981). *Civilization and capitalism, 15th-18th century.* (No Title).

3. Tawney, R. H. (1926). *Religion and the rise of capitalism. A historical study.*
4. Langholm, O., & Langholm, O. I. (1992). *Economics in the medieval schools: wealth, exchange, value, money, and usury according to the Paris theological tradition, 1200-1350.* Brill.
5. Baldwin, J. W. (1959). The medieval theories of the just price: Romanists, canonists, and theologians in the twelfth and thirteenth centuries. *Transactions of the American philosophical society*, 49(4), 1-92.
6. Le Goff, J. (1988). *Your money or your life: Economy and religion in the Middle Ages.*
7. Polanyi, K. (2001). *The great transformation: The political and economic origins of our time.* Beacon press.
8. Ozment, S. (1991). *The Reformation in the Cities: The Appeal of Protestantism to Sixteenth-Century Germany and Switzerland.*
9. Weber, M., & Kalberg, S. (2013). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism.* Routledge.
10. Hitchcock, J. F., & Baron, X. *Henry VIII Dissolves the Monasteries.*
11. Marti, O. A. (1929). Economic Factors Tending Toward Secularization of Church Property in England, 1533-39. *Journal of Political Economy*, 37(4), 451-472.
12. Bernard, G. W. (October 2011). "The Dissolution of the Monasteries". *History*. 96 (324): 390–409. DOI:10.1111/j.1468-229X.2011.00526.x
13. Bates, R. (2003). *Morals and markets: Adam Smith's moral philosophy as a foundation for administrative ethics.* In *Ethical foundations for educational administration* (pp. 97-125). Routledge.
14. Dwyer, J. (2005). *Ethics and economics: Bridging Adam Smith's theory of moral sentiments and wealth of nations.* *Journal of British Studies*, 44(4), 662-687.
15. Gay, P. (1966). *The Enlightenment: an interpretation.*
16. Berry, C. (2020). *Social theory of the Scottish Enlightenment.* Edinburgh University Press.

17. Weber, M. (2019). *Economy and society: A new translation*. Harvard University Press.
18. Mouffe, C. (2014). Hegemony and ideology in Gramsci. In *Gramsci and Marxist Theory (RLE: Gramsci)* (pp. 168-204). Routledge.
19. Jennings, Peter L., and Manuel Velasquez. "Towards an Ethical Wealth of Nations: An Institutional Perspective on the Relation between Ethical Values and National Economic Prosperity." *Business Ethics Quarterly* 25, no. 4 (2015): 461–88.
20. Douglass, C. (1991). Douglass C. North. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
21. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2016). Paths to inclusive political institutions. *Economic history of warfare and state formation*, 3-50.
22. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *Why nations fail*. Profile Books.
23. Huff, R. (2024, March 15). human capital. *Encyclopedia Britannica*.
<https://www.britannica.com/money/human-capital>
24. Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of political economy*, 66(4), 281-302.
25. Weiss, Y. (2015). Gary Becker on human capital. *Journal of Demographic Economics*, 81(1), 27-31.
26. Congleton, R. D. (1991). The economic role of a work ethic. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 15(3), 365–385. DOI:10.1016/0167-2681(91)90052-y
27. Fishburn, P. C. (1981). Subjective expected utility: A review of normative theories. *Theory and decision*, 13(2), 139-199.
28. Domingues, J. M. (2018). Public opinion and collective subjectivity: a conceptual approach. *Distinktion: Journal of Social Theory*, 19(3), 249-267.
29. Todd, E., & Garrioch, D. (1985). *The explanation of ideology: Family structures and social systems*. Oxford: Blackwell.
30. Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world?. *Behavioral and brain sciences*, 33(2-3), 61-83.

31. Inbreeding by Country / Consanguinity by Country 2025 URL:
<https://worldpopulationreview.com/country-rankings/inbreeding-by-country>
32. Hofstede, G., Gert Jan, H., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations Software of the mind Intercultural Cooperation and Its importance for survival.*
33. Hofstede, G., & Minkov, M. (2013). *VSM 2013. Values survey module.*
34. House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., & Gupta, V. (Eds.). (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies.* Sage publications.
35. Earley, P.C., 1989. Social loafing and collectivism: A comparison of the United States and the People's Republic of China. *Administrative science quarterly*, pp.565-581.
36. Steenkamp, J. B. E. (2001). The role of national culture in international marketing research. *International marketing review*, 18(1), 30-44.
37. Waters, S. (2014). A capitalism that kills: Workplace suicides at France Telecom. *French Politics, Culture & Society*, 32(3), 121-141.
38. Bond, M. H. (1988). Finding universal dimensions of individual variation in multicultural studies of values: The Rokeach and Chinese value surveys. *Journal of personality and social psychology*, 55(6), 1009.
39. Redding, G. (2013). *The spirit of Chinese capitalism (Vol. 22).* Walter de Gruyter.
40. Li, Z. (2020). Guanxi. In: Poff, D., Michalos, A. (eds) *Encyclopedia of Business and Professional Ethics.* Springer, Cham. DOI:
https://doi.org/10.1007/978-3-319-23514-1_187-1
41. Arzenšek, A. (2024). World Values Survey (WVS). In *Encyclopedia of Religious Psychology and Behavior* (pp. 1-7). Cham: Springer Nature Switzerland.
42. Inglehart, R., & Welzel, C. (2010). The WVS cultural map of the world. *World Values Survey*, 22.
43. Samuel, H. (1993). The clash of civilizations. *Foreign Affairs*, 72(3), 22-49.
44. Country Comparison Tool. URL: <https://www.theculturefactor.com/country-comparison-tool?countries=denmark>

45. GDP per capita (current US\$). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. [URL:
https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?most_recent_value_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?most_recent_value_desc=true)
46. GDP per capita, PPP (current international \$) URL:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>
47. UNDP (United Nations Development Programme). 2025. Human Development Report 2025: A matter of choice: People and possibilities in the age of AI. New York.
48. World Competitiveness Ranking. URL:
https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab_Rank
49. Nunziata, L., & Rocco, L. (2024). The protestant ethic and entrepreneurship: inside the black box. *Small Business Economics*, 62(4), 1285-1313.
50. Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2024>
51. Yao, X. (2000). *An Introduction to Confucianism*. Cambridge: Cambridge University Press.
52. Bell, Daniel. (2010). *China's New Confucianism: Politics and Everyday Life in a Changing Society*. DOI: 10.1515/9781400834822.
53. Tillman, Hoyt Cleveland (1992). *Confucian Discourse and Chu Hsi's Ascendancy*. University of Hawaii Press.
54. Hsiao, Kung-ch'uan, 1897- & University of Washington. Institute for Comparative and Foreign Area Studies. (1975). *A modern China and a new world : K'ang Yu-wei, reformer and utopian, 1858-1927 / Kung-chuan Hsiao*. Seattle : University of Washington Press
55. Yat-Sen, S. (1928). *San Min Chu I*.
56. Tu, Weiming (1984). *Confucian ethics today: the Singapore challenge*. Singapore: Federal Publications.
57. Zhonghua jing ji yan jiu yuan. (1995). *Confucianism and economic development*. Taipei.

58. Lehman, John. (2006). Intellectual Property Rights and Chinese Tradition Section: Philosophical Foundations. *Journal of Business Ethics*. 69. 1-9. 10.1007/s10551-006-9059-8.
59. Zeng, Ming & Williamson, Peter. (2007). *Dragons at Your Door: How Chinese Cost Innovation Is Disrupting Global Competition*.
60. Yuan, J., & Zhang, A. (2025). The imperial examination system: "How to examine" and the comprehensive development of students during the Ming and Qing dynasties. *International Journal of Educational Development*, 114, 103267.
61. Youvan, Douglas. (2024). *Mayfair Mei-hui Yang: Gifts, Favors, & Banquets: The Art of Social Relationships in China*. DOI: 10.13140/RG.2.2.28998.89922.
62. Redding, Gordon & Luo, Yadong. (2003). Guanxi and Business. *The China Journal*. DOI: 49. 172. 10.2307/3182210.
63. Aldag, R. J. (2025, March 21). chaebol. *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/money/chaebol>
64. Korea's top 4 conglomerates take up 40% of GDP in 2023. URL: <https://www.koreatimes.co.kr/business/banking-finance/20241009/south-koreas-major-conglomerates-dominate-40-percent-of-gdp-in-2023>
65. Tajima, K. (2024, March 12). keiretsu. *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/money/keiretsu>
66. The Editors of *Encyclopaedia Britannica* (2025, April 4). zaibatsu. *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/topic/zaibatsu>
67. YOSHIKAWA, Hiroshi. (2007). Japan's Lost Decade: What Have We Learned and Where are We Heading?. *Asian Economic Policy Review*. 2. 186-203. DOI: 10.1111/j.1748-3131.2007.00065.x.
68. Nguyen, A., Le, T. T. D., Nguyen, N. D., & Le, D. Q. T. (2025). Innovating Vietnam's Values Education through the Lens of Confucian Philosophy. *DMMMSU Research and Extension Journal*, 9(1), 22-43.
69. Lin, L. H., & Ho, Y. L. (2013). Confucian dynamism, culture and ethical changes in Chinese societies—a comparative study of China, Taiwan, and Hong

- Kong. In 'Making Sense' of Human Resource Management in China (pp. 234-249). Routledge.
70. Hwang, D. B., Golemon, P. L., Chen, Y., Wang, T. S., & Hung, W. S. (2009). Guanxi and business ethics in Confucian society today: An empirical case study in Taiwan. *Journal of Business Ethics*, 89, 235-250.
71. Tan, Charlene. (2012). 'Our Shared Values' in Singapore: A Confucian Perspective. *Educational Theory*. DOI: 62. 10.1111/j.1741-5446.2012.00456.x.
72. Weber, M. (1951). *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. New York: Free Press.
73. Pye, L., & Pye, M. (1988). *Asian Power and Politics* ([edition unavailable]). Harvard University Press. Retrieved from <https://www.perlego.com/book/1812664/asian-power-and-politics-the-cultural-dimensions-of-authority-pdf> (Original work published 1988)
74. Geert Hofstede, Michael Harris Bond, *The Confucius connection: From cultural roots to economic growth*, *Organizational Dynamics*, Volume 16, Issue 4, 1988, Pages 5-21, ISSN 0090-2616, DOI: [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(88\)90009-5](https://doi.org/10.1016/0090-2616(88)90009-5).
75. Matthews, Barbara. (2000). The Chinese Value Survey: An interpretation of value scales and consideration of some preliminary results. *International Education Journal*. 1.
76. Rokeach, M. (1973) *The Nature of Human Values*. Free Press, New York.
77. Zhi-jin Hou, S. Alvin Leung, Vocational aspirations of Chinese high school students and their parents' expectations, *Journal of Vocational Behavior*, Volume 79, Issue 2, 2011, Pages 349-360, ISSN 0001-8791, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.05.008>.
78. Adlya, S. I., & Zola, N. (2022). Holland's theory to guiding individual career choices. *Jurnal Neo Konseling*, 4(4), 30-35.
79. A. Ruchka. (2020) *Dynamika tsinnisnykh priorytetiv naseleennia Ukrainy za ostanni try desiatylittia (1991–2020) / Ruchka A. // Ukrainske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin: zb. naukovykh prats. – Kyiv: Instytut sotsiologhii NAN Ukrainy, Vol. 7 (21). – pp.69-77. [in Ukrainian]*

80. Rezultaty natsionalnykh shchorichnykh monitorynhovykh opytuvan 1992 – 2020 roky / ukl. d-r sotsiol. nauk M.A. Parashchevin(2020) // Ukrainske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin: zb. naukovykh prats. – Kyiv: Instytut sotsiologhii NAN Ukrainy, Vol 7 (21). – pp.441 - 546. [in Ukrainian]
81. Соціологічне опитування «Соціальні наслідки COVID-19 в Україні» (липень 2021). Інститут соціології НАН України. URL: <https://i-soc.com.ua/ua/bank-sociologichnih-danih-pandemii-covid-19>.
82. Мінімальна зарплата в Україні з 2000 по 2022 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
83. Волосевич І., Беланенко Д., Савчук Д. Дослідження громадської думки щодо ситуації у країні під час пандемії COVID-19 Info Sapiens. 2020. URL: <https://cutt.ly/LZ97ejp>.
84. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін (2020). Випуск 7 (21). Інститут соціології НАН України. URL: <https://i-soc.com.ua/assets/files/monitoring/mon2020.pdf>.
85. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2021 року». Київ, 2022. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdvvdg/vrd_9m_21.zip
86. HandWiki. (2022, September 30). Participatory Budgeting. In Encyclopedia. <https://encyclopedia.pub/entry/28084>