

4.1. ПОТРЕБНОСТИ И ЦЕННОСТИ КАК ОПРЕДЕЛИТЕЛИ ИНТЕРЕСОВ¹

В основе любой, в том числе и хозяйственной, деятельности человека лежат *некие побудительные мотивы, которые заставляют его делать или не делать что-либо*. Такие мотивы именуются **потребностями**. Потребности проявляются как в неосознанных влечениях людей, так в их вполне осознанном поведении. За многие тысячи лет существования человечества у людей возникло и продолжает возникать огромное количество разнообразных потребностей. Все они подразделяется на **материальные** и **духовные**. К числу первых относятся, прежде всего, потребности в еде, одежде, обуви, жилище, средствах передвижения и т. п. Среди вторых важнейшими являются потребность в получении образования и новых знаний, в зрелищах и развлечениях, в удовлетворении эстетического чувства. Материальные потребности бывают как **осознанными**, так и **неосознанными**; духовные – почти всегда осознанные. В экономической сфере человеческой деятельности доминируют материальные потребности.

Потребности можно также подразделить на **индивидуальные, коллективные (групповые)** и **общественные**. Все перечисленные в предыдущем абзаце и прочие аналогичные им потребности являются индивидуальными, то есть складывающимися у конкретных людей и характеризующимися своеобразным содержанием. Так, например, у одного человека потребность в еде сводится к желанию съесть корку хлеба, а у другому нужен роскошный обед из пяти изысканнейших блюд.

Когда же люди объединяются в коллектив (группу), у них в дополнение к индивидуальным потребностям могут появиться и потребности, общие для всех или большинства членов данного коллектива (группы). В частности, у коллектива предприятия они могут быть достаточно разнообразными: от потребности в формировании стабильно большого портфеля заказов на выпускаемую на этом предприятии продукцию до потребности в создании на предприятии хорошей столовой.

Потребности же, присущие всему обществу, по вполне понятным причинам являются наиболее обобщенными. Это, например, потребность в соблюдении общественного порядка и обеспечении чистоты в городах и других населенных пунктах, в устойчивой работе транспорта и средств связи и т. п.

При огромном разнообразии потребностей и относительно ограниченных возможностях их удовлетворения у человека (коллектива, группы, общества) зачастую возникает необходимость в приоритетах их удовлетворения. Они вырабатываются у людей на основе тех или иных пристрастий, склонностей, взглядов, убеждений, верований, которые, в свою очередь, закладываются в человеческое сознание генетическим кодом предков, формируются его последующим воспитанием, нарабатываются в процессе приобретения жизненного опыта. У большинства людей пристрастия, склонности, взгляды, убеждения и верования подкрепляются накапливающейся с возрастом консервативностью, вследствие чего они достаточно устойчивы во времени и выступают для их носителей в качестве более или менее надежных ориентиров во всем многообразии окружающих процессов и явлений. С помощью таких ориентиров люди ранжируют процессы и явления в соответствии со сложившейся в их сознании шкалой, обычно именуемой шкалой ценностей.

¹ Корнилов М. Я., Юшин И. В. Экономическая безопасность: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: РФ-Пресс, 2019. – 320 с.

Таким образом, ценность есть то относительно большее значение, которое придается человеком (группами людей, обществом в целом) тому или иному процессу или явлению среди всего многообразия процессов и явлений действительности. Ценности, складывающиеся у отдельных людей, групп людей и общества в целом, в их интегрированном выражении представляют собой **национальные ценности**.

Ценности могут быть **природного** (например, земля, экосфера и сам человек) и **антропогенного** (то есть созданного людьми) происхождения. По содержанию они могут подразделяться на **духовные** (в том числе религиозные, культурные и пр.), **нравственные, социально-политические** и **материально-вещественные**. В экономической сфере в качестве специфических ценностей выступают: богатство как некоторая совокупность располагаемых материальных и природных благ; его приращение (или иначе – доход), проявляющиеся в любой форме и оцениваемые в любом эквиваленте; собственность как совокупность прав на владение упомянутыми благами; деловое соглашение (договор, контракт); деловая репутация.

В экономической сфере оперируют ценностями, присущими и не только собственно хозяйственной деятельности. В этой сфере большое значение имеют и нравственные ценности, такие, например, как верность долгу и слову, а также социально-политические ценности: закон, родина, нация, коллектив, семья.

Каждая система хозяйствования (в том числе и рыночная) характеризуется своим специфическим набором ценностей. Руководствуясь определенным набором ценностей, каждый человек вступает в отношения (в том числе и хозяйственные) с другими людьми, с обществом в целом, с государством. Поэтому базовым элементом ценностных отношений в обществе вообще, в том числе в процессе хозяйственной деятельности, является система ценностных ориентаций личности.

Так, в условиях административно-плановой экономики на хозяйственную деятельность любого рода накладывала свой отпечаток официально прививавшаяся коллективистская ориентация личности. Сейчас же, при рыночной экономике, ее все более вытесняет стихийно складывающаяся групповая ориентация личности, ее верность группе (клану, команде). Несмотря на синонимичность определяющих их слов «коллектив» и «группа», разница между этими ориентациями очень существенная.

Коллектив – это *объединение людей, обладающих по отношению к искомой цели, к некоей имеющейся в наличии совокупности материальных и иных благ, к результату совместного труда формально равными правами и возможностями*. Это может быть, например, профсоюз, творческий союз, коллектив садоводов и т. п. Напротив, в группе (клане, команде), представляющей собой, как правило, неформальную закрытую и даже замкнутую общность людей, значимость (влиятельность, «вес») ее членов определяется и постоянно меняется в процессе непрерывной межличностной конкурентной борьбы. Указанные особенности формирования группы (клана, команды) повышают взаимопонимание и делают более четким взаимодействие между их членами, что, в свою очередь, делает более эффективной работу группы (клана, команды) по сравнению с работой коллектива. Вместе с тем у членов коллектива, как правило, больше свободы выбора, чем у членов группы (клана, команды).

Вследствие того, что человек есть существо общественное, системы ценностных ориентаций личности через те общие ценности, которые присущи таким системам, трансформируются в систему ценностных ориентаций общества. А государство, будучи политической организацией общества, воспринимает и корректирует присущую этому обществу систему ценностных ориентаций.

Между системой ценностных ориентаций общества и системами ценностных ориентаций входящих в это общество личностей существует и обратная связь. Обладая соответствующими рычагами воспитания, пропаганды и принуждения, общество (и государство) в состоянии воздействовать и активно воздействует на ценностные ориентации состоящих в нем личностей.

К настоящему времени в мире сложились две основных системы ценностных ориентаций общества. По своей сути они противостоят друг другу. С одной стороны, это система ориентаций на так называемые «общечеловеческие» ценности, в экономике предстающая как глобализация мирохозяйственных связей – прежде всего, глобализация финансовых и информационных потоков. В этой системе, хотя она и называется «общечеловеческой», речь идет о ценностях, принятых в западном (а точнее, в западноевропейско-североамериканском) мире. Это такие ценности, как: человек, семья, домашний очаг, частная собственность, свобода, закон и т. п. Провозглашается их всеобщность, универсальность и неизбежность. Мощная пропагандистская машина США и их западноевропейских союзников не оставляет попыток внедрять «общечеловеческие» ценности в сознание людей по всему миру. Именно эти ценности западные проводники стремятся положить в основу развития мировой экономики как единого хозяйственного организма.

Вообще говоря, «общечеловеческими» ценностями вполне можно было бы руководствоваться, если бы не навязчивое стремление тех, кто их внедряет, унифицировать, стандартизировать по всему миру представление об их содержании. Система «общечеловеческих» ценностей не оставляет практически никаких шансов на выражение национальной самобытности, характеров, нравов и обычаев, их проявлений в хозяйственной сфере. Возможно, поэтому она с трудом приживается или вообще не приживается за пределами западного мира в его традиционном понимании.

С другой стороны, существует система ориентаций на национальные ценности, проявляющаяся в экономике как «опора на собственные силы». Наиболее последовательным сторонником такой ориентации, вполне успешно применяющим ее на практике, является современный Китай. Так, следуя своему собственному курсу экономического развития, формируемому на основе рационального сочетания преимуществ макроэкономического планирования и развития рыночной инициативы на более низких уровнях хозяйственных отношений, эта страна демонстрирует очень быстрые темпы роста своей экономики (в 80–90-х гг. XX в. реальные темпы роста ВВП Китая составляли в среднем 10–12% в год). Опираясь в основном на национальные ценности и собственные силы, развивается в настоящее время Индия. В значительной степени этой же системе ценностных ориентаций следуют в своем экономическом развитии Япония, Малайзия и даже такая традиционно «западная» страна как Швеция. Однако, справедливости ради, следует признать, что доведенным до логического конца результатом приверженности такой системе ценностных ориентаций может стать рост национального чванства, чувство агрессивного неприятия всего инородного, самоизоляция от остального мира.

Вопрос о выборе системы ценностных ориентаций весьма важен, так как совокупность сложившихся (или усвоенных) ценностей воздействует на мотивацию любой человеческой деятельности, в том числе и хозяйственной, предопределяет содержание и направленность потребностей и интересов, проявляющихся в процессе этой деятельности как у отдельных личностей, социальных групп, так и у общества в целом.

Таким образом, от ценностей перекидывается логический мостик к еще одному аспекту экономической безопасности – к интересам личности, общества и государства в экономической сфере.

Список использованных источников

Корнилов М. Я., Юшин И. В. Экономическая безопасность: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: РГ-Пресс, 2019. – 320 с.