

## **ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕКОНОМІЧНА КУЛЬТУРА У ПЛОЩИНІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН**

Людина у своїй господарській діяльності покладається на цінності, які формують правила та стереотипи її поведінки (норми, обмеження, санкції) у соціумі та встановлюють соціальні стандарти. Цінності визначають як цілі суспільного розвитку і засоби їх досягнення, так пріоритетність у виборі знань і здібностей.

Економічна культура є багаторівневою системною інституцією, що формує інституційні структури, під впливом яких індивіди як вивіряють свою поведінку, так і видозмінюють їх. Дж. Ходжсон підкреслює, що «інституції є одночасно і об'єктивні «зовнішні» структури, і суб'єктивні, «з голови людини», продукти людської поведінки. ... Усі ми народжені у світі з вже існуючими раніше інституціями, якими нагородила нас історія» [1, с. 27-28].

На основі «економічних взаємодій» можна виокремити три рівні економічної культури: 1) масова економічна культура (споживачі, наймані працівники); 2) економічна культура осіб, що приймають рішення на рівні організації; 3) теоретична економічна культура [2, с. 61].

На першому рівні знання, як елемент культури, не мають суттєвого впливу на економічну поведінку людини, орієнтованої передусім на імітацію поведінки собі подібних. Масова економічна культура втілюється у цінностях, знаннях і здібностях великої кількості споживачів і найманих працівників. Вони приймають рішення за себе (або свої сім'ї), переважно імітуючи, як правило, без критичного осмислення успішні зразки поведінки свого оточення. На цьому рівні цінності найважливіші, оскільки саме вони визначають масову економічну поведінку, обумовлюють її стимули та обмеження.

Економічна культура менеджерів і керівників організацій поширюється на значну частину людей, які делегували їм свої права у прийнятті рішень. Саме до другого рівня, але із суттєвими застереженнями, належить економічна культура підприємництва. Застереження стосуються відмінностей між підприємництвом і менеджментом щодо стратегічної орієнтації та організаційної структури. Менеджмент у стратегічній орієнтації тяжіє до виконання соціальних зобов'язань, встановлення критеріїв оцінки діяльності підприємства та системи планування і контролю за використанням наявних ресурсів. Натомість підприємництво зорієнтоване на використання нових можливостей у зв'язку зі змінами технологій, споживчих уподобань, соціальних цінностей, політичної обстановки. Показово, що менеджмент зорієнтований на ієрархічну організаційну структуру, яка передбачає дотримання традицій фірми, необхідність чіткого розмежування повноважень і відповідальності, дотримання науки управління. Підприємництво організаційно зорієнтоване на використання горизонтальних неформальних зв'язків, що передбачає узгодження дій незалежних учасників процесу [3].

Теоретична економічна культура професійних економістів скеровується на створення шаблонів поведінки для представників першого і другого рівня. Професійні економісти тільки аналізують поведінку інших, а самі не причетні до прийняття рішень. Вони, приймаючи рішення, покладаються більше на теоретичні знання, а не на панівні у суспільстві цінності.

Ціннісно-нормативний підхід у дослідженні економічної культури дає нам підставу розглядати культуру провісницею права, тобто з'ясувати походження правових норм, які разом з неофіційними обмеженнями впливають на господарську поведінку людини. У цьому контексті доречним і зрозумілим є запропоноване Д. Нортон розмежування інституцій за рівнем їх формалізації у нормах права на формальні і неформальні [4, с. 51-73].

Спільним для інституцій, що встановлюють неформальні обмеження поведінки індивідів, є відсутність їх текстуального закріплення у документі і правового механізму контролю за їх дотриманням, але передусім саме вони забезпечують її стійкий характер. Підкреслимо відому формулу: неформальні інституції створюють, «невимушений порядок» (spontaneous order), що залучає людей до усталених норм поведінки, оскільки вони запобігають матеріальним і нематеріальним втратам навіть без правових механізмів стримування. Натомість, формальні інституції – закріплені в офіційних інформаційних джерелах правила і норми поведінки, формують «узаконений порядок» (legal order), гарантом дотримання якого виступає держава.

Ті ж групи інституцій, що встановлюють формальні правила у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи, втілені у конституції, законах, судових прецедентах, адміністративних актах тощо.

У сучасному суспільстві зростає значення політичних норм, які регулюють поведінку людини у сфері політики. Норми політичної культури суттєво впливають на встановлення правових норм господарської діяльності, а тому з певними застереженнями можуть розглядатися як з'єднувальна ланка між неформальними обмеженнями і формальними правилами.

Інноваційний тип економічного зростання передбачає інноваційну господарську культуру, характерними ознаками якої є неординарні підходи та творчі пошуки, гнучкість організації, зорієнтованість на нововведення. Таку культуру може забезпечити інституція підприємництва, яка, проникаючи у всі сфери суспільства, сприятиме зростанню питомої ваги підприємницьких мотивацій та конкурентоспроможності національної економіки.

Коли інституційна структура перебуває на стадії трансформації, то стійкість інституцій, що зайняті її формуванням, буде залежати від порівняльної ефективності альтернативних способів координації господарської діяльності. Рівень ефективності механізмів координації з'ясовується в результаті конкуренції інституцій (метаконкуренції).

Інституціям належить сформувати структуру для обміну, що визначає трансформаційні і трансакційні витрати. Мотивація економічних суб'єктів, складність середовища, здатність його ефективно адаптувати (використовувати і впорядковувати) для досягнення поставленої мети – визначають успішність інституційної структури.

Інституційна структура економіки всякої країни сформована під дією попередньої економічної політики держави та спонтанного еволюційного відбору найефективніших інститутів. Україна сьогодні не має впорядкованої і стійкої інституційної структури, адекватної механізму ринкової координації, отже використовувати методи державного

регулювання прямої і непрямой дії для підтримки підприємництва слід обережно. Інституційна структура економіки України містить не тільки інституції ринкового порядку, а тому різні типи економічної координації конфліктують між собою. Надмірна опіка з боку держави формотворчих інституційних процесів негативно впливає на їхні темпи і якість. Парадокс у тому, що державне втручання здійснюється, оскільки не спрацьовують ринкові механізми, а останні не можуть ефективно функціонувати через відсутність необхідної інституційної структури. Інституції можуть бути неефективними через високий рівень витрат на трансформацію застарілих інституційних структур.

До специфічних рис економічної культури української нації належать: індивідуалізм, антиобщинність, прагнення до економічної самостійності, домінування приватних інтересів над суспільними, антиавторитаризм, антиетатизм [5, с.79]. Риси економічної ментальності українців значно пом'якшують інерційність пострадянських інституційних структур в євроінтеграційних прагненнях України.

Імплементация інституції підприємництва до економічної системи має передбачати аналіз внутрішніх механізмів її функціонування та взаємодії між суб'єктами системи. Такий підхід дозволить адекватно відстежити ефективність впровадження інституційних змін. Ефективність не завжди має бути визначальним параметром функціонування для певного роду інституцій, особливо у трансформаційний період. Зміни у діяльності інституцій часто відбуваються під впливом зміни цінностей, які обумовлюють їхнє існування, або вони самі стають несумісними з іншими цінностями та інституціями, але зовсім не через міркування ефективності.

Риси української економічної культури слід враховувати при імплементации культури підприємництва до економічної системи України, в основу якої має бути покладено не тільки традиційно економічний успіх, але й служіння суспільним ідеалам, неперервність традицій, гармонійність соціально-культурних зв'язків та якість життя.

### Список використаної літератури

1. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Terra eonomicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века – М.: Наука-Спектр, 2008.
2. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст]: учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442 с.
3. Howard H. Stevenson, William A. Sahlman. Importance of EntreprusMp in Economic Development. – In: EntreprcncursIrip, Inn aprcncurstip and Veniurc Capital: The Foundations of Economic Renaissance. ed. Robert D. Histrich. Lexington. Mass., Lexington Books, 1986, p. 18-25.
4. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Гайдай Т. Роль неформальных институций в экономической транзитологии // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Вип. 31-2 (117). – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – С. 75–80