

УДК 330.837(477)

Кулак Є.О., студент 2 курсу гр.ЕК-7, ФБСО
Науковий керівник – д.е.н., доц. Ущатовський Ю.В.
Державний університет «Житомирська політехніка»

Економічна культура як інституційне середовище

Інституційне середовище – сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних правил, що окреслюють рамки людської поведінки й утворюють фундамент для виробництва, обміну і розподілу.

Інституційне середовище, як і будь-яке існуюче середовище, має вагомий вплив на різні показники та процеси, що відбуваються всередині системи. Не винятком є *транзакційні витрати*, які є частиною концептуального підходу неінституціоналізму (у свою чергу неінституціоналізм має спільне методологічне ядро з неокласиками, намагається доповнити концепцію мінімізації транзакційних витрат).

Транзакційні витрати охоплюють витрати на отримання інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з переговорами, оформленням договорів, укладанням угод, контролем їх виконання і правовим захистом прав власника у випадку їх порушення.

Вперше поняття «транзакційних витрат» було введено відомим американським економістом Рональдом Коузом. У своїй праці, він зазначав що взаємодія між суб'єктами господарювання на ринку вимагає певних витрат на пошук інформації, проведення переговорів, укладання контрактів, захист прав власності тощо[1].

Питання мінімізації транзакційних витрат було завжди актуальним. Як все ж таки інституційне середовище може вплинути на мінімізацію даних витрат? Повертаючись до праці Рональда Коузі, можна зробити наступний висновок, що з метою зменшення й мінімізації транзакційних витрат одиниця господарювання створює організацію, що забезпечує зменшення транзакційних витрат, стабілізацію транзакційних відносин, перетворення їх у стійкі регулярні зв'язки. Для зведення витрат до мінімуму, потрібно застосовувати певну сукупність економічних правил, які фірма може запровадити на виробництві.

З метою покращити обізнаність власників виробництв, важливим є дослідження економічної культури як формотворчого чинника інституційного середовища.

Економічна культура має спільні елементи структури з соціальними та правовими системами суспільства, що дає можливість використовувати одну систему для моделювання іншої (принцип ізоморфізму)[2]. Економічна культура є складним об'єктом, оскільки розглядається як частина (підсистема) системи культури, але попри це вона є відносно самостійною системою, що має власний склад елементів, *структуру як форму зв'язків між ними*; вирізняється функціями елементів і цілісності, єдністю внутрішнього і зовнішнього середовища; підпорядковується певним законам розвитку як цілісності, так і її складових.

На думку представника американської соціологічної теорії Т. Парсонса, культура має визначальний вплив на встановлення інституційних форм всякої соціальної дії. На думку вченого, *цінності* створюють інформаційну основу для регулятивної функції норми, яка націлена на поведінку людини., соціальні системи перебувають у залежності від культурних систем, які у них частково впроваджені; проте, зворотній вплив також відіграє надзвичайно важливу роль» [2, с. 201].

Економічна культура дає чітку методичку зниження транзакційних витрат для фірм. Важливими елементами культури, які матимуть вплив на витрати є: *економічні цінності, економічні стереотипи, економічні норми, економічні ідеали, економічні звички та міфологеми*.

Економічні цінності - це загальноприйняті уявлення про цілі, до яких повинна прагнути людина в економічній діяльності. Цінності мають вагомий вплив на критичну оцінку вигід та витрат пов'язаних з правовими аспектами інформації та транзакцій. Наприклад, культура, яка цінує чесність і прозорість, може призвести до зниження витрат на підтвердження благонадійності фірм.

Економічні ідеали - сформовані економічною свідомістю узагальнені уявлення про досконалість у сфері економіки. Вони є орієнтиром та зразком, хоч і не завжди досяжні. Ідеали у вигляді образів досконалого економічного порядку забезпечують орієнтири для оптимальної поведінки і допомагають зменшити витрати на вирішення конфліктів, оскільки сторони прагнуть діяти за «вищими» стандартами. Такий ідеал підтримує довіру та зменшує потребу у високих витратах на моніторинг та юридичне забезпечення виконання угод.

Економічні норми – це шаблони, які направляють економічну поведінку в певному напрямку, встановлюючи систему очікувань щодо того, як люди повинні діяти в економічній сфері. Загальноприйняті моделі поведінки, такі як дотримання договірних зобов'язань, визначають очікувану поведінку в транзакціях і зменшують витрати на переговори та моніторинг. Коли норми є стабільними та чіткими, учасники ринку витрачають менше ресурсів на узгодження умов та вирішення спорів.

Економічні стереотипи – це спрощені, схематичні, а інколи й деформовані уявлення про економічні об'єкти, процеси та явища. Стереотипи часто призводять до спрощеного сприйняття економічних об'єктів та явищ, що може як зменшити, так і збільшити трансакційні витрати. Наприклад, негативні стереотипи щодо певних видів економічної діяльності або регіонів можуть збільшити витрати на перевірку надійності торговельних партнерів.

Економічні звички (рутини) – це вибір найзручніших і поширених способів групової економічної діяльності. Звички та рутини у прийнятті економічних рішень у суспільстві можуть допомогти забезпечити стабільність трансакцій та зменшити витрати на пошук інформації, оскільки багато процесів є стандартизованими. Наприклад, звичка укладати угоду певним чином, або алгоритмом скорочує час і ресурси, що витрачаються на переговори.

Економічна міфологема - статичний образ, заснований на віруваннях, що допомагає структурувати та інтерпретувати факти і події, які складні для розуміння, а також організувати уявлення про теперішнє та майбутнє. Існування певних міфів про економічне середовище та його учасників може впливати на рівень довіри та потребу в управлінні. Наприклад, якщо громадськість вірить міфу проте, що місцеве виробництво є більш відповідальним, трансакційні витрати зменшуються, оскільки вважається, що немає необхідності контролювати виконання угод.

З огляду на корисність економічної культури для фірм з метою мінімізації трансакційних витрат, варто проаналізувати в якому становищі безпосередньо перебуває українська економічна культура.

Національний менталітет є рушійною силою для формування якісної економічної культури в суспільстві, а разом з тим і для формування інституційного середовища.

Серед підходів до формування розуміння поняття «господарського менталітету» на основі економічної ментальності та трудового менталітету є такий підхід як гносеологічний (філософський) [3]. В контексті зазначеного підходу М. Кубаєвський зазначає: «Економічна ментальність – особливості економічних цінностей і норм поведінки, результати діяльності і характер економічної культури, знань населення, а також міра пізнання і використання економічних законів, інтересів і мотивів господарювання.» [4, с. 110].

Економічний менталітет формується під впливом історичного досвіду, культурних традицій, соціальних умов, а також рівня економічного розвитку країни. Наприклад, у суспільствах з тривалим досвідом ринкових відносин економічний менталітет часто базується на принципах конкуренції, індивідуалізму та підприємництва, тоді як у суспільствах із соціалістичним минулим економічне мислення може бути більш колективістським і менш ризикованим.

Українська національна ідея не може бути не пов'язана з ідеєю соціальної справедливості, оскільки для цього є багатогранне духовне підґрунтя української нації. Для оформлення і масового усвідомлення національної ідеї у людей має утвердитися переконання, що держава дійсно здатна надати необмежені можливості кожному пересічному громадянину [5]. Ціннісна орієнтація економічної ментальності громадянина має бути його власною установкою, яка є основою для розвитку конкурентоспроможності у сфері праці. Це основа реальної незалежності національної економіки.

Дослідження науковців чітко окреслюють, що українська національна ментальність має вплив на зміни економічної свідомості населення, проте цей процес буде трудомістким. Економічна культура нації повністю в руках громадян, тому варто спонукати до підвищення рівня економічної обізнаності серед населення з метою укріплення інституційного середовища в країні. Почавши саме з основ культури, є ймовірність зменшення трансакційних витрат виробництва, зміцнення культурної складової нації та укріплення національного бізнесу навіть за межами країни.

Загалом економічна культура є фундаментом для інституційного середовища. Багато факторів та елементів культури є чинниками прогресу та глобальних змін в менталітеті нації та веденні бізнесу. Важливо пам'ятати про всі аспекти інституційного середовища, адже вони можуть кардинально змінити світогляд на прості та складні речі та дати чітку відповідь щодо тих чи інших економічних процесів.

Використана література:

1. Федосенко А.С. Економічна сутність і значення трансакційних витрат// Актуальні проблеми сучасної науки і правоохоронної діяльності. – Харків, 2017 – С.259.
2. Ущатовський Ю.В. Інституція економічної культури як гомеостатична система// Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. № 2(72). – Житомир, 2015: – С.198-204.
3. Карпенко А.В., Ільїна А.С. Вплив ментальності на економіку// Електронний журнал «Економіка та суспільство». Вип.№9. 2017.
4. Кубаєвський М. Економічна культура у трансформаційному процесі / М. Кубаєвський // Вісник ТДМУ. № 4. – Тернопіль, 2006. – С.104–116.
5. Бондаренко О.В. Економічна ментальність України: Сучасний стан та перспективи подальшого розвитку/ О. В. Бондаренко // Політологічний вісник. Зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 27. – С. 65-76.