

УДК 330.10



Р. Ф. ПУСТОВИЙТ,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и управления,
Черкасский институт банковского дела УБС НБУ

ВЗАИМОВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Многие авторитетные ученые – экономисты справедливо критикуют неоклассическую ограниченность «рационального мышления и поведения» фирм и домохозяйств. Ведь, без сомнения, на хозяйственные процессы устойчиво влияют нормы и правила, которые регулируются культурными ценностями. Об этом свидетельствуют многочисленные международные исследования культурных ценностей, которые непосредственно коррелируют с социально-экономическими индикаторами хозяйственного развития стран¹. При этом подчеркивается, что связь между культурными ценностями и экономическим развитием не является прямой, односторонней и неизменной в разных странах и в различные периоды экономической истории. Также важно учесть и то, что основываясь на превалирующих ценностях и экономических интересах, страны существенно отличаются историческими условиями развития, менталитетом населения и спецификой культуры. Значительное большинство экономического научного сообщества признает, что применение эффективных зарубежных моделей экономических трансформаций будет гораздо более эффективным в случае их институциональной адаптации к окружающей культурной среде.

Так, Д. Норт считает, что экономические трансформации являются сознательным процессом, который объясняется, «ментальными конструктами», сформированными на основе современного и минувшего опыта предыдущих

¹ Лебедева Н. Менталитет и экономические успехи нации / Н. Лебедева // Психологический журнал высшей школы экономики. – 2008. – № 2. – С. 20.

поколений. Сущность, собственно, «опыта» или другими словами – «совокупных знаний общества», воплощается в языке, человеческой памяти, системе хранения символов и состоит из верований, традиций, обычаев, которые представляют собой основу культуры социума. Именно культура, не только определяет эффективность социально-экономического функционирования общества, в настоящее время, но и вносит свой вклад в будущий процесс институциональных изменений. Потому именно культурное наследие во многих случаях будет определять успешность экономического развития².

При этом экономическая культура обуславливает не только способ экономического поведения фирм и домохозяйств, но и определяет экономическое развитие регионов, в которых функционируют хозяйствующие субъекты. Одновременно выделяют два основные научные подходы³ изложенного процесса. Первый – поведенческий – акцентирует внимание на фундаментальных составляющих в конструкции экономических действий, их функциональном своеобразии, иерархическом порядке и структурном месте. Второй подход – институциональный – основывается на системе формальных и неформальных правил, мотивирующих хозяйственные действия экономических субъектов и обуславливающих их рациональность, значимость, порядок и целесообразность выполнения predetermined норм, их эффективность в экономической эволюции.

Поэтому именно в рамках институционального подхода обозначается актуальность и важность исследования влияния культурных факторов на экономическое поведение фирм и домохозяйств, и акцентируется внимание на роли культурных факторов в формировании институциональной среды в смысле активизации хозяйственной деятельности экономических субъектов.

С точки зрения экономической науки культуру можно определить достаточно широко, как совокупность символов, институтов и материальных объектов, которые помогают индивидам решать повседневные хозяйственные проблемы⁴. Или, более акцентировано, с учетом проблематики предлагаемой статьи, экономическая культура определяется как совокупность материальных и духовных ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и влияющих на неформальные правила «рыночной игры». То есть, экономическая культура является особым звеном

² Норт Д. Понимание процесса институциональных изменений / Д. Норт. – М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики. – 2010. – С. 9, 35.

³ Авьякан А. Экономическая культура как регулятор экономического поведения [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.teoriaipraktika.ru/-1-2013_sociology.

⁴ Олейник А. Культура власти как элемент экономической культуры / А. Олейник // Международная научная конференция «Экономическая культура современного капитализма»: Санкт-Петербург: Smolny. – 2012. – С. 60.

между религией и философией, историей и географией страны – с одной стороны и неформальными институтами – с другой.

Важно также и то, что экономическая культура влияет на выбор, который осуществляют домохозяйства в своей трудовой и портфельной деятельности, а также фирмы – в производственном и инвестиционном поведении⁵. При этом подчеркнем, что экономическая культура регулирует экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности с помощью механизма мотивации, который, в определенной мере, представляет собой «ранжирование ценностей», усвоенных людьми в процессе социализации, в первую очередь – хозяйственной, на цивилизационной основе. Добавим, что законы и неформальные правила экономической деятельности укореняются через материальную, умственную и духовную сферу существования общества, которая, в свою очередь, во многом зависит от ценностей. Последние определяем, как концепт, который характеризуется следующими тремя составляющими: фактуальной, ментальной, языковой⁶. В повседневной экономической деятельности домохозяйства и фирмы применяют данные концептуальные составляющие для определения индивидуальных хозяйственных целей. В качестве смысловой мотивации ценность включает в себя цель как частную перспективную возможность.

Итак, экономическая культура определяется как совокупность социально-экономических ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения домохозяйств, фирм, государственных институций и, которая выполняет функции «социальной памяти» как ориентира в хозяйственном поведении. Вместе с этим, отмечаем роль и важность институтов в этом процессе. Ведь, по утверждению Т. Веблена, институциональный процесс является распространением в обществе мировоззренческих ценностей, касающихся функциональных взаимоотношений, возникающих в социуме, а также внедрением определенного порядка жизнедеятельности общества, который состоит из совокупности действующих, в определенное историческое время, ценностей. Другими словами, этот процесс может быть охарактеризован как преобладающая духовная позиция социального образа жизни⁷.

С точки зрения институциональной теории определение Т. Веблена можно интерпретировать следующим образом: под культурой в сфере экономики понимаем совокупность институционализированных способов

⁵ Розмаинский И. Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста в разных экономических системах / И. Розмаинский // Международная научная конференция «Экономическая культура современного капитализма». – Санкт-Петербург: Smolny, 2012. – С. 68.

⁶ Узлов Ю. Менталитет как институциональный фактор развития экономики / Ю. Узлов // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – № 3. – С. 61.

⁷ Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Издательство «Прогресс», 1986. – С. 201, 202.

деятельности, при помощи которых общества, организации и индивиды приспособляются (адаптируются) к определенным социально-экономическим условиям и которые состоят из поведенческих знаний, умений и навыков на основе ценностей и традиций.

В свою очередь культура при взаимодействии с менталитетом нации формирует национальную экономическую ментальность и экономическое мышление индивидов, чем обуславливает основу индивидуального экономического поведения, которое базируется на таких сегментах:

- стереотипы потребления;
- нормы и образцы взаимодействия;
- организационные формы;
- ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству;
- степень восприятия инновационных идей, технологий и зарубежного опыта⁸.

При этом еще раз подчеркнем, что институты, то есть правила, согласно которым общество организует и осуществляет свою деятельность, такие как формальные: конституции, кодексы, законы, так и неформальные: традиции, обычаи, нормы поведения – в значительной степени обусловлены мировоззренческим базисом данного социума.

Исследование сущности институтов в контексте предлагаемого анализа также требует такого уточнения – хотя приоритеты таких культурных структурных элементов как: убеждения, ценности, преимущества – в некоторой степени является вопросом личного выбора, в то же время, институты являются социально определенными условными стимулами и последствиями действий. Эти стимулы параметрически предоставляются каждому человеку и, следовательно, создают соответствующую мотивационную структуру.

Что же касается реального влияния конкретных культурных факторов на экономическое развитие, то они таковы: доверие, кооперация, готовность воздержаться от оппортунистического поведения⁹. Данное умозаключение основано на восприятии того бесспорного факта, который свидетельствует о том, что доверие и репутация снижает трансакционные издержки и минимизирует проблемы оппортунистического, в частности рентаориентированного, поведения, а также позволяет более эффективно распределять ресурсы.

Указанное актуализируется в транзитивных экономиках, например, в украинской, когда трансформационный переход к новой экономической

⁸ Гайдай Т. Інституційна теорія: дослідження економічної ментальності / Т. Гайдай // Економіка. – 2007, Випуск 93. – С. 5.

⁹ Mokyr J. Culture, Institutions and Modern Growth / J. Mokyr // Understanding Institutions and Development Economics: the Legacy and Work of Douglass C. North. – St. Louis: Tel Aviv University, 2010. – P. 38.

системе означает институциональное развитие в условиях невозможности мгновенного изменения неформальных правил с одновременной необходимостью внедрения новых формальных институтов. При таких обстоятельствах объективно возникает взаимодействие и взаимовлияние формальных и неформальных норм поведения, когда последние имеют большую значимость относительно влияния на экономическое поведение фирм и домохозяйств. При этом, если старые неформальные правила не вписываются в новые формальные, то в результате такого конфликта институциональная реструктуризация значительно увеличивает непроизводительные трансакционные издержки взаимодействия экономических субъектов. В оптимальной ситуации формальные правила создают положительные стимулы для предпринимательского и инвестиционного процесса, а также эффективного использования ресурсов. Наряду с этим важнейшими стимулами указанного являются: надежные и стабильные факторы спецификации прав собственности, «прозрачный» и демократический процесс контрактации, беспристрастная и независимая судебная система.

Подчеркнем, что культурные ценности, которые соотносятся с традициями хозяйственного поведения в транзитивных странах Восточной и Центральной Европы не являются однородными¹⁰. Тем не менее, они имеют некоторые общие черты, в частности: социум рассматривается как единое целое с акцентом на общественные блага и на равенство доступа к программам социального обеспечения. Поэтому в обществах вышеупомянутых стран в дореформенный период преобладали такие культурные ценности, как: коллективизм, эгалитаризм, государственная (коллективная) собственность. В то же время капиталистическая культура ориентируется на такие мировоззренческие ориентиры: прибыль, риск, свобода выбора, индивидуализм. Отсюда, различия между культурой капитализма и преобладающей культурой в странах Центрально-Восточной Европы, а также странах бывшего Советского Союза накануне и с началом трансформаций обуславливались тем, что последняя не находилась в согласованности с формальными институтами капитализма. Именно этим и объясняется чрезмерные трансакционные издержки экономической деятельности хозяйственных субъектов, которые имели место в сфере контроля и обеспечения выполнения новых формальных правил в экономической деятельности. В целом надо признать, что в большинстве случаев конфликт между институтами капитализма и преобладающими культурными ценностями в постсоциалистических странах, обуславливался специфическими

¹⁰ Pejovich S. Understanding the Transaction Costs of Transition: it's the culture, Stupid / S. Pejovich // The Review of Austrian Economics. – 2003. – № 16: 4. – P. 351.

транзакційними издержками, которые присущи именно переходному процессу в трансформационных экономиках.

С учетом «эффекта колеи» в социально-экономическом прошлом Украины в общности с Российской империей и Советским Союзом выделим такие традиционные ценности, которые повлияли на исследуемый культурно-институциональный конфликт трансформационного периода¹¹.

Во-первых, это государственно-общинные ценности. По нашему мнению, Украина в составе Российской и Австро-Венгерской империй, в то время не имела возможности иметь ни правового государства, ни гражданского общества, что повлияло на такие ценностные ориентиры будущих граждан Советской Украины как: эгалитаризм, патерналистско-апелляционное отношение к власти в сфере хозяйственной деятельности, уравнилельно-иждивенческие стереотипы, ориентиры на обязанности государства (предприятия) по обеспечению каждого работающего независимо от его производительного вклада.

Во-вторых, это государственно-коммунистические ценности, которые предопределялись тотальным контролем государства за субъектами экономической деятельности, убеждением граждан в необходимости опеки власти в сфере обеспечения их потребностей, негативным отношением индивидов к частной собственности и превалированием коллективной экономической деятельности.

В-третьих, это рыночные ценности. С учетом генезиса трансформационных процессов в постсоветских странах и институционализации теневого сектора имеем как негативные, так и позитивные мировоззренческие факторы. К позитивным факторам относим следующие: предприимчивость, инициативность, склонность к риску, рациональное хозяйственное поведение, направленное на получения прибыли, умение осуществлять целесообразный выбор и реализовать рыночные транзакции с контрагентами, навыки использования локальной информации при анализе рынков. Относительно негативных, выделяем, в частности, такие мировоззренческие ориентиры: потребительский (часто – гедонистический) тип поведения в экономической деятельности и в быту, недостаточный уровень этического рыночного сознания, дегуманизация рыночных и имущественных отношений между индивидами, восприятие как «неизбежного рыночного зла» коррумпированности властных структур, а также криминализацию общества.

Отметим, что всякое экономическое сообщество не способно формироваться и воспроизводиться, если оно не основывается на

¹¹ Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации / Я. Кузьминов // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С. 47.

фундаментальних ценностях, разделяемых обществом. Одновременно такой социум не может эффективно функционировать в сфере хозяйственной деятельности, если подавляющее большинство его членов не верят в то, что политико-экономическая элита не руководствуется общепринятыми, в передовых странах глобальной экономики, мировоззренческими ценностями. Вышесказанное обуславливает необходимость восприятия и воплощения в экономическую деятельность таких культурно-институциональных составляющих, как справедливость и доверие, которые являются базовыми элементами всякой политико-экономической легитимности¹².

Действительно, что в рамках демократического общества имеются культурные факторы, которые улучшают качество адаптаций к позитивным экономическим трансформациям и которые одновременно влияют на характеристики, что связывают с экономическим ростом. На основании этого, социальные группы, которые исповедуют данные культурные ценности, будут увеличивать свое относительное количество в популяции до тех пор, пока они не станут способными менять траекторию экономики¹³. При этом необходимо учитывать ту культурную особенность, что убеждения и предпочтения воспринимаются не только от родителей, но и от других людей: сверстников, учителей, политических лидеров, представителей культурного бомонда. Отсюда более предпочтительным является использование в предлагаемом анализе эволюционных моделей экономического роста, которые предусматривают наличие в обществе такого культурного фактора, как мировоззренческая ценность (убеждения), или – единица выбора «мема», когда выбор осуществляется на основе социального обучения¹⁴.

При таких обстоятельствах культурный сегмент усваивается не только от родителей, а модифицируется подобно технологическим инновациям или способам передачи информации в глобальной интернет-сети и, отсюда, видоизменяется персонификация лиц, имеющих весомое культурное влияние на других людей. Указанное означает, что именно от правящей элиты значимым образом зависит общее направление изменений в экономике и именно оптимальные политические решения определяют экономический успех¹⁵. В конечном счете эффективность и компетентность государственного управления является приоритетной сферой в экономическом развитии, так как

¹² Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Касте, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – № 3. – С. 22.

¹³ Clark G. A Farewell to Arms: a Brief Economic History / G. Clark. – New Jersey: Princeton University Press, 2007. – P. 44.

¹⁴ Мокыр J. Culture, Institutions and Modern Growth / J. Mokyr // Understanding Institutions and Development Economics: the Legacy and Work of Douglass C. North. – St. Louis: Tel Aviv University, 2010. – P. 39.

¹⁵ Богомолов О.Т. Роль неэкономических сфер в модернизации экономики / О.Т. Богомолов // Развитие и экономика. – 2011. – № 1. – С. 86.

ошибки в этой области приводят к серьезным социально-экономическим провалам. Данный вывод подтверждает Ж. Сапир, который с точки зрения институционального анализа, выделяет уровень экономической культуры людей, принимающих экономические решения как на макро- так и микроуровне. При этом учитываем, что представители разных сегментов социума являются носителями различных культур, которые отличаются друг от друга мировоззрением, ценностями, навыками и предпочтениями¹⁶. В свою очередь изменения, которые произошли в последнее время в социально-политических, экономических и технологических сферах обусловили существенные сдвиги в культурных основах современного глобального мира.

В целом, с учетом институциональных трансформаций, культура модифицируется в медленном темпе. Но иногда бывают случаи, когда культурные изменения совершаются сравнительно быстро вследствие невозможности противодействия правящей элиты или мощного экзогенного шока, который бросает вызов существующим культурным ценностям.

Примером могут служить те изменения, которые произошли в мировоззренческих ориентирах украинских граждан после распада Советского Союза и трансформации экономики Украины от административно-командной к рыночной. Хотя наиболее ключевые, усвоенные в раннем возрасте, культурные факторы, влияющие на хозяйственное поведение, в дальнейшем подвергаются изменениям сравнительно незначительно. Это объясняется тем, что, во-первых: для изменения ключевых элементов мировоззренческой системы общества необходимо осуществить единовременное массовое и сильное воздействие, как в социально-экономической, так и в идеологической сфере; и, во-вторых: сокровенные ценности человека является индивидуально значимыми, что порождает неосознанный страх потери уверенности в себе.

Как правило, культурная селекция осуществляется при помощи определенных опознавательных стандартов, которые заставляют людей совершать именно данный культурный выбор, а не другой. Тип изменений в оценках и их уровень притязаний зависит от технологических параметров передачи культурных ценностей, культурных и институциональных структур, которые функционируют в обществе. При этом культурный выбор является интроспективным, когда культурная ценность, даже самая важная, предполагает восприятие и других ценностей и предоставляет новым культурным элементам возможности для конкуренции на рынках идей и ценностей.

¹⁶ Сапир Ж. Экономическая культура, технологическая культура, организационная культура // Истоки. Выпуск 3 / Я. И. Кузьминов, В.С. Автономов, О.И. Ананьин. - М.: Изд. Дом ГУ – ВШЭ. – 1998. – С. 169.

В целом существуют, по крайней мере, три автономных механизма, которые объясняют влияние культурных и институциональных факторов на экономический рост¹⁷.

Первый. Культурные убеждения является ключевыми для стимулирования кооперации, а, отсюда, рыночного обмена. Одновременно доверие является основополагающим инструментом снижения транзакционных издержек и влияет на обмен путем «механизма экономического роста по Смиту»¹⁸. В свою очередь лояльность во взаимодействиях с контрагентами также связана с доверием в смысле минимизации проблемы «принципал–агент», которая в значительной степени основывается на эффекте Данлинга–Крюгера, когда в целом менее компетентные люди имеют более высокое мнение о своих способностях, чем это свойственно людям компетентным.

Второй. Индивидуальные добродетели рассматриваются как моральные факторы для достижения экономического успеха, а именно: бережливость – связана с накоплением капитала; трудолюбие – определяет затраты труда и эффективность усилий; умеренность – влияет на производительность; милосердие – помогает избежать опасений риска. Очевидно, что в реальной хозяйственной практике, ни одно из перечисленных достоинств не является стопроцентной гарантией экономического роста, но, по всей видимости, существует непосредственная связь между указанными обстоятельствами и реальными примерами экономической деятельности.

Третий. Имеет отношение к пониманию экономическими субъектами окружающего физического мира и природных закономерностей, а также его использование в собственных интересах, что является первостепенной важностью культуры общества в целом. Без сомнения, экономический прогресс во многом определяется технологической креативностью индивидов, на которую, в свою очередь, существенно влияют культурные предпосылки.

Общеизвестно, что решающим фактором экономического развития является повышение производительности труда, которое достигается вследствие повышения квалификации трудовых ресурсов, совершенствования организационного менеджмента и производства, внедрения технологических инноваций. Однако, желание инвестировать в эти сегменты экономической системы зависит от стимулов, которыми располагают фирмы и домохозяйства, а также институциональной среды, которая предоставляет экономическим субъектам сигналы относительно эффективных способов использования ресурсов, активов и времени в условиях заданных мотивов. Если правила

¹⁷ Mokyr J. Culture, Institutions and Modern Growth / J. Mokyr // Understanding Institutions and Development Economics: the Legacy and Work of Douglass C. North. – St. Louis: Tel Aviv University, 2010. – P. 50.

¹⁸ Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АТС». – 2004. – С. 4.

«рыночной игры» направляют бизнес и власть к рентоориентированному поведению, то инвестиционный диапазон сужается, исчезают возможности для усовершенствований в сегментах обучения трудовых ресурсов, технологий и менеджмента, что, разумеется, тормозит темпы экономического развития.

Таким образом, имеющиеся отличия в экономических показателях стран обуславливаются «правилами рыночной игры» и инструментами, которые обеспечивают их соблюдение, то есть институтами. В странах с низким уровнем экономического развития отсутствует институциональная конструкция, которая гарантирует четкую спецификацию прав собственности и выполнение контрактных обязательств, не созданы благоприятные условия для установления в обществе принципов социального партнерства и отсутствуют возможности для масштабного использования преимуществ в сфере специализации производства товаров и услуг.

При этом акцентируем внимание на том, что страны глобальной экономики в культурном аспекте весьма несхожи, и, отсюда – отличительными признаками являются культурные нормы, которые в большей или меньшей степени способствуют или, напротив, тормозят рыночное развитие институциональной среды. Если с экономической точки зрения культура является инструментарием саморегулирования поведения хозяйственных субъектов, то она, как уже отмечалось, или увеличивает, или уменьшает трансакционные издержки. То есть, если в рыночной экономике общепризнанные обществом правила поведения воспринимаются как легитимные, то это способствует экономическому развитию. Иными словами, культура или создает или разрушает легитимность институциональных структур, которые различными способами стимулируют деятельность экономических субъектов.

Следовательно, объяснить успешность или неудачность экономического развития страны возможно с учетом таких факторов как: экономические институты и культурные факторы, а также особенности государственной политики. В странах, где отсутствует четкая спецификация прав собственности, прослеживается чрезмерное бюрократическое администрирование предпринимательской деятельности, не реализуется ответственная монетарная и денежно-кредитная политика, не представляется возможным достижение стабильного экономического роста. При этом также необходимо признать, что одним из важнейших аргументов экономического развития являются культурные факторы, которые непосредственно и значительно влияют на «правила рыночной игры», определяют характер взаимодействий субъектов экономической деятельности и мотивируют их поведение в сфере использования ресурсов и активов. Одновременно при исследовании

функционирования экономики на особое внимание заслуживают такие культурные факторы как: доверие, кооперация, исторический фундамент государственно-правовой эволюции страны. Последнее имеет основополагающее значение относительно возможностей ограничения власти в ее стремлениях к оппортунистическому и рентоориентованному поведению. И в завершение, подчеркнем, что культурные факторы непосредственно связаны с возможностями экономической системы к генерации, поощрению и распространению научных и технологических инноваций, что в конечном итоге создает условия для экономического развития.