

УДК 330.341.2

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА КУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ЯК ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ

Роберт Фрідріхович ПУСТОВІЙТ

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та управління Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: rfpustovit@gmail.com

Анотація. Розглянуто економічний розвиток шляхом впливу інститутів і культурних чинників у площині їхнього взаємозв'язку. Наголошується, що мотивація господарської поведінки обумовлена не тільки економічними інтересами, а й культурними настановами і світоглядними цінностями, які в свою чергу, є підґрунтям функціонування інституційного середовища. Звідси, розбіжності економічного розвитку пояснюються відмінностями в інститутах та особливостями економічної політики, яка зорієнтована на культурні чинники.

Аннотация. Рассмотрено экономическое развитие через призму воздействия институтов и культурных факторов в плоскости их взаимосвязи. Отмечается, что мотивация хозяйственного поведения обусловлена не только экономическими интересами, но и культурными установками и мировоззренческими ценностями, которые, в свою очередь, являются основой функционирования институциональной среды. Отсюда, расхождения в экономическом развитии объясняется различиями в институтах и особенностями экономической политики, которая сориентирована на культурные факторы.

Ключові слова: економічний розвиток, інститути, інституційне середовище, культурні чинники економічної поведінки.

Ключевые слова: экономическое развитие, институты, институциональная среда, культурные факторы экономического поведения.

Постановка проблеми. Інституційна економіка, використовуючи і доповнюючи неокласичний інструментарій, розширює рамки економічного аналізу дослідженням впливу нееконічних чинників на економічні процеси. Відмінність інституціонального підходу до аналізу економічних проблем полягає в тому, що він, на відміну від неокласичного, враховує активний вплив багатостороннього людського фактора. Інституціоналісти стверджують, що зміни, які відбуваються в глобальному економічному розвитку, пов'язані, насамперед, з визнанням нової ролі людини, утвердженням її як фундаментального чинника економічного розвитку. Разом з цим, поряд з аналізом таких сучасних економічних характеристик, як: інформація, людський капітал, інноваційний розвиток, доцільно звернутися й до позаекономічних форм життєдіяльності людей, включаючи соціокультурний фактор, який багато в чому є визначальною своєрідністю господарської поведінки економічних суб'єктів.

Тому значна кількість авторитетних вчених –

економістів справедливо критикують неокласичну обмеженість «раціонального мислення і поведінки» фірм та домогосподарств. Адже, без сумніву, на господарські процеси постійно впливають норми і правила, які регулюються культурними цінностями. Про це свідчать численні міжнародні дослідження культурних цінностей, які безпосередньо корелюють із соціально-економічними індикаторами господарського розвитку країн. При цьому наголошується, що зв'язок між культурними цінностями та економічним розвитком не є прямою, односторонньою та незмінною в різних країнах і в різні періоди економічної історії [1, с. 20]. Також важливо врахувати і те, що країни істотно відрізняються історичними умовами, менталітетом населення і специфікою культури, з огляду на превалюючі цінності та економічні інтереси. Через те значна частина економічного наукового співтовариства визнає, що застосування ефективних зарубіжних моделей економічних трансформацій буде набагато більш ефективним у разі їх інституційної адапта-

ції до навколишнього культурного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Так, Д. Норт вважає, що економічні трансформації є свідомим процесом, який пояснюється, «ментальними конструктами», що засновані на сучасному та історичному досвіді попередніх поколінь. Сутність, власне, «досвіду» або іншими словами – «сукупних знань суспільства», втілюється в мові, людській пам'яті, системі зберігання символів і складається з вірувань, традицій, звичаїв, які являють собою підґрунтя культури соціуму. Саме культура, не тільки визначає ефективність соціально-економічного функціонування суспільства в даний момент часу, але й надає власний внесок у процес інституційних змін, і саме культура спадщина в багатьох випадках буде визначати успішність економічного розвитку [2, с. 9, 35]. При цьому методологічною основою аналізу культурних та інституційних чинників економічної поведінки є праці представників німецької історичної школи і політичної економії М. Вебера та В. Зомбарта, які обґрунтували вплив соціокультурних та релігійних факторів на формування специфіки економічної поведінки. Саме М. Вебер першим вказав на ключове значення продуктивних цінностей протестантської субкультури в успішності економічного розвитку країн Заходу [3, 4]. Одночасно акцентуємо увагу на вченні Г. Зіммеля, який започаткував теорію архетипів у соціальному житті, що накладають свій відбиток на людське, у тому числі й господарську, поведінку. Особливе значення в цьому плані мають дослідження вченого щодо ролі грошей у культурі, викладені, насамперед, у «Філософії грошей» [5]. У свою чергу Т. Парсон розглядає господарську діяльність як частину загальної соціальної системи суспільства, а культурну підсистему, що створює норми і цінності суспільства, які інституціоналізуються в соціальній системі, як таку, що набуває стійкий, явний і загальноприйнятий характер та перетворюється в нори, правила, статуси і ролі. Це дає підставу сформулювати єдині в даному суспільстві соціокультурні засади поведінки господарюючих суб'єктів, як засвоєні ними цінності, принципи, правила і норми поведінки, вироблені відповідною культурою [6]. Відомий представник інституціональної теорії Дж. Ходжсон, показуючи роль «соціокультурного середовища», зазначає, що притаманні йому «смаки і переваги вважаються частиною досліджуваної економічної систем як явища, що підлягають поясненню економістами» [7, с. 44–45]. Автор теорії і мето-

ду дослідження культурних цінностей Ш. Шварц надає розгорнутий опис ціннісних відмінностей провідних регіонів світу і досліджує зазначені відмінності в процесі економічного і соціального розвитку. Згідно Ш. Шварцу, «суспільство вимагає різноманітні вміння, знання, інтереси, інноваційність для того, щоб успішно справлятися з численними завданнями, новітніми викликами і швидкоплинними змінами. В результаті економічний розвиток стимулює культурну автономію і рівноправність, але призводить до ослаблення приналежності та ієрархії. У той же час культура, в свою чергу, впливає на економічний розвиток. Культури, які вперто відтворюють приналежність і ієрархію, стримують індивідуальну ініціативність та креативність, що є необхідними для економічного розвитку» [8, с. 41].

Таким чином, саме культура та інституційна система значною мірою впливають на формування цілей і стратегій економічних суб'єктів, і разом з цим інституційний каркас економічної поведінки має певний соціокультурний зміст, який формує найбільш ймовірні моделі економічних рішень, зорієнтованих на конкретні цінності та уподобання.

Мета статті визначається необхідністю аналізу таких структурно-логічних елементів пропонуваного дослідження, а саме: економічна поведінка не є самостійним чинником розвитку економіки, культура виступає одним з ключових регуляторів економіки; за допомогою механізму мотивації, духовні цінності і норми культури дійсно регулюють економічну поведінку фірм і домогосподарств та є конкретним орієнтиром економічного вибору і тих раціональних процедур, які використовуються в плані досягнення конкретних економічних цілей; визначаючи політику економічного розвитку України, етапи економічних реформ, необхідно також враховувати й соціокультурні, ціннісні особливості, що історично склалися в українській господарській ментальності, як того підґрунтя, на який повинен орієнтуватися ринковий механізм. Разом з тим саме в рамках інституційного підходу позначається актуальність і важливість дослідження впливу культурних чинників на економічну поведінку фірм і домогосподарств, та акцентується увага на ролі культурних чинників у формуванні інституційного середовища в сенсі активізації господарської діяльності економічних суб'єктів.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. З точки зору економічної науки культуру можна визначити досить широко, як сукуп-

ність символів, інститутів і матеріальних об'єктів, що допомагають індивідам вирішувати повсякденні господарські проблеми [9, с. 60]. Або, більш акцентовано, з урахуванням проблематики запропонованої статті, економічна культура визначається як сукупність матеріальних і духовних цінностей, норм, стереотипів та елементів господарського побуту, які формують переваги людей і впливають на неформальні правила «ринкової гри». Тобто, економічна культура є специфічною ланкою між релігією і філософією, історією і географією країни – з одного боку і неформальними інститутами – з іншого.

Важливо також й те, що економічна культура впливає на вибір, який здійснюють домогосподарства у своїй трудовій і портфельній діяльності, а також фірми – у виробничій та інвестиційній поведінці [10, с. 68]. При цьому підкреслимо, що економічна культура регулює економічну поведінку суб'єктів господарської діяльності за допомогою механізму мотивації, який, певною мірою, є «ранжуванням цінностей», засвоєних людьми в процесі соціалізації, в першу чергу – господарській, на культурній основі. Додамо, що закони та неформальні правила економічної діяльності вкорінюються через матеріальну, розумову і духовну сферу існування суспільства, яка, в свою чергу, багато в чому залежить від цінностей. Цінність визначаємо, як концепт, який характеризується наступними трьома складовими: фактуальна, ментальна, мовна [11, с. 61]. У повсякденній економічній діяльності домогосподарства і фірми застосовують ці концептуальні складові, що дозволяють визначити власні реальні господарські цілі. В якості смислової мотивації цінність включає в себе мету – як приватну перспективну можливість.

Отже, культура в економічній сфері визначається як сукупність соціально-економічних цінностей і норм, які є регуляторами економічної поведінки домогосподарств, фірм, державних інституцій і, що виконує функції «соціальної пам'яті» як орієнтирів господарської поведінки. Разом з цим, зазначаємо роль і значимість інститутів у цьому процесі. Адже, за твердженням Т. Веблена, інституційний процес є поширенням у суспільстві світоглядних цінностей, які стосуються функціональних взаємовідносин, що виникають в соціумі, а також впровадженням певного порядку життєдіяльності суспільства, який складається із сукупності діючих у певний історичний час цінностей. Іншими словами цей процес може бути охарактеризований як переважа-

юча духовна позиція соціального способу життя [12, с. 201, 202].

З точки зору інституціональної теорії визначення Т. Веблена можна інтерпретувати так: під культурою у сфері економіки розуміємо сукупність інституціоналізованих способів діяльності за допомогою яких суспільства, організації та індивіди пристосовуються (адаптуються) до певних соціально-економічних умов і які складаються з поведінкових знань, умінь і навичок на основі цінностей і традицій.

У свою чергу культура, при взаємодії з менталітетом нації, формує національну економічну ментальність і економічне мислення індивідів, чим обумовлює основу індивідуальної економічної поведінки, що базується на таких сегментах:

- стереотипи споживання;
- норми і зразки взаємодії;
- організаційні форми;
- ступінь сприйняття інноваційних ідей, технологій та зарубіжного досвіду;
- ціннісно-мотиваційний ставлення до праці і багатства.

Що стосується останнього сегмента, то акцентуємо увагу на тому, що концепти і закони економічних явищ встановлені не природою, а конститутовані людьми. Економічні закони не сприймаються як щось дане згори і назавжди, а залежать від цінностей. У свою чергу цінність, як уже зазначалося – це концепт, який характеризується трьома рівнями: фактуальним, ментальним і мовним. Людина орієнтується на ці концепти, що дозволяють їй ставити перед собою певні цілі. Водночас цінності і цілі – це різні, але які функціонують лише разом, диспозиції концептів. Цінність стосовно мети є її основою і в якості смислової мотивації цінність містить у собі мету, як динамічну можливість–перспективу. Цінності опрацьовуються людиною у специфічних для неї сферах діяльності, тобто у ментальності і мові.

При цьому ще раз підкреслимо, що інститути, тобто правила, згідно яких суспільство організовує та здійснює свою діяльність, такі як формальні: конституції, кодекси, закони, так і неформальні: традиції, звичаї, норми поведінки – в значній мірі обумовлені світоглядним базисом даного соціуму.

Дослідження сутності інститутів у культурному контексті також вимагає такого уточнення – хоча пріоритети таких культурних структурних елементів як: переконання, цінності, переваги – в деякій мірі є питанням особистого вибору, в той же час, інститути є соціально виразними умов-

ними стимулами і наслідками дій. Ці стимули параметрично надаються кожній людині і, отже, створюють відповідну мотиваційну структуру.

Що ж стосується реального впливу конкретних культурних чинників на економічний розвиток, то вони такі: довіра, кооперація, готовність утриматися від опортуністичної поведінки [8, с. 38]. Даний умовивід засновується на сприйнятті того беззаперечного факту, що довіра і репутація знижує трансакційні витрати і мінімізує проблеми опортуністичної, зокрема рентоорієнтованої, поведінки і дозволяє більш ефективно розподіляти ресурси.

Зазначене актуалізується в транзитивних економіках, наприклад, в українській, коли трансформаційний перехід до нової економічної системи означає інституційний розвиток в умовах неможливості миттєвої зміни неформальних правил з одночасною необхідністю впровадження нових формальних інститутів. За таких обставин об'єктивно виникає взаємодія та взаємовплив формальних та неформальних норм поведінки, коли останні мають велику значимість щодо впливу на економічну поведінку фірм і домогосподарств. При цьому, якщо старі неформальні правила не вписуються у нові формальні, то в результаті такого конфлікту інституційна реструктуризація значно збільшує непродуктивні трансакційні витрати взаємодії економічних суб'єктів. В оптимальній ситуації формальні правила створюють позитивні стимули для підприємницького та інвестиційного процесу та ефективного використання ресурсів. Найважливішими стимулами зазначеного є: надійні та стабільні фактори специфікації прав власності, «прозорий» і демократичний процес контрактизації, неупереджена і незалежна судова система.

Підкреслимо, що культурні цінності, які співвідносяться з традиціями господарської поведінки в транзитивних країнах Східної та Центральної Європи не є однорідними [14, с. 351]. Тим не менш, вони мають деякі спільні риси, зокрема: соціум розглядається як єдине ціле з акцентом на суспільні блага і на рівність доступу до програм соціального забезпечення. Тому в суспільствах вищезгаданих країн в дореформений період переважали такі культурні цінності, як: колективізм, егалітаризм, державна (колективна) власність. У той же час капіталістична культура орієнтується на такі світоглядні орієнтири: прибуток, ризик, свобода вибору, індивідуалізм. Звідси, відмінності між культурою капіталізму і переважуючою культурою в країнах Центрально-Схід-

ної Європи та країнах колишнього Радянського Союзу напередодні і з початком трансформацій обумовлювалися тим, що остання не перебувала в узгодженості з формальними інститутами капіталізму. Саме цим і пояснюється надмірні трансакційні витрати економічної діяльності господарських суб'єктів, які мали місце в сфері контролю та забезпечення виконання нових формальних правил в економічній діяльності. В цілому треба визнати, що в більшості випадків конфлікт між інститутами капіталізму і переважними культурними цінностями в постсоціалістичних країнах, обумовлювався специфічними трансакційними витратами, які притаманні саме перехідному процесу в трансформаційних економіках.

З урахуванням «ефекту колії» в соціально-економічному минулому України у складі Російської імперії та Радянського Союзу виділимо такі традиційні цінності, які вплинули на досліджуваний культурно-інституціональний конфлікт трансформаційного періоду [15, с. 47].

По-перше, це державно-громадські цінності. На нашу думку, Україна у складі Російської та Австро-Угорської імперій, у той час не мала можливості мати ані правової держави, ані громадянського суспільства, що вплинуло на такі ціннісні орієнтири майбутніх громадян Радянської України як: егалітаризм, патерналістсько-апеляційне ставлення до влади в сфері господарської діяльності, зрівняльно-утриманські стереотипи, орієнтири на обов'язок держави (підприємства) щодо забезпечення кожного працюючого незалежно від його продуктивного вкладу.

По-друге, це державно-комуністичні цінності, які зумовлювалися тотальним контролем держави за суб'єктами економічної діяльності, переконанням громадян у необхідності опіки влади у сфері забезпечення їхніх потреб, негативним ставленням індивідів до приватної власності і превалюванням колективної економічної діяльності.

По-третє, це ринкові цінності. З урахуванням генезису трансформаційних процесів у пострадянських країнах та інституціоналізації тіньового сектора маємо як негативні, так і позитивні світоглядні чинники. До позитивних відносимо наступні: підприємливість, ініціативність, схильність до ризику, раціональна господарська поведінка, спрямована на отримання прибутку, вміння здійснювати доцільний вибір і реалізувати ринкові трансакції з контрагентами, навички використання локальної інформації при аналізі

ринків. Щодо негативних, виділяємо, зокрема, такі світоглядні орієнтири: споживацький (нерідко – гедоністичний) тип поведінки в економічній діяльності та побуті, недостатній рівень етичної ринкової свідомості, дегуманізація ринкових і майнових відносин між індивідами, сприйняття як «неминучого ринкового зла» корумпованість владних структур і криміналізацію суспільства.

Відзначимо, що будь-яке економічне співтовариство не здатне формуватися і відтворюватися, якщо воно не ґрунтується на фундаментальних цінностях, які поділяє суспільством. Одночасно такий соціум не може ефективно функціонувати у сфері господарської діяльності, якщо переважна більшість його членів не вірять у те, що політико-економічна еліта не керується загальноприйнятими в передових країнах глобальної економіки світоглядними цінностями. Зазначене зумовлює необхідність сприйняття і втілення в економічну діяльність таких культурно-інституційних складових, як справедливість і довіра, які є базовими елементами всякої політико-економічної легітимності [16, с. 22].

Дійсно, що в рамках демократичного суспільства є культурні фактори, які покращують якість адаптацій до позитивних економічних трансформацій і які одночасно впливають на характеристики, що пов'язують з економічним зростанням. На підставі цього, соціальні групи, які сповідують дані культурні цінності, будуть збільшувати свою відносну кількість у популяції до тих пір, поки вони не стануть здатними змінювати траєкторію економіки [17, с. 44]. При цьому необхідно враховувати ту культурну особливість, що переконання і переваги сприймаються не тільки від батьків, а й від інших людей: однолітків, вчителів, політичних лідерів, представників культурного бомонду. Звідси найкращим є використання в пропонованому аналізі еволюційних моделей економічного зростання, які передбачають наявність у суспільстві такого культурного чинника, як світоглядна цінність (переконання), або – одиниця вибору «мема», коли вибір здійснюється на основі соціального навчання [13, с. 39].

За таких обставин культурний сегмент завоюється не тільки від батьків, а модифікується подібно технологічним інноваціям або способам передачі інформації в глобальній інтернет-мережі і, звідси, видозмінюється персоніфікація осіб, які мають значущий культурний вплив на інших людей. Зазначене підкреслює той факт, що саме від правлячої еліти значущим чином залежить загальний напрям змін в економіці і,

власне, оптимальні політичні рішення визначають економічний успіх [18, с. 86]. Саме ефективність і компетентність державного управління є пріоритетною сферою в економічному розвитку, адже помилки в цій сфері призводять до вагомих соціально-економічних провалів. Даний висновок підтверджує Ж. Сапір, який з точки зору інституційного аналізу, виділяє три рівні культури в економіці: теоретичну (складається з набору аксіом пануючого напрямку економічної думки); культуру осіб, що ухвалюють рішення (яка більшою чи меншою мірою впливає з їхнього знання економіки або власного досвіду); економічна свідомість всього населення. Отже, культура в економіці безпосередньо пов'язана з загальною культурою, з розвитком людини в цілому і багато в чому визначається нею. При цьому враховуємо, що представники різних сегментів соціуму є носіями різних культур, які відрізняються один від одного світоглядом, цінностями, навичками і перевагами [19, с. 169].

У свою чергу, зміни, які відбулися останнім часом в соціально-політичних, економічних і технологічних сферах зумовили суттєві зрушення в культурних основах сучасного глобального світу. Швидше за все, це сталося тому, що кожна культура являє стратегію адаптації її народу. У довгостроковій перспективі такі стратегії, як правило, є реакцією на перетворення економічного, технологічного і політичного характеру і не можуть довготривалий час залишатися незмінними. При цьому, хоча зміни у сфері культури є реакцією на зміни у зазначених сферах, саме вони формують останню. Нинішня культурна динаміка змінює річище розвитку суспільства, в результаті чого економічне зростання перестає виступати в якості домінуючого соціального орієнтира, а значення економічних критеріїв, як стандарту раціональної поведінки, знижується. Хоча на ранніх етапах індустріалізації економічні чинники відігравали настільки важливу роль, що певною мірою виявилася можливість інтерпретації суспільства і культури в цілому на основі моделей економічного детермінізму. Але сьогодні неповноцінність ігнорування культурних факторів економічних моделей стає все більш очевидною. В католицьких країнах, від Латинської Америки до Польщі, церква відіграє дуже важливу роль. В ісламському світі фундаменталізм став тим політичним чинником, який не в змозі ігнорувати ані Схід, ані Захід. Регіон Східної Азії, де поширене конфуціанство і який з об'єктивних умов господарства належить до найбільш проблемних

регіонів світу, з огляду на економічну динаміку нині перевершує всі інші частини планети. Тобто без урахування культурних чинників пояснити окреслені явища є неможливим.

Не зайве також мати на увазі, що культурні зміни в значній мірі відображають соціалізацію стійких звичок і поглядів. Усталившись, ці орієнтації мають значний запас стійкості і здатні самостійно впливати на економіку протягом тривалого часу навіть після подій, завдяки яким вони сформувалися. Тому в довгостроковій перспективі взаємозв'язок між економікою і культурними чинниками визначається як комплексний, коли існує беззаперечний емпіричний зв'язок між економічним розвитком та демократично-культурними факторами, коли раціональний вибір і панівна світоглядна культура виступають не як антиподи, а як взаємодоповнюючі структурні елементи інституційного каркасу [20, с. 16–19].

В цілому, з урахуванням інституційних трансформацій, культура змінюється досить повільно. Але іноді бувають випадки, коли культурні зміни відбуваються порівняно швидко внаслідок неможливості протидії правлячій еліті або потужного екзогенного шоку, який кидає виклик існуючим культурним цінностям. Прикладом можуть служити ті зміни, які відбулися в світоглядних орієнтирах українських громадян після розпаду Радянського Союзу і трансформації економіки України від адміністративно-командної до ринкової.

Хоча найбільш ключові, засвоєні в ранньому віці, культурні фактори, що впливають на господарську поведінку, надалі піддаються змінам порівняно незначно. Це пояснюється тим, що, по-перше: для зміни ключових елементів світоглядної системи суспільства необхідно здійснити одночасний масовий і потужний вплив, як у соціально-економічній, так і в ідеологічній сфері; і, по-друге: сокровенні цінності людини є індивідуально значимими, що породжує неусвідомлений страх втрати впевненості в собі.

Як правило, культурна селекція здійснюється за допомогою певних розпізнавальних стандартів, які змушують людей робити саме даний культурний вибір, а не інший. Тип змін в оцінках і їх рівень домагань залежить від технологічних параметрів передачі культурних цінностей, культурних та інституційних структур, які функціонують у суспільстві. При цьому культурний вибір є інтроспективним, коли культурна цінність, навіть найважливіша, передбачає сприйняття та інших цінностей і надає новим культурним еле-

ментам можливості для конкуренції на ринках ідей і цінностей.

В цілому існують, принаймні, три автономних механізми, які пояснюють вплив культурних та інституційних чинників на економічне зростання [13, с. 169].

Перший. Культурні переконання є ключовими для стимулювання кооперації, а, звідси, ринкового обміну. Одночасно довіра є основоположним інструментом зниження трансакційних витрат і впливає на обмін шляхом «механізму економічного зростання за Смітом» [21, с. 4]. У свою чергу, лояльність у взаємодіях з контрагентами також пов'язана з довірою в сенсі мінімізації проблеми «принципал–агент», яка значною мірою ґрунтується на ефекті Данлінга-Крюгера, коли в цілому менш компетентні люди мають більш високу думку про свої здібності, ніж це властиво людям компетентним.

Другий. Індивідуальні чесноти розглядаються як моральні чинники для досягнення економічного успіху, а саме: ощадливість – пов'язана з накопиченням капіталу; працьовитість – визначає витрати праці і ефективність зусиль; помірність – впливає на продуктивність; милосердя – допомагає уникнути побоювань ризику. Очевидно, що в реальній господарській практиці, жодне з перерахованих достоїнств не є стовідсотковою гарантією економічного зростання, але, очевидно, існує безпосередній зв'язок між зазначеними обставинами і прикладами реальної економічної діяльності.

Третій. Має відношення до розуміння економічними суб'єктами навколишнього фізичного світу та природних закономірностей, а також його використання у власних інтересах, що є значущою частиною культури суспільства в цілому. Без сумніву, економічний прогрес багато в чому визначається технологічною креативністю індивідів, на яку, в свою чергу, суттєво впливають культурні передумови.

Загальновідомо, що вирішальним фактором економічного зростання є підвищення продуктивності праці, яке досягається внаслідок підвищення кваліфікації трудових ресурсів, вдосконалення організаційного менеджменту і виробництва, впровадження технологічних інновацій. Однак, бажання інвестувати саме в ці сегменти економічної системи залежить від стимулів, які мають фірми і домогосподарства, а також інституційного середовища, яке надає економічним суб'єктам сигнали щодо ефективних способів використання ресурсів, активів і часу в

умовах заданих мотивів. Якщо правила «ринкової гри» спрямовують бізнес і владу до рентоорієнтованої поведінки, то інвестиційний діапазон звужується, зникають можливості для удосконалень в сегментах навчання трудових ресурсів, технологій та менеджменту, що, зрозуміло, гальмує темпи економічного зростання.

Висновки. Отже, успішність або невдачі економічного розвитку країни необхідно пояснювати з урахуванням таких факторів як: соціально-економічні інститути та культурні чинники, а також особливості державної політики. Країни, де відсутня чітка специфікація прав власності, простежується надмірне бюрократичне адміністрування підприємницької діяльності, не реалізовується відповідальна монетарна та грошово-кредитна політика, не здатні досягти стабільного економічного зростання. При цьому також необхідно визнати, що підставою еконо-

мічного розвитку є культурні фактори, які прямо і значимо впливають на «правила ринкової гри», визначають характер взаємодії суб'єктів економічної діяльності та мотивують їх поведінку в сфері використання ресурсів та активів. Одночасно при дослідженні економічної діяльності на особливу увагу заслуговують такі культурні фактори як: довіра, кооперація, історичне підґрунтя політичного розвитку країни. Останнє має центральне значення щодо можливостей обмеження влади в її прагненнях до опортуністичної і рентоорієнтованої поведінки. І на завершення, підкреслимо, що культурні фактори безпосередньо пов'язані з можливостями інституційної системи до генерації, заохоченню і поширенню наукових і технологічних інновацій, що в кінцевому підсумку забезпечує ефективний економічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Лебедева Н. Менталитет и экономические успехи нации / Н. Лебедева // Психологический журнал высшей школы экономики. — 2008. — № 2. — С. 19–24.

2. Норт Д. Понимание процесса институциональных изменений / Д. Норт. — М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.

3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: пер. с нем. / М. Вебер. — Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. — 350 с.

4. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. — М.: Наука, 1994. — 443 с.

5. Зиммель Г. Философия денег (фрагмент). Теория общества: сборник: пер. с нем., англ. / Г. Зиммель. — М.: КАНОН-пресс-Ц, 1999. — 416 с.

6. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем / Т. Парсонс // Американская социологическая мысль. — М.: Издательство МГУ, 1994 (1951). — С. 448–464.

7. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: пер. с англ. / Дж. Ходжсон. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

8. Шварц Ш. Культурные ценности ориентации: природа и следствие национальных различий / Ш. Шварц // Психология. Журнал

Высшей школы экономики. — 2008. — Т. 5, № 2. — С. 37–67.

9. Олейник А. Культура власти как элемент экономической культуры / А. Олейник // Международная научная конференция «Экономическая культура современного капитализма». Санкт-Петербург: Smolny, 2012. — 83 с.

10. 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. — 83 с.

11. Узлов Ю. Менталитет как институциональный фактор развития экономики / Ю. Узлов // Общество: политика, экономика, право. — 2011. — № 3. — С. 60–66.

12. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: Издательство «Прогресс», 1986. — 368 с.

13. Mokyr J. Culture, Institutions and Modern Growth / Mokyr J. // Understanding Institutions and Development Economics: the Legacy and Work of Douglass C. North. — St. Louis: Tel Aviv University, 2010. — 46 p.

14. Pejovich S. Understanding the Transaction Costs of Transition: it's the culture, Stupid / S. Pejovich // The Review of Austrian Economics. — 2003. — № 16: 4. — P. 347–361.

15. Кузьминов Я. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации / Я. Кузьминов // Вопросы экономики. — 1992. — № 3. — С. 44–57.
16. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Касте, О. Фавро // Экономическая социология. — 2008. — № 3. — С. 17–24.
17. Clark G. A Farewell to Arms: a Brief Economic History / G. Clark. — New Jersey: Princeton University Press, 2007. — 433 p.
18. Богомолов О. Роль неэкономических сфер в модернизации экономики / О. Т. Богомолов // Развитие и экономика. — 2011. — № 1. — С. 84–90.
19. 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. 166–184.
20. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. — Princeton : Princeton University Press, 1990. — 484 p.
21. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. — М. : ООО «Издательство АТС», 2004. — 730 с.