

## Інституційне середовище підприємницької діяльності у площині економічної культури

У статті приділено увагу підприємництву як економічному суб'єкту у процесі еволюції ринкових відносин та появі вільного індивідуума. Зауважено, що інституалізація поділу праці є наслідком передачі суб'єктних функцій індивіда певним соціальним стратам та суб'єктам господарювання. Підкреслено, що соціальні аспекти підприємництва звужують межі його суб'єктності, оскільки зовнішнє середовище господарської діяльності накладає суттєві обмеження на свободу ухвалення рішень. Поведінка підприємця формує і впливає на норми і обмеження господарської діяльності, що створює підстави для її інституалізації.

На основі «економічних взаємодій» виокремлено три рівні економічної культури та з'ясовано місце культури підприємництва в економічній культурі. Зауважено, що економічній культурі підприємництва найбільш відповідає економічна культура менеджерів і керівників організацій, яка поширюється на значну частину людей, що делегували їм свої права в ухваленні рішень. Наведені відмінності між підприємництвом і менеджментом щодо стратегічної орієнтації та організаційної структури підприємницької діяльності. Підприємництво організаційно зорієнтоване на використання горизонтальних неформальних зв'язків, що передбачає узгодження дій незалежних учасників процесу.

Норми політичної культури суттєво впливають на встановлення правових норм господарської діяльності і є сполучною ланкою між неформальними обмеженнями і формальними правилами в економіці. Інституція підприємництва втілює інноваційну господарську культуру, забезпечує інноваційний тип економічного зростання, сприяє конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** інституціоналізм; інституційне середовище; підприємницька діяльність; підприємницька культура; економічна культура; підприємництво.

**Актуальність теми.** Підприємницька діяльність важливий чинник забезпечення стійкості економічної системи та економічного зростання, тому не дивно, що в сучасних економічних дослідженнях підприємництво аналізують у найрізноманітніших теоретичних і прикладних аспектах. Такі дослідження проведені переважно в межах традиційної неокласичної парадигми у достатній кількості і зосереджені переважно на локальних аспектах функціонування підприємництва та підприємницької діяльності в національній економіці. Незважаючи на те, що підприємництво є важливим елементом інституційної структури економіки, його ще не досліджено у контексті парадигми сучасного інституціоналізму. Зважаючи на сказане вище, вплив інституції підприємництва та культури підприємницької діяльності на трансформаційні перетворення у національній економіці потребує ґрунтовних досліджень, а пропонована стаття може розглядатися як один із перших кроків на такому шляху.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спирається автор.** В основу аналізу покладено класичні праці таких видатних економістів: лауреата Нобелівської премії Д.Норта [4], Й.Шумпетера [7], Дж.М. Ходжсона [6], Г.Стевенсона та В.Сальмана [8].

Серед сучасних українських ґрунтовних досліджень підприємницької діяльності у межах інституціональної парадигми виокремлюється праця Р.Пустовійта «Інституціональне середовище підприємництва у трансформаційній економіці» [5]. Дослідження побудоване на парадигмі неоінституціоналізму і зосереджене в основному на факторах, що перешкоджають розвитку бізнес-середовища у трансформаційній економіці, зокрема автор звертає увагу на неузгодженість формальних та неформальних інститутів під час проведення трансформаційних перетворень. Зосередившись переважно на проблемі трансакційних витрат, автор залишив поза увагою суттєвий вплив на підприємництво культури підприємницької діяльності. Своїм дослідженням спробуємо заповнити прогалини у наукових підходах до вивчення інституціонального середовища підприємницької діяльності.

**Метою статті** є виконане в межах сучасного інституціонального аналізу дослідження впливу економічної культури на формування інституційного середовища підприємницької діяльності в умовах трансформаційних зрушень в економіці.

**Викладення основного матеріалу.** На наш погляд, щоб зрозуміти підприємництво як інституцію передусім слід зрозуміти його природу як економічного суб'єкта. З одного боку, підприємництво є інструментом пізнання дійсності, формою її відображення, а з другого, його можна розглядати як

результат його ж еволюції. Розвиток ринкових відносин сприяв перетворенню господарства в економіку, а особисто залежного індивіда у вільного індивіда. У Нові часи економічне життя набуло рис рівноправної сфери життєдіяльності суспільства. Підприємництво тісно переплітається з появою у суспільному житті вільного індивідуума, який є результатом занепаду особистісної феодальної залежності, та формуванням такого типу приватної власності, об'єктом якої є багатство створене працею. З огляду на сказане вище, підприємництво доцільно аналізувати як еволюційну ланку ланцюга «індивід – підприємництво – підприємство – фірма».

У Нові часи вирішення господарських проблем поступово зміщується у сфери діяльності, що безпосередньо не пов'язані з матеріальним виробництвом. Інституалізація поділу праці є наслідком передачі *суб'єктних функцій* індивіда певним соціальним стратам та суб'єктам господарювання.

В економічній теорії індивід досліджувався переважно у площині інтересів чи мотивації господарської діяльності, його поведінки та ухвалення ним господарських рішень. Такий підхід виправдовує себе, коли йдеться про результати господарської діяльності чи проблему економічного вибору. Натомість дослідження підприємництва як історичного економічного суб'єкту вимагає залучення методологічного арсеналу і комплексної уваги соціальних наук. Проте слід зауважити, що *соціальні аспекти підприємництва* звужують межі його *суб'єктності*, оскільки зовнішнє середовище господарської діяльності накладає суттєві обмеження на свободу ухвалення рішень, їх доцільність та обумовленість.

Проте парадоксальність ситуації у тому, що саме в економіці створюються передумови для реалізації активності та свободи індивідів. Зокрема, в неокласичній доктрині парадоксальним чином поєднано методологічний індивідуалізм, який передбачає незалежність ухвалення рішень, та концепцію «невидимої руки» ринку, яка суттєво обмежує свободу вибору. Якщо у Адама Сміта, фірма-підприємство є активним суб'єктом ринкового середовища саме у підприємницькому розумінні, то у Альфреда Маршалла з'являється специфічна риса фірми – «підприємницькі здібності як ресурс виробництва». Наявність очікувань у довгостроковому періоді А.Маршалла засвідчує відсутність свободи вибору у тих, хто вирішує, оскільки вони намагаються їх адаптувати до мінливості ринку. Таким чином поведінка підприємця *формує і впливає на норми і обмеження господарської діяльності*, що створює підстави для її інституалізації. Право власника фірми на кінцевий результат втілено у *функції прийняття ризиків*, а право менеджерів-підприємців – у *функції управління* [1, с. 74].

У Йозефа Шумпетера монополія більш нагадує новий суб'єкт господарювання, а не модель ринку недосконалої конкуренції; а монопольний прибуток є джерелом інвестицій, що безумовно суперечить концепції підприємницької свободи індивідуального вибору. Він досліджує свободу індивідуального вибору у контексті «*підприємницької фірми*», яка створює конкурентне інноваційне середовище, що обов'язково має відтворюватися у ринковій економіці. Шумпетер Й. наголошував також про важливість господарсько-політичного середовища для підприємницької діяльності, оскільки воно суттєво впливає на її мотивацію [7, с. 82–100].

Спробуємо з'ясувати *місце культури підприємництва в економічній культурі*. 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 і 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 її. Ходжсон Дж. зауважує, 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» [6, 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 ухвалюють рішення на рівні організацій;
- 3) теоретична економічна культура [3, с. 61].

На першому рівні знання як елемент культури не суттєво впливають 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 вирішують за себе (або свою сім'ю), 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 в ухваленні рішень. Саме до другого рівня, але зі 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 атмосфери. 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 [8].

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

Проблема культури підприємницької діяльності сьогодні є однією з широко обговорюваних у середовищі бізнесу. Різні наукові школи вкладають свій зміст у це поняття. Мета, що окреслює орієнтири та успіх підприємництва, умови її досягнення, обов'язково має враховувати *інституційне середовище* підприємницької діяльності. Підприємництво є соціальною інституцією, а тому має враховувати не тільки власні інтереси, але й інтереси суспільства в цілому.

На відміну від традиційної неокласики, інституціоналізм розглядає економічну культуру складовим елементом економічної системи, а тому дослідження конкурентної ринкової системи передбачає дослідження також її культурних складових. Підприємництво у цій системі розглядається не як звичайна сума особистостей, а як певна структура, де індивіди структуровані за чітко окресленими етичними і культурними атрибутами:

1) соціальна відповідальність підприємців за добробут і зайнятість населення, що втілена у товарах і послугах;

2) дотримання та повага до встановлених законом норм та обмежень;

3) дотримання підписаних договорів та укладених угод у бізнесі;

4) відмова від протиправної діяльності;

5) повага до навколишнього середовища.

Для практичної реалізації підприємцями названих принципів держава має забезпечити відносно стійке *інституційне середовище*, сприятливе для підприємницької діяльності. Ціннісно-нормативний підхід у дослідженні економічної культури дає нам підставу розглядати культуру як провісницю права, тобто з'ясувати походження правових норм, які разом із неофіційними обмеженнями впливають на господарську поведінку людини. У цьому контексті доречним і зрозумілим є запропоноване Д.Нортом 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. Виокремимо 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, які формують «узаконений порядок» (legal order), тобто встановлюють формальні правила у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи, гарантом дотримання яких виступає держава.

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, орієнтованість на нововведення. Таку культуру може забезпечити *інституція підприємництва*, яка, проникаючи у всі сфери суспільства, сприятиме зростанню питомої ваги підприємницьких мотивацій та конкурентоспроможності національної економіки.

Проблемою моральної поведінки підприємця в умовах ринкової економіки є конкуренція. Підприємець, взявши на себе певні зобов'язання і намагаючись їх дотримуватися, значною мірою залежить від рівня розвитку підприємницької культури. 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'ясується в результаті конкуренції інституцій (метаконкуренції). Слід враховувати, що інституції, як правило, створюють змішаний вплив, який стимулює підприємців не тільки до виробництва, але й до отримання «псевдоренти». Якщо рівень підприємницької культури перебуває на низькому рівні, то підприємці, що намагаються дотримуватися встановлених «правил гри»,

можуть опинитися у невідгідному конкурентному становищі. Щоб уникнути подібної ситуації держава має оберігати підприємця від недобросовісної конкуренції шляхом створення рівних умов для підприємницької діяльності. Це досягається:

- 1) чітким визначенням розміру відшкодування за причинену моральну і матеріальну шкоду;
- 2) створенням таких умов, які б стимулювали підприємців працювати на суспільне благо;
- 3) прозорим і чітким окресленням моральних норм підприємницької діяльності [5].

Отже, інституціям належить сформувати таку структуру для обміну, яка б чітко враховувала 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 будь-якої країни сформована під дією попередньої економічної політики держави та спонтанного еволюційного відбору найефективніших інститутів. Трансформаційні економіки характеризуються високим рівнем трансакційних витрат, що спонукає підприємців до використання неправових методів поведінки, а моральні фактори можуть їх або збільшувати, або зменшувати. Україна сьогодні не має впорядкованої і стійкої інституційної структури, адекватного механізму ринкової координації. Отже, використовувати методи державного регулювання прямої і непрямой дії для підтримки підприємництва слід обережно, враховуючи загальноприйняті норми поведінки у сфері бізнесу.

Інституційна структура економіки України містить не тільки інституції ринкового порядку, а тому різні типи економічної координації конфліктують між собою. Зокрема, значно перешкоджають впровадженню ринкових інституцій застарілі норми підприємницької діяльності:

- 1) безвідповідальність стосовно контрагентів;
- 2) орієнтація на короткостроковий результат, на протидію довгостроковим інноваційним планам;
- 3) домінування підприємництва побудованого на сімейних і товариських стосунках;
- 4) перерозподіл власності результатів діяльності за межами правових норм тощо.

Слід згадати і про надмірну опіку з боку держави формотворчих інституційних процесів, що 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. Зауважимо, що інституції можуть бути неефективними через високий рівень витрат на трансформацію застарілих інституційних структур.

З огляду на сказане вище, держава має забезпечити для підприємництва обов'язкові для виконання правила (формальні норми поведінки), що передбачають моральні суспільні орієнтири та соціальні очікування. Для підприємців такі зобов'язання не мають бути нейтральними щодо економічної конкуренції, що дозволить їх практично впроваджувати в господарську практику та мінімізує їх негативні наслідки.

До специфічних рис економічної культури української нації належать: індивідуалізм, антиобщинність, прагнення до економічної самостійності, домінування приватних інтересів над суспільними, антиавторитаризм, антиетатизм [2, с. 79]. Риси економічної ментальності українців значно пом'якшують інерційність пострадянських інституційних структур у євроінтеграційних прагненнях України. Названі риси економічної культури українців слід обов'язково враховувати під час формування культури підприємницької діяльності.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Імплементация інституції підприємництва до економічної системи має передбачати аналіз внутрішніх механізмів її функціонування та взаємодії між суб'єктами системи. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності має відбуватися з паралельним моніторингом ефективності впровадження інституційних змін. Але, зауважимо, що ефективність, особливо у трансформаційний період, не завжди може бути визначальним параметром для функціонування підприємництва. Зміни у діяльності інституцій часто відбуваються під впливом зміни цінностей, які обумовлюють їхнє існування, або вони самі стають несумісними з іншими цінностями та інституціями, та зовсім не через міркування ефективності.

В умовах трансформаційних перетворень підприємницька діяльність має бути зорієнтована на мінімізацію негативного впливу на здоров'я людей та навколишнє середовище, навіть під час виконання норм і правил встановлених державою. Щоб не погіршити наявні соціальні стандарти підприємці мають відмовитися від використання переваг асиметричної інформації.

Інституційне середовище підприємницької діяльності (культура підприємництва) має бути сформовано на принципах: субсидарності (регулює стосунки між підприємцями та общиною), солідарності (соціальне забезпечення), соціальної свідомості підприємців та поваги до права власності.

При імплементации культури підприємницької діяльності в економічну систему України слід враховувати риси української економічної культури, в основу якої слід зарахувати не тільки традиційно економічний успіх, але й служіння суспільним ідеалам, неперервність традицій, гармонійність соціально-культурних зв'язків та якість життя.

**Список використаної літератури:**

1. Булганина С.Н. Природа и структура экономических субъектов : монография / С.Н. Булганина. – Оренбург : ГОУ ВПО ОГУ, 2003. – 340 с.
2. Гайдай Т. Роль неформальных институций в экономической транзитологии / Т.Гайдай // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – Вип. 31–2 (117). – С. 75–80.
3. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442 с.
4. Норт Дуглас Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Дуглас ; пер. з англ. І.Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Пустовіт Р.Ф. Институціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці : монографія / Р.Ф. Пустовіт. – Черкаси : Брама, 2006. – 372 с.
6. Ходжсон Дж.М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж.М. Ходжсон // Terra economicus : сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века – М. : Наука-Спектр, 2008. – 672 с.
7. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / А.Й. Шумпетер ; пер. з англ. В.Старка. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.
8. Howard H. Stevenson Importance of EntrcprusMp in Economic Development / H.Stevenson Howard, A.Sahlman William ; D.Robert Histrich ed. // EntrcprncursIrip, Inn aprncurstip and Veniurc Capital: The Foundations of Economic Renaissance. – Lexington : Lexington Books (Mass.), 1986. – P. 18–25.

**References:**

1. Bulganina, S.N. (2003), *Priroda i struktura ekonomicheskikh sub'ektov*, monografija, GOU VPO OGU, Orenburg, 340 p.
2. Gajdaj, T. (2007), «Rol' neformal'nykh institutsii v ekonomicheskoi tranzitologii», *Naukovi praci DonNTU*, Serija *ekonomichna*, Donec'k, Issue 31–2 (117), pp. 75–80.
3. Kuz'minov, Ya.I., Bendukidze, K.A. and Yudkevich, M.M. (2006), *Kurs institutsional'noi ekonomiki: instituty, seti, transaktsionnye izderzhki, kontrakty*, uchebnik dlya studentov, Izd. dom GU VShE, Moskva, 442 p.
4. Nort, Dglas (2000), *Instytucii', instytucijna zmina ta funkcionuvannja ekonomiky*, translated by Dzyby, I., Osnovy, Kyiv, 198 p.
5. Pustovijt, R.F. (2006), *Instytucional'ne seredovyshhe pidpryjemnyctva v transformacijnij ekonomici*, monografija, Brama, Cherkasy, 372 p.
6. Khodzhsn, Dzh.M. (2008), «Skrytye mekhanizmy ubezhdeniya: instituty i individy v ekonomicheskoi teorii», *Terra economicus*, sbornik statei rossiiskikh i zarubezhnykh ekonomistov nachala XXI veka, Nauka-Spektr, Moskva, 672 p.
7. Shumpeter, Jozef A. (2011), *Teorija ekonomichnogo rozvytku. Doslidzhennja prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnogo cyklu*, translated by Starka, V., Vydavnychyj dim «Kyjevo-Mogylyans'ka akademija», Kyiv, 242 p.
8. Stevenson, H.H. and Sahlman, W.A. (1986), «Importance of EntrcprusMp in Economic Development», *EntrcprncursIrip, Inn aprncurstip and Veniurc Capital: The Foundations of Economic Renaissance*, in Histrich, D.Robert (ed.), Lexington Books (Mass.), Lexington, pp. 18–25.

**Ущановський Юрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент Державного університету «Житомирська політехніка».

Наукові інтереси:

- методологічні аспекти інституційного аналізу економічних систем;
- проблеми історії та теорії економічної думки України.

<https://orcid.org/0000-0001-8760-4410>.

E-mail: ushch@i.ua.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2020.