

4. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. – М.: Экономика, 2003. – 604 с.

5. Гуткин Л.С. Человечество на рубеже веков: Показатели социально-экономического

развития стран мира. – М.: Логос, 2003. – 216 с.

Статья поступила в редакцию 31.12.2006

**Ю.М. ПЕТРУШЕНКО**, *к.е.н., доцент*,  
*Сумський державний університет*

**ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ НАСЕЛЕННЯ  
НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКІВ**

Більшість вчених не ставлять під сумнів прийняту в соціальних дослідженнях гіпотезу, відповідно до якої господарські відносини впливають на ідеї та світогляд людей, однак набагато менше говориться про те, що зворотне теж правильно – різні аспекти культури формують господарські інститути і процеси. На думку Амітаї Етціоні, засновника Товариства з розвитку соціоекономіки (SASE), цей напрямок наукових досліджень є багатообіцяючим з точки зору пояснення багатьох «білих плям» у механізмі функціонування сучасної ринкової економіки [1].

Господарські процеси завжди мають певну “культурну” складову. На думку Марка Грановеттера, визнаного лідера в галузі нової економічної соціології, економічна поведінка «укорінена в мережах міжособистісних стосунків» [2]. Відомий соціолог культури Пол Дімаджіо вважає, що існують й інші види укоріненості, і насамперед укоріненість економічних дій в культурі, тобто культурна укоріненість. На думку Дімаджіо, культура впливає на господарські процеси за допомогою “вірувань та ідеологій, переконань, що визнаються більшістю, або формальних систем правил” [3]. Один з теоретиків соціальної ринкової економіки В.Ойкен писав, що «господарська практика завжди сильно залежить від раси населення, що проживає на даній території, рівня його освіти, традицій та переконань...взагалі від історичного фону» [4].

Для успішного становлення ринкової економіки важливими є гармонізація процесу розвитку її екстернальних атрибутів (законодавства, інфраструктури і т.д.) і формування ринкових знань і навичок щодо її функціонування, тобто ринкової культури, у населення. Відомий економіст Ф. фон Хайек у своїх роботах неодноразово стверджував, що для ефективно організації ринку ключове значення має інституціональна інфраструктура [5, 6]. Чим меншою є різниця між екстернальними та ін-

тернальними складовими розвитку будь-якого ринку, тим ефективніше буде він працювати.

На думку багатьох дослідників, важливим недоліком трансформаційних реформ в Україні, особливо на початкових етапах, була їх недостатня інституціональна направленість. Обраний напрямок розвитку на системну трансформацію базувався на загально визнаній zasadі функціонування вільного ринку, а саме: більш швидке підвищення матеріального рівня життя в умовах ринкової економіки у порівнянні з економічною системою, заснованою на принципах центрального планування. Перехідна економіка відповідно до поширених постулатів щодо переваг ринкового механізму апріорно наділялась більш високою продуктивністю, ніж економіка радянського типу.

Але з погляду інституціональної теорії це припущення справедливо вважається помилковим. Ставка на ринкові регулятори виявилась передчасною, оскільки вони ще не сформувались. Дієздатність і ефективність економічної системи значно знизилася на початку трансформаційного процесу, що відразу позначилось на реальній продуктивності перехідних економічних систем (значне скорочення ВВП), при цьому їхня потенційна продуктивність оцінювалась набагато вище. Для пояснення цього Т. Еггертссон і Д. Норт використовують поняття „технічної” та „структурної” межі виробничих можливостей. Якщо технічна межа виробництва залежить від рівня знань у суспільстві та забезпеченості ресурсами, то структурна межа визначається наявними організаційними формами, які, в свою чергу, знову ж таки залежать від існуючої системи прав власності та політичної організації суспільства. У зв’язку із цим Т.Еггертссон навіть ототожнює інституції з „фільтром, що існує між наявними капітальними ресурсами і випуском товарів та послуг” [7].

З цього погляду слід стримано оцінювати

© Ю.М. Петрушенко, 2007

перспективи економічного зростання для країн, які зволікають з інституціональною перебудовою економіки і суспільства. У країнах, що досягли визначних успіхів в економічній трансформації (Польща, Чехія, Угорщина, Словенія, прибалтійські країни), швидко проведені екстернальні інституціональні реформи стимулювали таку саму швидку зміну інтернальних норм і способів поведінки. Натомість в інших східноєвропейських країнах, до яких належить і Україна, інституційні перетворення значно ускладнились у зв'язку з такими нехарактерними для правової держави явищами, як тінізація і криміналізація економіки, уникнення оподаткування, виникнення впливових монопольних об'єднань, корупція, свавілля владних структур, порушення демократії та прав людини тощо. Це призвело до помітного відставання цих країн як в економічному, так і в соціальному розвитку.

Метою даної статті є обґрунтування думки про те, що ефективність ринкового механізму безпосередньо залежить від відповідності його екстернальних та інтернальних інституцій. Економічна культура населення є однією з тих інституцій, без урахування впливу якої неможливо розробити та реалізувати ефективну державну політику, направлену на регулювання будь-якого ринку.

Зрозуміло, що методи дослідження впливу національної економічної культури на ринкову ефективність і його результати будуть відрізнятися залежно від типу конкретного ринку і ринкового товару, тому дана стаття може розглядатися тільки як вступ до подальших більш системних досліджень. Об'єктом даного дослідження був обраний фондовий ринок України, оскільки саме у сфері фінансових ринків вплив ендогенних інституцій є найбільш відчутним.

Ситуацію, в якій зараз знаходиться фондовий ринок України, можна охарактеризувати як інституційну пастку (термін В.М.Полтеровича [8]), оскільки він не виконує своїх функцій саме у зв'язку з невідповідністю інтернальних та екстернальних інституцій.

Згідно з Т.М.Литвиненко, урахування феномену економічної культури суспільства у процесі реформування економіки необхідне для розуміння специфічності умов кожної країни і відмови від чужого досвіду без належної адаптації [9]. Усвідомлення значення економічної культури в цілому і культури фондового ринку зокрема може призвести до поживлення діяльності підприємств шляхом більшої зацікавленості в роботі на фондовому ринку.

Популярною галуззю фінансових дослі-

джень наприкінці ХХ ст. стали «фінанси поведінки» (*behavioural finance*), що пов'язують соціокультурні характеристики інвесторів з процесом прийняття інвестиційних рішень.

За допомогою цього напрямку наукових досліджень вдалося пояснити масштабні розбіжності в структурі власності, ролі держави, обсязі і структурі фінансових ринків, що властиві сучасним індустріальним економікам.

На думку російського вченого Я. Міркіна, який одним з перших на пострадянському просторі почав аналізувати вплив соціокультурних факторів на фінансові відносини, «непорівнянність фінансових ринків в різних країнах не можна пояснити інакше, ніж різницею в економічній поведінці населення, що базується, у свою чергу, на національному характері, релігії, традиціях» [10]. Досліджуючи вплив традиційних цінностей населення на структуру власності в країні, роль та обсяги фондового ринку, він виділив декілька основних моделей фондових ринків (англосаксонська, ісламська, німецька і японська), які коротко можна охарактеризувати наступним чином.

*Англосаксонська модель ринку цінних паперів.* Роздрібних інвесторів, вихованих в англосаксонській традиції, або, як її ще називають, традиції «протестантського капіталізму», відрізняє більш виразна схильність до ризику, вищій економічний індивідуалізм, менша підконтрольність державі і великим компаніям.

У класичній роботі Макса Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму» [11] вказується на кращі результати, що досягаються протестантами в порівнянні з католиками в діловій і фінансовій сферах (протестанти домінували в бізнесі США до 60-х років ХХ ст.). М. Вебером виділяються риси протестантизму, що формують активне, орієнтоване на прибуток фінансове мислення: виражений індивідуалізм, заборона на розтрату часу, обов'язок інтенсивної праці, опора на середній клас, заощадження і збільшення матеріальних благ як життєвий обов'язок.

Індивід зобов'язаний докладати всіх зусиль для виконання своїх щоденних, у тому числі професійних, обов'язків, і в цьому зв'язку заробляння грошей у рамках, встановлених законом, діяльність, орієнтована на одержання прибутку, «є результатом і вираженням його чесноти й уміння слідувати своєму покликанию», стає основою тієї протестантської етики, що виражена відомою фразою протестанта Бенджаміна Франкліна – «час є гроші». США та Канада, будучи країнами емігрантів, приймали найбільш ризикованих, здатних самостійно дія-

ти людей, що через покоління повинно відбиватися в традиціях, психології і ринковому потенціалі населення.

*Ісламська модель.* Ісламська традиція виявляє себе у формі фінансового ринку, заснованої на дотриманні заборони ісламу на стягування відсотка. Ісламські фінансові інститути не можуть стягувати заздалегідь установлений відсоток, ведуть операції у формі часток участі, здачі майна, купленого банком для клієнта, в оренду (орендна плата не заборонена), придбання майна і перепродаж його банком клієнтові за виплати з надбавкою, що враховує плату за ризик.

Замість процентних депозитних рахунків використовуються ощадні й інвестиційні рахунки, виплати за якими заздалегідь не фіксовані і відбуваються на засадах поділу прибутків з банком. Результати для ринку цінних паперів – відсутність ринку облігацій. Інший наслідок – спрощена структура фінансового ринку, депресивний стан ринку цінних паперів (при переважному розвитку ринку акцій), відсутність достатнього припливу зовнішніх фінансових ресурсів (ісламські ринки є більш закритими), перевага великих фамільних інвесторів в акціонерному капіталі в якості пакетів, що контролюють діяльність компаній. Відповідно, у рамках ісламських фінансів (з урахуванням ієрархічності, що властива ісламському суспільству) важко очікувати виникнення масового роздрібного інвестора на ринку цінних паперів, що приймає високі ризики, орієнтованого на масштабні і ліквідні фондові ринки, для якого б індивідуалізм у прийнятті фінансових рішень був би значущою цінністю.

*Японська модель.* До особливостей японської моделі економічного поведінки населення можна віднести:

а) прагнення до ієрархічності, традиція вірності особам, що перебувають на більш високих щаблях влади (у державі або бізнесі); обмежена трудова мобільність (система довічного найму, що у післявоєнні роки стала однією з характерних рис японської економіки);

б) готовність бути опікуваним;

в) віддання виконавчим керівництвом компаній переваги інтересам персоналу над інтересами акціонерів («корпорація – співтовариство», «корпорація – родина», збереження зайнятості й оплати праці за рахунок зменшення дивідендів, значні соціальні виплати, використання системи оплати праці, у якій її розміри гарантовано зростають з віком працівника), що контрастує з підходом, прийнятим в англосаксонській моделі (орієнтація на зростання кур-

сової вартості акцій, прибутку, що розподіляються серед акціонерів за рахунок зменшення заробітної плати працівників);

г) виражений колективізм, підпорядкування більш суспільному, ніж індивідуальному, схильність до самообмежень; усвідомлення особливого цивілізаційного значення і місії Японії у світі, висока норма заощаджень населення і практицизм як риса японського характеру.

Як наслідок, фінансовий ринок у цілому носить борговий характер, роздрібний попит на акції – жорстко обмежений, при тому, що через обставини (масовий розподіл акцій серед роздрібних інвесторів відразу після другої світової війни) сегмент роздрібних акцій мав протягом десятиліть істотні частки ринку, які з часом зменшувались.

*Німецька модель.* Незважаючи на різницю в релігійних традиціях, багато істотних рис роблять моделі економічної поведінки населення Японії і Німеччини схожими. Зокрема, це:

а) практицизм, прихильність ієрархічності, менша, ніж в англосаксонській моделі, трудова мобільність, прагнення до соціальної захищеності, менша, ніж в англосаксонській моделі, схильність до ризику, висока норма заощаджень населення;

б) віддання виконавчим керівництвом компаній переваги інтересам персоналу над інтересами акціонерів; істотно менша, ніж в англосаксонській практиці, орієнтація менеджменту компаній на зростання курсової вартості акцій на ринку, на високі дивіденди.

Як наслідок, частка акцій у структурі фінансового ринку повинна бути незначна, роздрібний попит на акції різко обмежений, у фінансовій сфері населення повинно віддавати перевагу інвестиціям, пов'язаним з малим ризиком, – традиційні банківські продукти (наприклад, депозити), фінансові інструменти з гарантованими виплатами (наприклад, облігації), страхові поліси.

Німецьке населення найбільш схильне до традиційних банківських продуктів, з меншим ступенем ризику (приклад – банківські депозити), у той час як венчурне – дуже ризиковане – фінансування в акції молодих компаній високих технологій є одним з найбільш цікавих фінансових рішень для інвесторів з США.

**Традиційні цінності населення і розвиток фондового ринку України.** Приведений вище аналіз, що демонструє вплив традиційних цінностей населення на структуру провідних ринків цінних паперів у світі, дає розуміння того, що без аналізу моделі економічної культури

українського населення неможливий прогноз майбутнього, що очікує фондовий ринок в Україні.

Безумовно, цей аналіз вимагає зусиль багатьох дослідників, і не тільки економістів, але і фахівців у сфері соціології, культури, історії, психології, релігії. Ми не будемо розглядати характеристику українського менталітету, історії зародження і становленню якого присвячено багато культурологічних праць, а зупинимось лише на деяких висновках щодо впливу на нього подій останнього сторіччя.

Величезні людські втрати в останні 100 років (війни, голодомор), кілька хвиль еміграції (залишає країну найбільш активна, здатна приймати найвищі ризики частина населення), придушення ініціативи і розпорошення національних сил у радянський період призвели до ослаблення людського потенціалу країни, до звуження тієї частки активних і кваліфікованих людей, яким властиві приватна ініціатива і конкурентність.

До того ж результату призвели величезне одержавлення економіки і соціальної сфери, розквіт корупції, концепція «турботи держави про людей», відсутність бази для економічної і, як наслідок, особистої самостійності (неможливість приватної власності на землю, на нерухомість і основні засоби; обмеженість особистих доходів і фінансових ресурсів, що могли б знаходитись у власності; втрата родинами накопиченого майна, що відбувалася майже в кожному поколінні; обмеження мобільності трудових ресурсів). Як наслідок – прагнення до соціальної опіки, залежність від держави.

У підсумку, населення в цілому у середньому може приймати тільки низькі рівні ризику, істотною мірою сподівається на державу у вирішенні своїх проблем, приватна ініціатива ослаблена. Економічна самостійність і свобода є меншою цінністю, ніж стабільність, хоча б і на більш низькому рівні споживання. Українська економіка продовжує носити в основному неінноваційний і витратний характер. Інша причина – низька якість управління державою, постійна зміна влади і її економічного курсу, не ефективний макроекономічний менеджмент, його неспроможність забезпечити економічне зростання навіть у роки самостійності.

Внаслідок наведених причин, досить слушною є думка І.В.Шкодіню щодо пріоритетності розвитку ринку боргових цінних паперів в Україні [10], оскільки саме цей ринок відповідає структурі власності, що склалася в Україні, та економічній поведінці українців. До того ж економіка України уже має певний позитив-

ний історичний досвід функціонування боргових цінних паперів в період НЕПу.

Виходячи з цього положення нами було обґрунтовано висновок про те, що ринок корпоративних облигацій може стати потужним джерелом запозичення інвестицій у реальний сектор української економіки, тому сприяння його розвитку повинно стати одним із основних пріоритетів державної політики на фондовому ринку [11]. Пожвавлення цього сегменту українського фондового ринку підтвердило на практиці цей висновок, на сьогодні корпоративні облигації є одними з найбільш прозорих та ліквідних фінансових інструментів.

На нашу думку, фондовий ринок України в найближчому майбутньому буде функціонувати насамперед як борговий ринок (в короткостроковому періоді ближче до «японської», а в довгостроковому – ближче до «німецької» моделі), на якому операції з акціями матимуть підлегле значення. Ринок акцій в основному буде функціонувати як ринок прав контролю.

В цілому ж дослідження впливу економічної поведінки населення на діяльність фондових ринків показує ефективність даного підходу з точки зору пояснення глибинних проблем ринкової діяльності і знаходження можливих шляхів їх вирішення. Такий підхід до аналізу проблем функціонування та розвитку будь-якого ринку в Україні можна вважати актуальним і перспективним, оскільки, на нашу думку, неефективність використаних в Україні західних рецептів реформування економіки багато в чому пояснюється саме недостатнім врахуванням особливостей національної економічної культури.

### Література.

1. Etzioni A. Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, N.Y.: M.E.Sharp, 1991.
2. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness, American Journal of Sociology (November 1985)/ Vol. 91. P. 481-510.
3. DiMaggio P. Culture and Economy // N.Spelmer, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 27-57.
4. Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
5. F. von Haiek. The Theory of Capital, Chi. – 1942. – 269 с.
6. F. von Haiek. Studies and Philosophy, Politics and Economics, Chi. – 1967. – 52 с.
7. Eggertsson T. Economic Behavior and

Institutions. – Cambridge, 1990.

8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35, № 2. – С. 3-20.

9. Литвиненко Т.М. Економічна культура фондового ринку – запорука успішного реформування економіки // Фінанси України. – 2000. – №2. – С. 50-53.

10. Миркин Я. Традиционные ценности населения и фондовый рынок // Рынок ценных бумаг. – 2000. – №7. – С. 33-36.

11. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н.Давыдова; Предисл. П.П.Гайденко. – М.: Прогресс, – 1990. – 808 с. – (Социологич.

мысль Запада). – С. 44-271.

12. Шкодін І.В. Формування національної моделі фондового ринку в перехідній економіці інверсійного типу // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.01.01 – економічна теорія. ХНУ ім. В.Н.Каразіна, Харків, 2001.

13. Петрушенко Ю.М. Випуск корпоративних облігацій як ефективний механізм залучення коштів підприємствами // Вісник Сумського державного університету. – Серія «Економіка». – 2005. – №2(74). – С. 180-187.

Статья поступила в редакцию 03.01.2007

**Г.П. СКЛЯР, к.е.н., доцент,**

*Полтавський університет споживчої кооперації України*

### **ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

У кожній економічній системі є декілька форм власності на засоби виробництва. Важливою серед них є колективна (групова) власність, в тому числі кооперативна власність. Найбільш репрезентативною формою кооперації в Україні є споживча кооперація, забезпеченню соціально-економічної стійкості якої сприяють відносини власності. Тому аналіз економічних умов і протиріч розвитку відносин власності в споживчій кооперації є актуальною науковою і практичною проблемою.

В останніх наукових дослідженнях відносин власності звертається увага на її сумісно-розділену природу, що відмічає А.А.Гриценко [6] і чому присвячена монографія Г.В. Задорожного [9]. Певна увага приділяється власності кооперативів з позицій теорії асоційованої соціальної творчості в роботі О.В. Бузгаліна і А.І. Колганова [3]. Ряд проблем трансформації і реформування відносин власності в споживчій кооперації в перехідній економіці досліджені в дисертаціях І.А. Артеменко [1] і О.О. Юрманової [15]. Разом з тим в зазначених роботах не вивчалися сумісно-розділені відносини приватної і кооперативної власності, соціокультурні складові вказаних відносин. Культурологічні корені кооперативного руху привертають увагу індійського автора М. Мадане [11], що відповідає нашій позиції стосовно необхідності врахування культурологічних особливостей сумісно-розділених відносин економічного розвитку споживчої кооперації [14].

Мета статті – проаналізувати сумісно-розділені відносини власності та їх соціокультурні особливості, визначити місце приватної власності в розвитку відносин власності у сфері споживчої кооперації України в умовах перехідної економіки.

Споживча кооперація, що виникла у ХІХ столітті у Великій Британії, є іманентно властивою ринковій економіці. Кооперація є, в першу чергу, феноменом західноєвропейської культури, побудованої на християнських засадах. У християнстві, яке звільнило господарську працю, в якому народилася нова її мотивація, що несе на собі риси поєднання зречення і прийняття світу в етиці господарського аскетизму. Поєднання цих протилежностей дало найбільшу енергію праці як духовно-господарській силі, що затвердила фундамент європейської культури [4, с. 245]. М.С. Грушевський вважав український народ одним з народів західної культури найбільш багатих орієнтальними впливами [7, с. 141], серед яких слід виділити вплив православ'я (східного християнства). На наш погляд, у християнському постулаті троїстості закладено принцип сумісно-розділених відносин. За словами С.М. Булгакова, “єдине троїсте в способі свого існування і множинне єдине природою свого ества” [5, с. 418]. На відміну від протестантської і католицької традицій православ'я розглядає приватну власність

© Г.П. Скляр, 2007