

М.А. ЙОХНА, к.т.н., професор, зав. кафедрою менеджменту,
проректор по науково-педагогічній роботі та міжнародним зв'язкам,
Хмельницький національний університет

МЕНТАЛЬНІ МОДЕЛІ ДІЙНОСТІ І ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

Побудова цивілізованої ринкової економіки в Україні зіткнулася з проблемами, зумовленими невідповідністю задекларованих правил економічної поведінки, притаманних ринковим відносинам, тим реаліям економічного життя, які сформувалися в країні внаслідок відсутності обґрунтованої стратегії перехідного періоду, хаотичних і часто суперечливих кроків у напрямі створення ринкових інститутів. Результатом цього стало формування середовища господарювання, у якому держава втратила здатність ефективно і цілеспрямовано регулювати економічні процеси, а ринкові регулятивні механізми запрацювали швидше на користь так званих «зацікавлених груп», (передусім представників істеблішменту і великого капіталу), що актуалізувало проблему боротьби за владу як засобу позаконкурентного збільшення доступу до ресурсів та зловживання економічною владою і послужило основою поступової олігархізації економіки. За цих умов про конкуренцію як основний чинник економічної динаміки говорити доволі складно, хоча саме цей постулат ринкової економіки послужив найвагомим аргументом для економічних реформ на терені колишнього СРСР.

Такий перебіг трансформаційних процесів, який розпочався задля руйнування планово-адміністративної і побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, фактично призвів до побудови економіки кланово-олігархічної. Тобто, можна констатувати, що інституціалізація цивілізованої ринкової економіки, яка формує мотиви і стимули економічної і політичної діяльності з урахуванням інтересів суспільства, в Україні не відбулася.

Про інституційну природу багатьох проблем, які виникають у ході розвитку соціально-економічних систем, говорять нині багато науковців, які звертають увагу на те, що формування ефективної моделі управління, яка б забезпечувала економічне зростання країн перехідної економіки, має відбуватися з врахуванням особливостей інституційного середовища, сформованого у процесі історичного розвитку національних економік. Як справедливо зазначав лауреат Нобелівської премії Д. Норт, навіряд чи хто запоречуватиме, що інституції

впливають на функціонування економік. Характеризуючи інституції як «правила гри в суспільстві, або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище, ... структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного» [1, с.11], він підкреслював, що врахування їх впливу на людську поведінку особливо важливо при здійсненні трансформаційних змін, у ході яких правила гри змінюються. Нові правила, подані у вигляді законів та нормативних актів, часто не сприймаються членами соціуму, оскільки суперечать сформованим раніше стереотипам мислення і усталеним практикам поведінки. І це спричиняє прихований опір їх прийняттю на рівні ментальності даного соціуму, роблячи неефективними ті інструменти й методи управління, які були запозичені з іншого національно-історичного середовища.

Проте питання, пов'язані із мотиваційними можливостями ментальних моделей дійсності, які формуються у різних інституційних середовищах недостатньо дослідженими залишаються. Більшою мірою ці моделі досліджуються з погляду завдань соціології (Р. Сенге [2], М. Смульсон [3], Р. Грановська [4] та ін.). Водночас робляться спроби показати їх зв'язок із економічним прогресом (наприклад, у С. Ліндсі [5], який навів результати досліджень впливу типології ментальних моделей південноамериканських країн на розвиток цих країн). Однак очевидний науковий інтерес викликають і питання, пов'язані із мотиваційними можливостями ментальних моделей, які сформувалися в Україні, що і робить актуальним дане дослідження.

Метою даної статті є дослідження зв'язку між ментальними моделями дійсності, які формуються у певному національно-історичному середовищі, і економічною поведінкою членів відповідного соціуму. Розуміння такого зв'язку дало б змогу коригувати механізм інфорсменту у соціально-економічних системах, вдосконалюючи його інструменти як на макро-, так і на мікрорівні і спрямовуючи розвиток цих систем з урахуванням інтересів усього суспільства.

© М.А. Йохна, 2011

Для вирішення цього завдання передусім доцільно звернутись до природи інституцій і показати місце ментальних моделей дійсності у загальній їх сукупності. Відтак – з'ясувати їх роль у забезпеченні ефективності управління соціально-економічними системами та визначити можливості підвищення цієї ефективності на основі урахування особливостей ментальних моделей дійсності і притаманних їм мотивуючих функцій.

Аналіз існуючих у науковій літературі трактувань показав, що по мірі розвитку інституціональної економічної теорії бачення сут-

ності інституцій доповнювалось новими нюансами. Так, У. Гамільтон говорив про них як про «способи нав'язування певної моделі поведінки, що накладається на діяльність людини». О. Уільямсон зазначав, що це «основні політичні, соціальні і правові норми, що є загальною базою для дій економічних агентів у сфері виробництва, обміну і споживання». Сучасні науковці вказують, що інституції структурують суспільне життя (С. Кірдіна) і можуть виступати «соціальними технологіями (В.Вольчик) (табл.1).

Таблиця 1

Трактування сутності інституцій різними науковцями

Автори	Трактування категорії «інституція»
А. Богданов [6, с.158]	Система взаємопов'язаних індивідуально-психічних форм, які сприяють суспільно корисним трудовим діям
Т.Веблен [7, с.72-73]	Сукупність стійких звичок мислення, притаманних великій спільності людей; ...особливі способи існування суспільства, які утворюють специфічну систему суспільних відносин"[3].
У. Гамільтон [8]	Нав'язування певної моделі поведінки, що накладається на діяльність людини
Дж. Коммонс[9]	Коллективна дія з контролю, лібералізації і розширення індивідуальної дії
О. Вільямсон [10]	Основні політичні, соціальні і правові норми, що є базою для виробництва, обміну і споживання
Д.Норт [1, с.11]	Правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище. ... вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального і економічного”
С. Кірдіна [11, с. 89]	Стійкі, такі, що постійно відтворюються, соціальні, правові, економічні та інші відносини, які...структурують суспільне життя
В. Вольчик [12]	Інституції... можуть бути названі соціальними технологіями
А. Гриценко [13, с.55]	Це обмеження, але розгорнуте в систему правил, норм, процедур, законів, організацій, установ і т.д. і згорнуте потім в одне поняття
О.Белокрилова і М. Скорєєв [14, с. 79]	Це сукупність ролей і статусів, призначена для задоволення певної потреби

Аналіз наведених у табл. 1, а також інших визначень дав змогу побачити, що об'єднуючою для всіх, нібито різнорідних речей, явищ і процесів, які називають інституціями, є їх інформаційна сутність. Тому інститу-

ції автором у попередній роботі було трактовано як «циркулюючу у суспільстві спадкову інформацію, яка утворює інституційний цикл» [11]. Там же вказувалось, що кожній фазі інституційного циклу відповідає певний фазовий

стан інституції, якими можуть бути:

– норми і правила (формальні та неформальні, прості та комплексні) – як інформація у чистому вигляді;

– ментальні моделі та стереотипи, стійкі звички мислення – як інформація, що засвоєна людьми і набула форми знань;

– колективні дії, відносини та матеріальні системи (організація, ринок, галузь, фінансово-кредитна система тощо) – як об'єктивована інформація.

Згідно даного інституційного циклу, стереотипи мислення і типові ментальні моделі є другим фазовим станом інституцій. Ментальні моделі трактуються соціологами як «глибоко вкорінені переконання, узагальнення чи навіть картини та образи, що впливають на те, як ми розуміємо світ і як ми діємо» [? С. 8]. З їх допомогою члени соціуму систематизують і оцінюють інформацію про дійсність, будують прогнози на майбутнє та приймають рішення щодо дій та вчинків.

Вони формуються у свідомості великих мас людей на основі:

1) фундаментальних норм і цінностей, прийнятих у суспільстві норм і правил (викристалізований тисячоліттями досвід успіхів і невдач, як індивідуальних, так і суспільних);

2) зворотного зв'язку, інформації про успіхи і невдачі у соціальних відносинах та господарській практиці у близькому для індивідів оточенні (і їх зв'язок із розумовими здібностями, освітою, професійним досвідом, соціальними навичками);

3) сліпого копіювання, тобто вибору за принципом – вважати і діяти так як всі, оскільки інше може призвести до гірших наслідків.

Отже, ментальні моделі дійсності можна розглядати як специфічний фазовий стан інституційної інформації, у який вона переходить при сприйнятті її людьми і перетворенні у специфічні знання. Вони значною мірою визначають інтереси, потреби, мотиви діяльності і цілі людей, а також впливають на вибір способів досягнення цих цілей. Серед них можна виділити світоглядні і робочі. Світоглядні формуються в першу чергу під впливом фундаментальних морально-етичних норм та цінностей, які складаються у суспільстві історично і привносяться релігіями та ідеологіями. Робочі – будуються передусім на основі узагальнення власного і суспільного досвіду життєдіяльності, перш за все інформації про типові способи

досягнення успіху і найрозповсюдженіші причини невдач. Якщо світоглядні моделі є досить інертними, то робочі можуть коригуватися і змінюватися в процесі зворотного зв'язку з урахуванням результатів діяльності.

Ментальні моделі значною мірою зумовлюють стереотипні рішення і дії, в т.ч. і колективні, а зрештою – і усталені форми суспільного та економічного буття. Ці форми та дії, в свою чергу, є джерелом інформації, яка безпосередньо або опосередковано через спеціально створені інформаційні структури формує і коригує ті ж самі стереотипи мислення і ментальні моделі. Особливо швидких темпів цей процес набуває у сучасних умовах, коли лавиноподібно зростає обсяг інформації. Якщо у біологічну субстанцію людини генетична інформація вкладається лише раз і лише батьками, то свідомість і ментальні моделі людини інформацією заповнюються безліччю людей і постійно.

Істотну роль у цьому процесі відіграють інформаційні посередники – ті, хто збирає, обробляє, систематизує, осмислює, трансформує, свідомо чи несвідомо спотворює, трактує, коментує інституційну чи не інституційну інформацію і доносить її до аудиторій. Багато із них беруть безпосередню участь у реалізації соціальних технологій, спроектованих під певні політичні замовлення.

Таким чином, ментальні моделі дійсності – це відображення у людській свідомості теперішньої та минулої реальності. Так, Р. Грановська тлумачить ментальну модель як «психічний конструкт, в якому сконцентровані накопичені людиною і систематизовані на даний момент уявлення про світ і себе... Вона інтегрує людину як особистість і служить їй універсальним персональним інструментом, який є незамінним при орієнтації і розв'язуванні всіх життєвих задач [5, с 401]. Крім чисто критеріальної функції, ментальні моделі виконують ще одну – не менш важливу. Вони є ідеальними конструкціями, моделями, за якими організовується навколоособистісний простір. Як вірно зазначає М. Смульсон, «наші індивідуальні або групові ментальні моделі (результат суб'єктивного відображення та інтерпретації власного досвіду або досвіду групи, популяції, суспільства) конструюють (конституують) наш світ [3].

Матеріалізація ментальних моделей дійсності породжує особливі ідеально-матеріальні системи, які виникають та функціонують за своїми принципами та закономірностями. Формуючись у тому чи іншому історичному та інституційному контексті, деякі з них можуть

стати тими ментальними конструкціями, відповідно до яких вибудовуються економічні відносини і створюються економічні організації. І саме інституційна основа суспільства дуже суттєво впливає на масштаби і досконалість навколоособистісної просторово-темпоральної системи та її адаптивну ефективність.

Виходячи із наведених вище міркувань, можна пояснити особливості економічної поведінки підприємця. Його можна розглядати як особу, що конструює, організовує і контролює свій навколо особистісний простір з метою збільшення його алокативної і адаптивної ефективності і зрештою – вартості. У цьому просторі він є головною, центральною фігурою. Хоча цей простір значною мірою створюється за власними раціональними планами і є матеріалізацією унікальної ментальної моделі автора, він разом з тим є більш чи менш типовою комбінацією і адаптацією стандартних для даного суспільства технологічних, організаційних, економічних, інституційних і т.п. блоків.

Від міри типовості чи унікальності конструкції залежить типовість чи унікальність попиту підприємця на ресурси та пропозиції ним товарів. Ці конструкції наперед визначають рішення підприємців, які впливають на рівень відносних цін. З одного боку, типовість – це пристосування до пропозиції традиційного асортименту і вибір на користь низьких витрат на придбання елементів конструкції, та її побудову; з іншого, не типовість – це більші витрати, ризики, але і додаткові шанси для відкриття нових можливостей, та одержання більших прибутків.

Типовість соціальних структур має подвійну природу. Вона обумовлюється поперше тим, що дані структури свідомо будуються за типовими моделями (ментальними, інформаційними), по-друге тим, що самоорганізаційні процеси мають певні закономірності, які рано чи пізно приводять системи, складені з різних наборів типових елементів, до схожого, подібного стану.

Це може впливати на співвідношення тих витрат, які Р. Коуз назвав трансакційними при обґрунтуванні розміру економічної організації. Оскільки лідерські та професійні здібності людини визначають її навколоособистісний простір, то вони безпосередньо впливають на конфігурацію та розмір цього простору, а також організації, якщо вони є його частиною. В кінцевому підсумку це впливає на співвідношення граничних витрат на координацію всередині фірми і трансакційних витрат.

Очевидно, що формування і трансформація ментальних моделей дійсності, притаманних економічним і політичним агентам, відбувається під впливом зворотних зв'язків (передусім негативних), які мають місце у соціоекономічній системі. Якщо моделі неадекватні, то неадекватними будуть і реакції на зміни у системі і середовищі. Тоді агент чи організація не зможе належним чином адаптуватися до нових умов, чим поставить себе у скрутне становище чи навіть під загрозу зникнення. Неадекватні моделі дійсності людей, що приймають управлінські рішення, зумовлюють низьку адаптивну ефективність системи, якою вони керують, та незначний потенціал її перспективного існування.

Проблема стає ще гострішою при переході до контурів зворотних зв'язків у системі упереджувальних реакцій (які необхідні при стратегічному плануванні розвитку соціально-економічних систем). Тут необхідність мати адекватні моделі дійсності зумовлюється ще й потребою моделювати майбутнє, прогнозувати і планувати можливі сценарії розвитку подій та вірогідні наслідки, оскільки ментальні моделі і зворотні зв'язки є елементами відтворювального циклу соціоекономічних систем. Свідома і спланована інституційна зміна – це за своєю суттю і є упереджувальна реакція, або упереджувальні дії, спрямовані на створення у майбутньому сприятливих умов для існування таких систем, це є акт підвищення потенціалу її перспективного існування.

Якщо виходити з розуміння сутності ментальних моделей дійсності як ідеально-матеріальних систем, то можна стверджувати, що проблема вибору, про яку говорить Д. Норт, стає проблемою залежності не лише від суб'єктивного вирішення, але і від властивостей, особливостей, масштабів, рівня інтегрованості і т.п. ідеально-матеріальних систем, які, зважаючи на їх природу, можуть лише частково підпорядковуватися і контролюватися економічними агентами. Вибір за таких умов значною мірою здійснюється з урахуванням логіки функціонування та цілей існування цих систем. Тобто, економічна поведінка члена певного соціуму формується не лише з позицій голого раціоналізму, а й з урахуванням ментальних моделей дійсності. Тим самим можна говорити, що економічна поведінка людини є **інституційно-раціональна**.

Аргументація на користь даного твердження може бути наступною. В суспільстві, складеному лише із раціональних та корисли-

вих homo economicus, витрати на боротьбу з опортуністичною діяльністю були б настільки великими, що про ефективність системи господарських відносин годі було б і говорити. Для нормального функціонування економіки в цілому і ринку зокрема потрібно, щоб економічна людина згадані вище якості поєднувала із толерантністю, повагою до прав, інтересів та власності інших, почуттям відповідальності, пунктуальністю і навіть альтруїзмом. Інакше порушення набудуть таких масштабів, з якими не зможе впоратися жодна правова система, особливо, якщо сама вона складатиметься з таких же егоїстичних і корисливих індивідів. При чому, всі ці обмежуючі і стримуючі якості мають засвоюватися не через раціональне усвідомлення людиною вигідності їх для себе, а внаслідок некритичного сприйняття традицій, усталених звичок, рутинних практик, морально-етичних норм. Як переконливо доводить Ф. Хайек, розумові здібності окремих людей є далеко не достатніми для раціонального обґрунтування більшості норм і правил, які регламентують суспільну організацію та економічну співпрацю. Норми ділової та трудової етики не є продуктом раціонального конструювання, – вони результат суспільної еволюції. В кращому випадку, критичний раціональний аналіз і осмислення можуть допомогти запозичити і з більшою чи меншою користю пристосувати до власних умов ті норми та інституційні схеми, які довели свою позитивну системотворчу здатність в інших суспільствах.

Слід зазначити, що традиційні морально-етичні норми і цінності, закладені у ментальних моделях дійсності, є доволі дієвою силою, яка обмежує опортуністичну поведінку членів соціуму. Однак, у суспільствах, де мораль з тих чи інших причин належним чином не спонукає до самообмеження егоїстичних мотивів активності, виконання цих формальних правил не стає поширеною нормою поведінки. За таких умов, забезпеченню дотримання вимог законів будуть перешкоджати непомірно великі витрати на захист прав власності, примушування, покарання, контроль за виконанням контрактів тощо. Ціна боротьби з опортунізмом виявляється доступною лише для тих суспільств, де у значній частині людей через їх прихильність до певних морально-етичних норм і цінностей, егоїстичні мотиви поведінки виявляються хоч деякою мірою заблокованими чи нейтралізованими. Стимування таких мотивів послаблює реакцію на відповідні їм стимули і, як наслідок, пригнічує активність опор-

туністичних дій. А якщо до того ж ще й уряд докладає зусиль для усунення із економічного середовища негативних стимулів, то обмеження опортунізму і налагодження ефективного еквівалентного обміну може стати реальною справою.

Звідси можна зробити висновок, що відмінності у функціонуванні економік Західних країн і України, обумовлені не стільки відмінностями у раціональному мисленні, скільки відмінностями у діях, викликаних неусвідомленими мотивами, породженими впливом базових морально-етичних цінностей, закладених у ментальних моделях. Характерним для українського суспільства є те, що воно поділене на великі групи людей, ментальні моделі дійсності яких істотно різняться. Найпомітніші лінії розподілу за цією ознакою проходять між сходом і заходом, містом і селом, молоддю і старшим поколінням, їх існування зумовлене різними ідеологіями, джерелами інформації, культурно-історичними традиціями. Причому – це не різноманітність, що збагачує систему, а різноманітність, що часто унеможливорює не лише ефективну взаємодію, але і елементарне взаєморозуміння. До того ж, спотворені тоталітарним режимом обставини та комуністична ідеологія сформували такі ментальні моделі в нашому суспільстві, які аж ніяк не допомагають адекватно відображати і оцінювати сьогодишню дійсність. Більше того, ці моделі об'єктивуючись, самі спотворюють цю дійсність.

У нас історично склалася модель сприйняття, у якій цілком легітимним є нерівноправність керівника і підлеглого, влади і простого загалу. Це спадщина не таких уже і далеких феодальних та кріпосницьких часів, яка збагатилася за комуністичної диктатури, коли влада була всесильною і страшною. Сама комуністична ідеологія проголошувала нерівноправність класів. Все це глибоко укорінило у суспільну та індивідуальну свідомість уявлення, що не існує єдиних для всіх правил політичної та економічної гри. Навпаки, у ментальних моделях більшості закарбовано те, що життєвий успіх у першу чергу залежить від того, до якої соціальної групи ти потрапиш і за якими правилами тобі буде дозволено діяти. Зусилля кар'єристів та честолюбців спрямовуються не на максимізацію вигод за існуючих правил, а на проникнення у привілейовані групи, які грають за вигіднішими правилами. Вертикальна і горизонтальна диференціація таких груп і правил у нашому суспільстві досить значна. І особи, які не мають реальних шансів потрапи-

ти до привілейованих груп, часто не обтяжують себе зобов'язаннями діяти за декларованими, але фактично не функціонуючими загальними правилами, і поповнюють маргінальні групи, які живуть поза всіма писаними і неписаними законами.

Толерантність більшості населення до факту наявності різних правил для різних груп обумовлює багато проблем у відносинах влади як політичної і адміністративної, так і економічної. Остання, в наших умовах, виявляється похідною від першої і другої. Нелегітимність і незаконність економічної влади загострює проблему нееквівалентного обміну. Такий обмін є однією з найбільших перешкод на шляху розвитку розширеного ринкового порядку та самоорганізаційних процесів.

Проблеми з морально-етичними нормами в тому чи іншому суспільстві зазвичай найгостріше проявляться у владі. Якщо влада не перешкоджає, а тим більше сприяє, розповсюдженню у державі злочинних та позалегалітних способів збагачення, то це обов'язково призводить до ще більшого занепаду суспільної моралі. Зміни відносних цін (за Д. Нортон) обумовлюють зміни очікувань, мотивів економічної активності та переорієнтацію на інші способи одержання благ. Якщо люди впевнені у тривалому збереженні даної ситуації, то вони починають орієнтувати підростаюче покоління на такі лінії і способи економічної поведінки, які приносять користь сьогодні і вірогідно будуть приносити і у майбутньому. Разом з цим, певні неофіційні обмеження слабшають, а спотворена мораль відтворюється і закріплюється. Формуються контури зворотних зв'язків, які відтворюють суспільство із хибними, блокуючими можливості розвитку морально-етичними підвалинами та критеріями, мультиплікуючи відповідні ментальні моделі дійсності. Таке відтворення буде тривати до тих пір, поки владі буде вдаватися ізольовувати країну від зовнішньої конкуренції і силою та брехнею придушувати внутрішнє невдоволення.

Доцільно підкреслити, що економічний і соціальний прогрес у багатьох країнах починався саме з усвідомлення багатьма економічними агентами причин своїх життєвих та ділових невдач. Далі невдоволені організовувалися і діяли з метою усунення того, що породжувало насильство, шахрайство, нееквівалентний обмін в економічних стосунках. Якщо становище можна було виправити вкладенням ресурсів (в першу чергу фінансових) у інституційні зміни, то проблема вирішувалася еволюційним шля-

хом. Якщо ж ресурсів для цього виявлялося замало і, разом з тим, кількість невдоволених значно переважала кількість тих, кого наявна ситуація влаштовувала, то відбувалися революційні зміни.

Загалом, інституційна система має бути чутливою до зміни уявлень людей про причини невдач і можливості досягнення успіху. Вона має змінюватися з тим, щоб усувати перешкоди на шляху економічного розвитку. За відсутності чи неефективності зворотного зв'язку створюються передумови для дестабілізації і біфуркаційних сценаріїв. І для України сьогодні надзвичайно важливо, щоб ті, кому не вдалося досягти життєвого успіху, хоча б відносно правильно усвідомлювали причини своїх проблем. Це не так просто, оскільки ментальні моделі сприйняття дійсності у більшості формувалися за зовсім інших умов, під впливом утопічної комуністичної ідеології. Однак без такого усвідомлення не може сформуватися ефективний зворотний зв'язок, а без нього будуть невірні спрямовуватися зусилля на виправлення помилок. Не менш важлива проблема для прогресивного розвитку – забезпечення доступу тим, які усвідомили причини своїх проблем і помилок, до засобів їх виправлення, надання їм можливості здійснювати зміни, зокрема – інституційні.

Викладене вище ще раз підтверджує висновок інституціоналістів про те, що тип та ефективність функціонування економічної системи значною мірою залежить від інституцій, які формують стимули і впливають на мотиви економічної поведінки членів соціуму. Мотиви і стимули тісно пов'язані і взаємообумовлені. Мотиви характеризують налаштованість людини на ті чи інші дії, стимули – вказують на властиві середовищу можливості для одержання бажаного внаслідок тих чи інших дій. Економічну поведінку людини можна пояснити лише у контексті взаємодії внутрішніх мотивів, якими вона керується, і зовнішніх стимулів, на які вона орієнтується (реагує).

Формування мотивів – це закладення у людську свідомість механізмів запуску стандартних реакцій та стереотипних дій, саме тих, які мають забезпечувати успіх тепер і у майбутньому. Родина, школа, держава з раннього віку формують у людини таку структуру мотивів, яка б наперед готувала її до ефективної взаємодії саме з тією структурою стимулів, що склалася чи може скластися в майбутньому у суспільстві і економіці. Ця взаємодія має бути такою, яка б забезпечувала не лише особистий

успіх, але і відтворення соціоекономічної системи у формах та способах адаптації, які виправдали себе у минулому.

Існує залежність між видами знань та професійної майстерності з одного боку, та стимулами, які формуються інституційними обмеженнями – з іншого. У мафіозних і тіньових структурах цінуються зовсім інші знання і майстерність, ніж у фірмах, які легально розробляють новітні технології. Мотиви, що спонукають керівників організацій інвестувати у знання та майстерність залежать від стимулів, в якості яких частіше всього виступають очікувані у майбутньому доходи. Якщо інституційна структура створює кращі умови для отримання тіньових доходів, то і інвестиції будуть спрямовуватися переважно на вдосконалення відповідних знань, майстерності, способів та технологій.

За недосконалості в країні законів, правил і процедур регулювання конкурентних відносин організації, які з тих чи інших причин мають сильніші позиції у відстоюванні власних інтересів, при оцінці альтернатив свого розвитку швидше всього прийдуть до висновку про те, що найвищі доходи у майбутньому дасть ще більше підсилення цих позицій. Тому цілком логічними будуть рішення про пріоритетне інвестування у зміцнення монопольного становища. За цих умов складеться ситуація, коли потужний інвестиційний потік спрямовується на погіршення загальних умов функціонування економіки. При цьому формується контур позитивного зворотного зв'язку, що постійно підсилює негативні процеси.

Очевидно, що виходячи із стратегічних завдань динамічного розвитку соціально-економічної системи, її інституційна складова повинна створювати таку конфігурацію стимулів, за якої винагороджуються працюючі на посилення факторів економічного зростання (за Д. Нортон, це – продуктивна діяльність, зростання професійної майстерності і накопичення знань). І навпаки, не отримують очікуваної винагороди ті, хто пригнічує ці фактори і прагне одержати доходи внаслідок перерозподілу, нееквівалентного обміну, грабунку, шахрайства тощо.

Отже, викладене вище дає підстави для наступних висновків. Інституції можна визначити як циркулюючу у суспільстві спадкову інформацію. Одним із фазових станів інституційного циклу є формування стереотипів мислення та типових ментальних моделей сприйняття дійсності, які, відображаючи у людській свідо-

мості теперішню та минулу реальність, можуть стати тими ментальними конструкціями, відповідно до яких вибудовуються економічні відносини і створюються економічні організації.

Традиційні морально-етичні норми і цінності, закладені у ментальних моделях дійсності, є доволі дієвою силою, яка обмежує опортуністичну поведінку членів соціуму, заблоковуючи чи нейтралізуючи їх егоїстичні мотиви. Тому поведінка економічних агентів формується не лише з позицій голого раціоналізму, а й з урахуванням ментальних моделей дійсності, тобто, є інституційно-раціональною.

Недосконалі інституції створюють несприятливе стимулююче середовище і, як матриці, редуплікують недосконалих економічних людей з превалюючими мотивами одержувати блага способами, не сумісними з цивілізаційними нормами. Проблема ускладнюється ще й тим, що стимули, мотиви та інституції знаходяться у контурі зворотного зв'язку і взаємообумовлюють одні одних, породжуючи ментальні моделі, які не відповідають критерію суспільної корисності. Їх діалектична взаємодія утворює стійкий цикл самовідтворення, розірвати чи змінити який доволі складно.

Однак якщо не докорінні, то істотні зміни такої економічної поведінки можливі. Більше того, без таких змін не було б розвитку не тільки економіки, але і людської цивілізації загалом. Ф. Хайек на основі аналізу історичних фактів переконливо довів, що в процесі еволюційного відбору разом зі змінами засадничих морально етичних норм та правил відбувалася і зміна економічної поведінки людей.

Від поведінки, яка обумовлювалася родовою мораллю і характеризувалася налаштованістю на дії за єдиним планом, солідарність щодо своїх і ворожість щодо чужих, з часом значна частина людства перейшла до поведінки, яка визначалася морально етичними нормами “розширеного порядку”, з характерними для неї схильністю діяти за єдиними правилами і толерантністю у відношеннях зі всіма. Все це, в свою чергу, дало можливість перейти від домінування натурального господарства, самозабезпечення і відбирання, до поширення складних форм економічної співпраці у національних і міжнаціональних масштабах, заснованих на розподілі праці, спеціалізації, кооперації, складному безособовому еквівалентному обмінові тощо.

Очевидно, що перевагу у світовій конкуренції перевагу матимуть лише ті суспільства, де буде більша частка людей, система мо-

тивів яких обумовлює збалансованість реакцій – як на стимули до особистого збагачення і добробуту, так і на стимули до забезпечення загальносуспільних інтересів. І це буде закладено у відповідних ментальних моделях, які формуватимуть економічну поведінку більшості індивідів. З'ясування впливу таких моделей на вибір джерел економічного розвитку соціально-економічних систем і може стати предметом наступних досліджень.

Література

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д.Норт. Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Senge, Peter. The Fifth Discipline / Peter Senge. – New York: Doubleday, 1990.
3. Грановская Р.М. Психология веры / Р.М. Грановская. – СПб.: Речь, 2004. – 576 с.
4. Смульсон М.Л. Дослідження ментальної моделі світу засобами нарративізації / М.Л. Смульсон. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/1020/94/>
5. Ліндсі, Стейс. Культура, ментальні моделі і національний добробут / Стейс Ліндсі // *І.* – 2008. – № 53. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/lindsay.htm>.
6. Богданов А. Основные элементы исторического взгляда на природу / А. Богданов. – СПб., 1899.
7. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / T. Veblen. – N.Y.: Huebsch, 1919.
8. Hamilton W. H. The Institutional Approach to Economic Theory / Walton H. Hamilton // *American Economic Review*. – 1919. – № 9. – P.309-318.
9. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // *The American Economic Review*. – Vol. 21. – № 4. – (Dec. 1931). – P. 648-657.
10. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е.Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 472с.
11. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С. Кирдина. // *Вопросы экономики*. – 2004. – №10. – С. 89 – 98.
12. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция / В.В. Вольчик // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2003. – № 12, т. 2. – С. 55-68.
13. Грищенко А.А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология / А.А. Грищенко // *Постсоветский институционализм: монография*. – Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с. – С. 49-74.
14. Белокрылова О.С. Влияние экономических институтов на производство и накопление знаний / О.С. Белокрылова, М.М. Скорев // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2003. – № 2, т. 1. – С.76-83.
15. Йохна М.А. Про деякі підходи до визначення інституцій / М.А. Йохна // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. – Донецьк, ДонНТУ. – 2007. – Вып.31-1 (117). – С.126-131.

Статья поступила в редакцию 17.06.2011

О.М. САФРОНОВА, к.держ.упр., доцент,

Національна академія державного управління при Президентові України (м.Київ),

ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ТА ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Формування інституційного середовища сучасної ринкової економіки потребує безумовної державної участі. Значення держави в інституційному виробництві особливо зростає в умовах ринкової трансформації господарських систем, коли вона стає фактично головним агентом впливу, що має реальні і нерідко виключні можливості для проведення такого роду перетворень. Іншими словами, в умовах

трансформаційних зрушень від дії чи бездіяльності державних структур, від якості, повноти і ефективності державних інститутів залежить спрямованість господарської поведінки всіх суб'єктів економічних відносин та результативність функціонування всіх галузей і секторів національної економіки.

© О.М. Сафронова, 2011