

УДК 330.5.051

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-24-29

Малиновский Л.Ф.*Московский государственный областной университет*

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация. В статье рассматриваются современные институциональные аспекты хозяйственной деятельности. При этом роль общественных институтов учитывается как важнейшая детерминанта экономического поведения. Отмечается, что до недавних пор традиционная экономическая наука была институционально нейтральной, что придавало экономическому анализу излишнюю абстрактность и формализм. Автор обращает внимание на необходимость использования институционального подхода к анализу поведения экономических агентов и изучения национальной хозяйственной культуры, что позволит более адекватно и всесторонне исследовать экономические процессы и на микроуровне и в масштабах национальной экономики.

Ключевые слова: общественный институт, институциональные нормы, национальная ментальность, максимизирующее поведение.

L. Malinowski*Moscow State Regional University*

NATIONAL ECONOMIC MENTALITY AS AN INSTITUTION

Abstract. The article examines the current institutional aspects of economic activity taking into consideration the role of public institutions as the most important marker of economic behavior. It is noted that so far the traditional economics has been institutionally neutral, which made economic analysis excessively abstract and formal. The author argues for the need of using the institutional approach to the analysis of economic agents' behavior and the study of national economic culture. This will allow of studying economic processes more adequately and comprehensively both at micro and national economy level.

Keywords: public institution, formal rules, national mentality, maximizing behavior.

Сегодня все большую актуальность и практическую значимость приобретает привлечение концепции «институтов» для анализа мотивов экономической деятельности и объяснения принятия решений хозяйствующими субъектами. Институциональный подход к исследованию

экономических процессов убедительно показывает преимущества использования институтов как экономической категории, имеющих поведенческое значение. В самом общем виде институты структурно представляют собой совокупность формальных правил, неформальных норм и механизмов, обеспечивающих их выполнение. По

определению лауреата Нобелевской премии по экономике Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, снижающие неопределенность и структурирующие повторяющиеся взаимодействия между индивидами [3, с. 47–54]. Известно, что институтам присущи координационный и распределительный эффекты, что предопределяет их поведенческое значение и оказывает влияние на экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности.

Не углубляясь в теорию институтов, стоит обратить внимание на неформальные нормы, влияющие на принятие решений экономическими агентами, более того – эти нормы напрямую влияют на все стороны жизнедеятельности людей и способствуют институционализации или отторжению вновь принимаемых формальных правил. Подобное обстоятельство напрямую определяет эффективность или неэффективность хозяйственной деятельности, в частности, той или иной экономической системы в целом. Понимание неформальных институтов как обычаев, традиций, нравов, духовности, ментальности и т.п. (т.е. нормы, складывающейся на протяжении длительного исторического периода общественного развития), приводит к выводам сформулированным Т. Вебленом, об устойчивом привычном «образе мысли и действий», руководствуясь которым живут люди [1, с. 24–37].

Таким образом, очевидно влияние привычного «образа мысли и действий» на экономическое поведение и решения хозяйствующих субъектов, что в конечном итоге определяет эффективность и благосостояние

последних. История человечества демонстрирует множество примеров неравномерного развития различных государств и обществ, а фундаментальный труд Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» доказывает решающее влияние институтов и институциональной среды на эффективность экономических систем в целом и экономической деятельности в частности [3, с. 47–49]. С этой точки зрения актуальным становится изучение вопросов, связанных с национальной экономической ментальностью, которая зависит от предшествующего исторического развития общества и влияет на поведение хозяйствующих субъектов.

Менталитет (ментальность) как неформальный институт является системой сложившихся и устойчивых норм, убеждений и ценностей, которые характерны для данного сообщества (общества), а значит, являются выражением устойчивого исторически сложившегося «образа мысли и действий», традиций, обычаев и других социальных институтов, структурирующих взаимодействия индивидов [2, с. 24–29]. Национальная ментальность отражает социально-психологическое состояние сообщества (общества), является результатом длительного и устойчивого воздействия исторических, социально-экономических и других условий формирования и развития этого сообщества [2, с. 19–21]. Национальный менталитет воплощает в себе исторические базовые ценности, мораль, ценности и нормы, которые составляют его основу. В свою очередь, сформировавшийся менталитет определяет пове-

дение членов общества, поэтому ему придается поведенческое значение. Национальная ментальность, являющаяся результатом прошлого, во многом определяет направления развития в будущем. Это обстоятельство предопределяет изменения институтов и норм, т.е. институциональные изменения. При этом важно понимать, что изменение преобладающих в национальном менталитете ценностей и стереотипов поведения – процесс длительный и инерционный. И если это происходит в ситуации несоответствия вновь принимаемых институтов существующей институциональной составляющей, главным образом неформальной, возникают проблемы и напряжение в обществе, что приводит к неэффективности институциональной трансформации и возникновению институциональных ловушек [4, с. 23–32].

Очевидно, что национальная ментальность влияет на все сферы жизни общества, в том числе и на экономическую деятельность. В общем виде национальная экономическая ментальность представляет собой те ценности, нормы и образцы поведения, которые характерны для данного общества (сообщества). И ее влияние на экономическую сферу можно описать в самом общем виде следующим образом: национальная экономическая ментальность (основополагающие неформальные институты) формируется под влиянием объективных условий жизни нации и определяет характер формальных институтов, что определяет, в свою очередь, историческую траекторию развития нации [4, с. 22–28]. Отсюда вытекает понятие институциональной среды как сово-

купности базовых политических, экономических и социальных институтов, задающих направление (вектор) общественного развития.

По поводу структуры национальной экономической ментальности какой-либо относительно общепризнанной концепции не сформировалось. Ряд авторов полагает, что к основным элементам национальной экономической ментальности можно отнести стереотипы потребительского и производственного поведения, устойчивые нормы социального взаимодействия, характерные организационные формы хозяйственной деятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству и степень восприимчивости к зарубежному опыту [2, с. 42–67].

Экономисты считают главным принципом рациональной экономической деятельности максимизирующее поведение. Это означает, что индивид, принимая решения, стремится максимизировать полезность при использовании ограниченных ресурсов и минимизировать затраты для достижения необходимых результатов. Современные подходы к объяснению поведения индивидов выделяют ограниченную (удовлетворительную) рациональность как наиболее типичную характеристику максимизирующего поведения. Поэтому последнее предполагает достаточно широкий спектр рациональности, в том числе с учетом различий в хозяйственной культуре.

Представляет интерес характеристика некоторых элементов национального экономического менталитета, что позволяет судить о степени его специфики. Что касается стереотипов потребления, то представления о до-

ходе и потребительских благах различаются у разных народов в достаточно широких пределах. На одном полюсе – психология престижного, демонстративного потребления, характерная, например, для американского образа жизни [1, с. 14–16]. На противоположном полюсе – психология прожиточного минимума, характерная, в особенности, для отсталых народов Африки и Азии. В этом случае объем потребительских благ, необходимых для человека, традиционно консервативен и минимален. Обеспечив свои минимальные потребности, работник теряет интерес к увеличению доходов и снижает трудовую активность.

Максимизирующее поведение наблюдается в обоих случаях, но результаты принципиально разные. Американец считает полезным обеспечить себе максимально возможный доход, а африканец сочтет приемлемым некий минимальный потребительский уровень. Отсюда разное отношение к труду: либо больше трудиться и получать больший доход, либо работать как можно меньше, иметь больше свободного времени, обеспечивая стандартные минимальные потребности.

Различаются и нормы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Для современного цивилизованного человека присущи идеи равенства людей независимо от расы, национальности, религии и т.п. Однако даже в настоящее время общение людей как равных с равными не является общепринятым. В доиндустриальных экономических системах деление людей на «своих» и «чужих» было общим правилом. Примером такой дискриминации является кастовая система,

которая до сих пор сохранилась в южно-азиатском регионе. В такой системе человек от рождения принадлежал к определенной касте и его будущее по роду занятия, по положению в обществе было predetermined. Примерами дискриминации в современных обществах могут быть «белый» расизм в США, кастовая система в Индии, притеснения иностранных рабочих в Западной Европе, землячество и кумовство в России и т.д.

Экономическое поведение людей в большой степени зависит от того, каковы общепринятые стереотипы взаимоотношений общества и индивида. Общепринятым стереотипом, определяющим доминирующие организационные формы, является приоритет самостоятельной или коллективной деятельности. В любом обществе, конечно, обязательно представлены одновременно и индивидуалистические и коллективистские ценности, но их пропорции различаются. Так, например, американский доминирующий тип мышления нацелен на достижение личного успеха, на максимальную самореализацию, индивидуализм является характерной чертой общества, где культивируются индивидуальные высокие результаты. Имеет смысл говорить о преобладающем в американском обществе ассоциативном типе мышления. Движущей силой развития является конкуренция и общество признает право индивида «идти по жизни, расталкивая окружающих», если не нарушаются общепринятые нормы. Отношение к государству и к его роли в экономике достаточно сдержанное, если не нигилистическое, а судебно-законодательный механизм предпочитается

в качестве главного регулятора хозяйственной деятельности.

В Западной Европе, напротив, индивидуалистические и коллективистские ценности взаимно более уравновешены. Идеи о социально ответственном бизнесе, о социальном рыночном хозяйстве и прочее подобное, пользуются достаточно широкой популярностью, а в социально-экономической сфере достаточно велика роль государства, которое перераспределяет значительную часть национального дохода.

Что касается японской хозяйственной культуры, то ей присущи в большей степени корпоративные ценности. Личность здесь подчинена группе, коллективные интересы выше индивидуальных – это доминирующий корпоративный тип мышления. Поэтому японцы лидируют в тех видах экономической деятельности, где необходим социальный капитал, партнерство и сотрудничество, что и является движущей силой развития в отличие от американской конкуренции.

Особенным элементом национального менталитета является отношение к труду и к богатству (как к результату труда). Труд может рассматриваться и как нежелательное занятие, и как единственно возможный путь самореализации человека. Поэтому и желание отлынивать на рабочем месте, т.е. проявлять оппортунистическое поведение, и добросовестный труд рассматриваются как разные варианты рационального поведения.

Эффективность национального экономического развития во многом зависит от того, как национальная ментальность реагирует на передо-

вой зарубежный опыт – отторгает его, творчески перерабатывает и воспринимает или «слепо» импортирует [5, с. 43–48]. «Японское чудо» во многом обусловлено именно открытостью японцев перед зарубежными новациями, умением сочетать «западные технологии и корпоративный дух». Известно, что такие характерные особенности современной японской экономики, как «кружки качества», системы «канбан» (точно в срок) и «ненко» (пожизненный найм), утвердились по рекомендациям американских советников, хотя сегодня они считаются сугубо японскими, успешными и заслуживающими заимствования западными странами.

В экономической истории России прослеживается чередование попыток импортировать и копировать западный опыт и его отторгать. Только в 20-м веке наша страна пережила «стольпинские» реформы по насаждению фермерства, затем коллективизацию и попытки построить экономику принципиально нового типа и, наконец, современные эксперименты по реформированию нерыночной экономики рыночными методами. Стоит отметить, что как бездумное копирование зарубежного опыта, так и игнорирование передовых зарубежных достижений не приводят к устойчивым экономическим успехам, о чем убедительно свидетельствует новейшая история. Таким образом, учет особенностей национальной экономической ментальности, так называемого обыденного экономического мышления, позволят более эффективно проводить экономические преобразования, в чем так нуждается наша страна, а так же адекватно объяснять

и анализировать явления хозяйственной практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 2004. 367 с.
2. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. СПб.: Нестор-История, 2013. 305 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Центр гуманитарных технологий, 1997. 180 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 2. С. 1–37.
5. Сухарев О.С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 2015. 240 с.