



Munich Personal RePEc Archive

Organizational culture influences the level of transaction costs in the agrarian economy

, and ,

..., ..

6 July 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73204/>

MPRA Paper No. 73204, posted 18 Aug 2016 20:18 UTC

Organizational culture influences the level of transaction costs in the agrarian economy

Stukach, Victor and Anikina, Nadezhda (2016): Organizational culture influences the level of transaction costs in the agrarian economy

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian University

August 2016

URL: <https://mpa.uh.uni-muenchen.de/id/eprini/72846>

Ключевые слова: транзакционные издержки, организационная культура, методика Г Хофстеде, омский регион

Keywords: transaction costs, organizational culture, methods of G. Hofstede, Omsk region.

Abstract. *The paper set a goal: to carry out the analysis used in the world practice techniques for studying organizational behavior and culture. to reveal a measure of influence on the formation of the transaction costs for each of the measurement parameters of the national culture: the distancing power; uncertainty avoidance; individualism / collectivism; masculinity / femininity, long-term / short-term orientation if the time; indulgence / restraint. On the materials in the region to apply the methodology G. Hofstede to measure the parameters of the current organizational culture of the agricultural sector in the region, which are a resource for the creation of social capital, forming an array of transaction costs determine the efficiency of the economy. Work provides guidance to the business community municipal and regional governments to regulate the processes of institutional development the reduction of transaction costs*

Summary. *The set of cultural characteristics gives an idea of the cultural code of the economy in the field of agriculture. Social life in the agricultural sector represented collectivist groups. Individualism is weakly developed. This reflects a tendency for people not to take responsibility for their performance. Insufficient capacity for individual expression and competition, the development of competitive advantages. Development of the ability of people to work in a group, a collective thinking with a focus on the overall result, which generates confidence Institute in close range of people, the bonding contributes to the accumulation of capital. Uncertainty avoidance - cultural characteristics, which also determined the specific features of the agricultural sector - depending on the climatic conditions, a close interweaving of industrial and biological processes. High distancing power shows a complex hierarchy in the system of relations between the authorities and society, the uneven distribution of income, a low level of confidence.*

Identified transaction costs arising from informal institutions and cultural determinants: the search costs of information processing and storage; the costs of negotiation, measurement and contracting; coordination costs; costs of politicization, collective decision-making; costs associated with the non-admission of opportunistic behavior; costs in the form of foregone revenue, including costs due to opportunism partners (shirking).

The ability to express a personal opinion demonstrates the potential of reducing the existing distance to vlasti. 87% of respondents believe that it is expedient to build effectively influencing

factors communication between society and the state, which would allow to speak openly about the problems and make proposals for the direction of state support.

Conclusions on "effect tracks" defined by informal institutions, which hinders reduction of transaction costs: 1) the distancing power. Restricted Procedure; 2) a low degree of individualism, in which the underdeveloped capacity for individual self-expression and the development of competitive advantages; 3) lack of development of social infrastructure in rural areas, preventing the development and consolidation of necessary set of values; 4) negative informal practices and opportunism (shirking).

Potential competitive advantages: 1) long-term temporal orientation; 2) uncertainty avoidance; 3) accumulation of capital in the bonding collectivist groups; 4) Ready for the free expression of personal opinions, which indicates the possible potential in reducing the existing distance to power.

Библиографический список

1. Аузан, Ф. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь/Александр Аузан, -М.: Манн, Иванов, Фарбер,2014.-160
2. Доклад «Культурные факторы модернизации» / Фонд «Стратегия 2020». Авторы доклада: А.А. Аузан (руководитель проекта), А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А.[Электр. ресурс] http://www.intelros.ru/pdf/kulturnye_factory_modernizacii.pdf [Дата доступа: 10.08/2016] с.4-5; 33-42 з. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. — СПб.: Питер, 2001. — 320 с.
4. Коновалов А.А. Трансакционные издержки поиска информации / А.А. Коновалов, В. Попов. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз — перевод с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД при участии изд-ва Catallaxy, 1993. — С. 192
6. Малахов С.В. Трансакционные издержки, экономический рост и предложение труда / С.В. Малахов // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — 90 с.
7. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной оценки культур // Hofstede, Geert, 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2.// <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. DOI: 10.9707/2307-0919.2014. Перевод с английского В. Б. Кашкина.
8. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. — Москва, Санкт-Петербург, 20
9. Пак В.Д., Нужина Н.И. Основные типологии организационной культуры/ Международный научно-исследовательский журнал. Социологические науки. Сентябрь,2010
10. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала/ Л. Полищук, Р. Меня-шев.- Вопросы экономики/ Издательство: Некоммерческое партнерство "Редакция журнала "Вопросы экономики" (Москва). С.48-65
11. Попова Л. Ф. Анализ соответствия характеристик организационной структуры предприятия его ситуационным переменным/ Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Выпуск № 3 (52) / 201
12. Стукач В.Ф. Проблемно-ориентированный анализ трансакционных издержек в сельскохозяйственных организациях/ Стукач В.Ф., Шумакова О.В.Омск, 2008. 148с.
13. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / Тамбовцев В.Л. // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25-38

14. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К. / Кластерно-сетевое представление транзакционного сектора экономики региона / Е.Н. Фрейман, Ю.К. Перский. — Фундаментальные исследования. — 2014. — № 9. - С. 158.
15. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. — М.: ТЕ-ИС: экон. фак. МГУ, 2002. — С. 59.
16. Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.
17. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded third edition. New York: McGraw-Hill.p.103
18. Inglehart, R. (2000). Culture and democracy. In: L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress (pp. 80-97). NY: Basic Books.
19. Rokeach, M. (1973). The nature of human values. New York: Free Press.
20. Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Stanley Engermann and Robert Gallman (eds,) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.

Original Title: Влияние организационной культуры на уровень транзакционных издержек в аграрной экономике

English Title: Organizational culture influences the level of transaction costs in the agrarian economy

Language: Russian

Key words: Keywords: transaction costs, organizational culture, methods of G. Hofstede, Omsk region.

Subjects: C - Mathematical and Quantitative Methods > C4 - Econometric and Statistical Methods: Special Topics
 D - Microeconomics > D2 - Production and Organizations > D23 - Organizational Behavior ; Transaction Costs ; Property Rights
 O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth > O4 - Economic Growth and Aggregate Productivity
 O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth > O5 - Economywide Country Studies > O57 - Comparative Studies of Countries

Item ID: 72846

Depositing User: Victor Fedorovich Stukach

Last Modified: 01 Aug 2016

URI:

<https://mpra.ub.unimuenchen.de/id/eprint/72846>

Document: PDF

Document: PDF

Type: PDF. Language: English. Visible to: Anyone.

• MPRA paper 72846.pdf

Type: PDF. Language: English.

Visible to: Anyone. •

confirm!16b00f6bdd23358f04c8936573b8f2e4

Authors:

Victor Stukach
 Nadezhda Anikina,

Creators Creators email
 Name

vic.econ@mail.ru
 buhgalter.msfo@bk.ru

Влияние организационной культуры на уровень транзакционных издержек в аграрной экономике

1 ORCID: 0000-0002-9911-6286, Researcher ID: H-1016-2012

1 Стукач Виктор Федорович

orcid.org/0000-0002-9911-6286, <http://www.researcherid.com/rid/H-1016-2012> Доктор экономических наук, профессор

2 Аникина Надежда Александровна

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина», Россия, г. Омск, Институтская площадь, 1

Аннотация. В работе поставлена цель: выполнить анализ применяемых в мировой практике методик изучения организационного поведения и культуры, выявить меру влияния на формирование транзакционных издержек по каждому из параметров измерения национальной культуры: дистанцированность власти; избегание неопределенности; индивидуализм/коллективизм; маскулинность/фемининность. долгосрочная/краткосрочная временная ориентация; потворство желаниям/сдержанность. На материалах региона применить методика Г. Хофстеде для измерения параметров сложившейся организационной культуры аграрного сектора региона, которые являются ресурсом для создания социального капитала, формируют массив транзакционных издержек, определяют эффективность экономики. Работа содержит рекомендации предпринимательскому сообществу, муниципальным и региональным органам управления по регулированию процессов институционального развития, сокращению транзакционных издержек

Ключевые слова: организационная культура, транзакционные издержки, методика Г. Хофстеде, неформальные институты, омский регион

Organizational culture influences the level of transaction costs in the agrarian economy

1 ORCID: 0000-0002-9911-6286, Researcher ID: H-1016-2012

1 Stukach Victor

orcid.org/0000-0002-9911-6286, <http://www.researcherid.com/rid/H-1016-2012> Doctor of Economic Sciences,

Anikina Nadezhda

Federal State Educational Institution of Higher Education "Omsk State Agrarian University named after PA Stolypin", Russian, Omsk, Institutskaya area, 1

Abstract. The paper set a goal: to carry out the analysis used in the world practice techniques for studying organizational behavior and culture, to reveal a measure of influence on the formation of the transaction costs for each of the measurement parameters of the national culture: the distancing power; uncertainty avoidance; individualism / collectivism; masculinity / femininity. long-term / short-term orientation of the time; indulgence / restraint. On the materials in the region to apply the methodology G. Hofstede to measure the parameters of the current organizational culture of the agricultural sector in the region, which are a resource for the creation of social capital, forming an array of transaction costs determine the efficiency of the economy. Work provides guidance to the business community, municipal and regional governments to regulate the processes of institutional development, the reduction of transaction costs

Keywords: organizational culture, transaction costs, method G. Forstede, informal institutions

Summary. The set of cultural characteristics gives an idea of the cultural code of the economy in the field of agriculture. Social life in the agricultural sector represented collectivist groups. Individualism is weakly developed. This reflects a tendency for people not to take responsibility

for their performance. Insufficient capacity for individual expression and competition, the development of competitive advantages. Development of the ability of people to work in a group, a collective thinking with a focus on the overall result, which generates confidence Institute in close range of people, the bonding contributes to the accumulation of capital. Long-term temporal orientation, along with a high degree of uncertainty avoidance society testifies to the requirements definition, it is clear STI, good working rules, regulation of situations, planning and information.

Uncertainty avoidance - cultural characteristics, which also determined the specific features of the agricultural sector - depending on the climatic conditions, a close interweaving of industrial and biological processes. High distancing power shows a complex hierarchy in the system of relations between the authorities and society, the uneven distribution of income, a low level of confidence.

Identified transaction costs arising from informal institutions and cultural determinants: the search costs of information processing and storage; the costs of negotiation, measurement and contracting; coordination costs; costs of politicization, collective decision-making; costs associated with the non-admission of opportunistic behavior; costs in the form of foregone revenue, including costs due to opportunism partners (shirking).

According to respondents, agriculture - a strategic sector that can not develop successfully without support, while 22% say that government support is not effective, it also indicates a high degree of distancing power. Distrust of government expressed 47%, 23% - expressed a positive attitude to the authorities, in which they find a remedy, a guarantee of safety and financial support.

The ability to express a personal opinion demonstrates the potential of reducing the existing distance to vlasti. 87% of respondents believe that it is expedient to build vzaimoeffektivnyh communication between society and the state, which would allow to speak openly about the problems and make proposals for the direction of state support. The main directions of state should be as follows: - development of their own processed products - 48%; - Sales support of products - 47%; development of human resources in rural areas and the construction of modern times-twisted social infrastructure - 49%; -development of legal support to protect agricultural producers from the opportunism of partners, in particular the unfair trade networks - 17.2% of respondents.

Conclusions on "effect tracks" defined by informal institutions, which hinders reduction of transaction costs: 1) the distancing power. Restricted Procedure; 2) a low degree of individualism, in which the underdeveloped capacity for individual self-expression and the development of competitive advantages; 3) lack of development of social infrastructure in rural areas, preventing the development and consolidation of necessary set of values; 4) negative informal practices and opportunism (shirking).

Potential competitive advantages: 1) long-term temporal orientation; 2) uncertainty avoidance; 3) accumulation of capital in the bonding collectivist groups; 4) Ready for the free expression of personal opinions, which indicates the possible potential in reducing the existing distance to power.

Введение. Одной из причин медленного экономического роста российской экономики является высокий уровень транзакционных издержек. Экономика достигла уровня, когда обслуживание модернизационных процессов и рыночных транзакций требует непропорционально возрастающих ресурсов, при этом не наступает качественных изменений, выражающихся в опережающем росте выигрыша от результатов торговой деятельности. Институциональная теория объясняет транзакционными издержками параметры отношений между субъектами - потери при рыночных транзакциях. Есть основания утверждать, что чем эффективнее социально-экономические институты, тем в большей мере они способствуют минимизации транзакционных издержек. Актуальным является направление исследований, связанное с выявлением механизма влияния организационного поведения и национальной культуры на формирование транзакционных издержек по каждому из

параметров измерения национальной культуры, на эффективность экономики в целом.

Вступление в проблему. До начала 70-х годов прошлого столетия в науке преобладало представление о факторах экономического роста. Основная роль отводилась накопленному богатству в виде имеющихся ресурсов, человеческого капитала, инвестиций в производство. В институциональной экономике в число предпосылок стабильности и динамического развития страны введены формальные и неформальные институты. Ученые стали считать ресурсом для обеспечения модернизационных процессов и обеспечением стабильности общества социальный капитал.

Например, Л. Полищук считает, что «вектор транзакционной политики государства, направлен на развитие социокультурных характеристик, снижение неопределенности, повышение эффективности взаимодействия между государством и бизнесом, снижение административных барьеров, преодоление оппортунизма, повышение эффективности институтов инфраструктуры, снижения порядка ограниченного доступа. Способность людей действовать сообща без принуждения называется социальным капиталом. У социального капитала есть несколько хорошо известных составляющих: он «опирается» на доверие, на разделяемые в обществе нормы и ценности, различного рода социальные сети. Задача же государства состоит в том, чтобы предоставлять общественные блага» [10]. «Поскольку люди с этим самостоятельно справляются плохо, они «приглашают» государство. Эффективное, подотчетное, не коррумпированное государство - это само по себе общественное благо. Государственного органа, который следил бы за этим общественным благом, нет. Такого общественного блага, эффективной работы государства, никто, кроме общества, себе обеспечить не может. А поэтому, если общество достаточно организовано, если в нем много социального капитала, то и государство работает хорошо» [20].

Транзакционные издержки представляют собой издержки, связанные с координацией рыночных процессов, как во внешней среде, так и в рамках иерархической структуры фирмы, а также неявные издержки, выраженные в виде потерь в результате всех видов транзакций [13]. При этом важное место отводится неформальным институтам, так как они не являются порождением государства, а создается путем воздействия индивидов друг на друга. Что касается институциональных ограничений, то они составляют систему ценностей, установок и «культурных кодов», которые, наряду с формальными институтами, определяют действия субъектов в социально-экономической среде. Организационная культура, являясь ресурсом для формирования социального капитала, создает традиции, ценности, символы, общие подходы, мировоззрение членов организации, влияет на формирование социального капитала, организационного климата, отражающего ощущения и восприятие ситуации сотрудниками. Социальный капитал формирует экономику и влияет на хозяйственную практику.

Влияние осуществляется по горизонтальному и вертикальному каналам. В частности, горизонтальный канал в процессе общения аккумулирует «багаж» достигнутого согласия, опыт совместного регулирования отношений, самоорганизация и доверие позволяют устранять противоречия при деловом общении без участия государства, обеспечивая при этом снижение транзакционных издержек [13,14].

Существует связь между динамикой основополагающих ценностей и количественными показателями социально-экономического развития общества.

Ценности являются ядром культуры. Культура в свою очередь — это отличительная особенность сообщества (коллективная идентичность), но не индивида [16,17]. По мнению Г. Хофстеда, культура — это коллективное программирование сознания, которое отличает членов одной группы или типа людей от других. Ценности формируются в масштабах десятилетия и трудно меняются, потому что многие из них функционируют подсознательно, как безусловные рефлексы. Они взаимосвязаны, имеют определенную интенсивность и формируют системы ценностей или иерархий.

Методы. Существуют различные классификации организационной культуры. Наиболее известны из них типологии Г. Хофстеде, Т. Дила и А. Кеннеди, Р. Блейка и Дж. Моу-

тон, С. Ханди, К. Камерона и Р. Куинна и др. [3;4;9,15]

Измерения ценностей заложены в трудах Милтона Рокича, в которых он сформировал их основное отличие от установок. Согласно М. Рокичу, ценности представляют собой устойчивые убеждения о предпочтительных способах поведения или конечных целях. Ценности и установки являются психологическими детерминантами, которые регулируют социальное поведение людей, при этом эти два понятия не отождествляются. Выделены два типа ценностей: терминальные и инструментальные. Терминальные ценности представляют предпочитаемые конечные цели существования, такие как свобода, равенство, мир и другие цели. Инструментальные ценности относятся к идеальным стандартам поведения, таким как честный, амбициозный, ответственный и другие качества [19]. Ценности представляют собой социокультурные характеристики, которые подвержены изменениям в течение длительного периода времени. Они являются составляющими неформальных институтов и влияют на траекторию экономического развития.

Взаимосвязь между культурой и процессами модернизации и демократизации исследована с позиции ключевых биполярных измерений культуры Р. Инглхартом. Выживание противопоставляется самовыражению, традиционный авторитет — секулярно-рациональному. В его представлении материалистическим обществам свойственны ценности необходимости выживания, безопасности, материального благополучия, в то время как пост материалистическим — свойственны стремления к автономии, самовыражению, групповой принадлежности и доверию в межличностном общении [18]. В традиционных обществах сильны духовные и религиозные убеждения, секулярно-рациональные общества противоположны традиционным представлениям.

Результаты исследований, проведенных Р. Инглхартом и Вельцелем в 80 странах мира, свидетельствуют, что социально-экономическое развитие приводит к масштабным социальным, культурным и политическим изменениям. В глобальном аспекте культурные изменения происходят в направлении увеличения важности ценности рациональности, толерантности, доверия и участия граждан в процессе принятия решений в политической и экономической жизни. *Первый сдвиг* от традиционных ценностей к секулярно-рациональным в мировоззрении людей осуществляется по мере перемещения трудовых ресурсов из аграрного сектора - в индустриальный. *Второй масштабный сдвиг* в сфере ценностных ориентаций — *переход от ценностей выживания к ценностям самовыражения* — происходит, когда преобладание получает уже не индустриальный сектор, а сектор услуг. Ученым проведен анализ ценностных ориентаций людей во временной перспективе, который определил, что в богатых постиндустриальных обществах наблюдаются значительные межпоколенческие различия, в частности, молодые в целом делают больший акцент на секулярно-рациональных ценностях и ценностях самовыражения, чем представители старших возрастных групп. В странах с низкими доходами населения, не имевших за последние 50 лет значительного экономического роста, межпоколенческие различия не выявляются. Представители разных возрастных групп демонстрируют примерно одинаковые показатели по шкале традиционных(современных) ценностей. Отсюда следует, что различия поколений во временной перспективе, выявленные в постиндустриальных странах, являются результатом долгосрочных социально-экономических изменений.

Анализ Инглхарта и Вельцеля показывает, что процесс модернизации, связанный с устойчивым экономическим и технологическим развитием, приводит к постоянным изменениям массовых установок, которые поддерживают ценности гражданского общества, гендерного равенства и демократических институтов. Предпосылкой к этому является модернизация, которая увеличивает уровень образования широких слоев населения - ведет к экономической стабильности и широкому распространению ценностей самовыражения.

Ценности самовыражения являются первичными предпосылками модернизации, таким образом, становится очевидной причинно-следственная связь между ценностями

и институтами, что, безусловно, определяет значимость ценностей и неформальных институтов в теории трансакционных издержек.

Особое значение для экономической и политической трансформации приобретают социокультурные факторы. Здесь обнаруживается прямая связь между количественным социально-экономическим развитием общества и динамикой его основополагающих ценностей [1].

Развитие комплексного социокультурного процесса обеспечивается управленческими и технологическими решениями, приближенными к гуманитарным целям, которые в свою очередь соотносятся с экономическими задачами. Экономическое развитие основывается на социокультурных факторах, которые в свою очередь представлены ценностями установками — неформальными институтами, рукотворными и одновременно координирующими поведение людей нормами и правилами. *Развитие неформальных институтов формирует предпосылки экономического развития и предпосылки для снижения неэффективных трансакционных издержек.* При этом необходимо учитывать «эффект колеи», который проявляется в институциональной инерции, с учетом которой осуществляется движение. Основные гипотезы, объясняющие «эффект колеи», заключаются в надконституционных правилах, институциональном выборе и разрыве соответствия формальных и неформальных институтов.

Неформальные институты и культурные факторы развития. Неформальные институты и культурные установки могут служить как тормозом, так и катализатором модернизации. Признак неформального института: - он поддерживается не государством, а за счет воздействия индивидов друг на друга. «Гарантом соблюдения правила является не специализирующийся на этой функции государственный орган, а каждый член общества»[1 с 4]. В этом случае под культурой понимается «вся сеть формальных и неформальных институтов, ответственных за производство, разрушение, трансляцию и распространение ценностей» Разграничение формальных и неформальных институтов состоит в механизмах влияния: 1) институт является формальным, если принуждение правила к исполнению является специализированной деятельностью гаранта, осуществляемой только им (или устойчивой группой индивидов); 2) институт является неформальным, если в роли гаранта правила может выступать любой индивид, полагающий, что рассматриваемое правило должно выполняться.

Особое значение для экономической и политической трансформации приобретают социокультурные факторы. Существует связь между динамикой основополагающих ценностей и количественными показателями социально-экономического развития общества. Модернизация — это социокультурный процесс, в рамках которого происходит: укрепление значения ценностей индивидуализма; переход от традиционных ценностей к секулярно-рациональным; рост ценностей самовыражения; снижение дистанции власти; долгосрочная ориентация. Ценности являются ядром культуры. Культура в свою очередь — это отличительная особенность сообщества (коллективная идентичность), но не индивида [16,17].

Результаты и обсуждение. Российские научно-исследовательские организации на базе методологических разработок Г. Хофстеде и Р. Инглхарта подготовили для нужд Правительства России научный доклад. «Культурные факторы модернизации». Исследования проводились членами консультативной рабочей группы при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию при поддержке фонда «Стратегия 2020». В представленном документе определены параметры выхода на устойчивую траекторию развития с участием неформальных институтов. Выход на устойчивую траекторию экономического развития будет сопровождаться снижением дистанции граждан по отношению к власти, ростом статуса ценностей самовыражения и самореализации[1,2] Понятие культуры трактуется, как процесс коллективного программирования сознания, которое отличает членов одной группы или типа людей от других. Ценности формируются в масштабах десятилетия и трудно ме-

няются, потому что многие из них функционируют подсознательно, как безусловные рефлексy. Ценностные характеристики формируют определенный портрет нации, характеризующий ее социокультурную составляющую.

Трансакционная составляющая в организационных культурах стран, регионов. В основу положены шесть основных континуумных измерений национальной культуры: дистанцированность власти; избегание неопределенности; индивидуализм/коллективизм; маскулинность/фемининность; долгосрочная/краткосрочная временная ориентация; повторство желаниям/сдержанность. [7]. Эти параметры в различном их сочетании формируют культурный код. Существуют корреляционные зависимости между парами коэффициентов и уровнем благосостояния стран. Существенную корреляцию с национальным благосостоянием проявляют два из шести параметров — индивидуализм и малая дистанцированность власти. Это значит, что все явления, связанные с благосостоянием, имеют тенденцию к корреляции с этими двумя параметрическими измерениями. В источнике [17] приводятся показатели индекса дистанцированности власти для 76 стран. Для стран Восточной Европы и Латинской Америки, Азии и Африки они высокие, а для германских и англоговорящих западных стран несколько ниже.

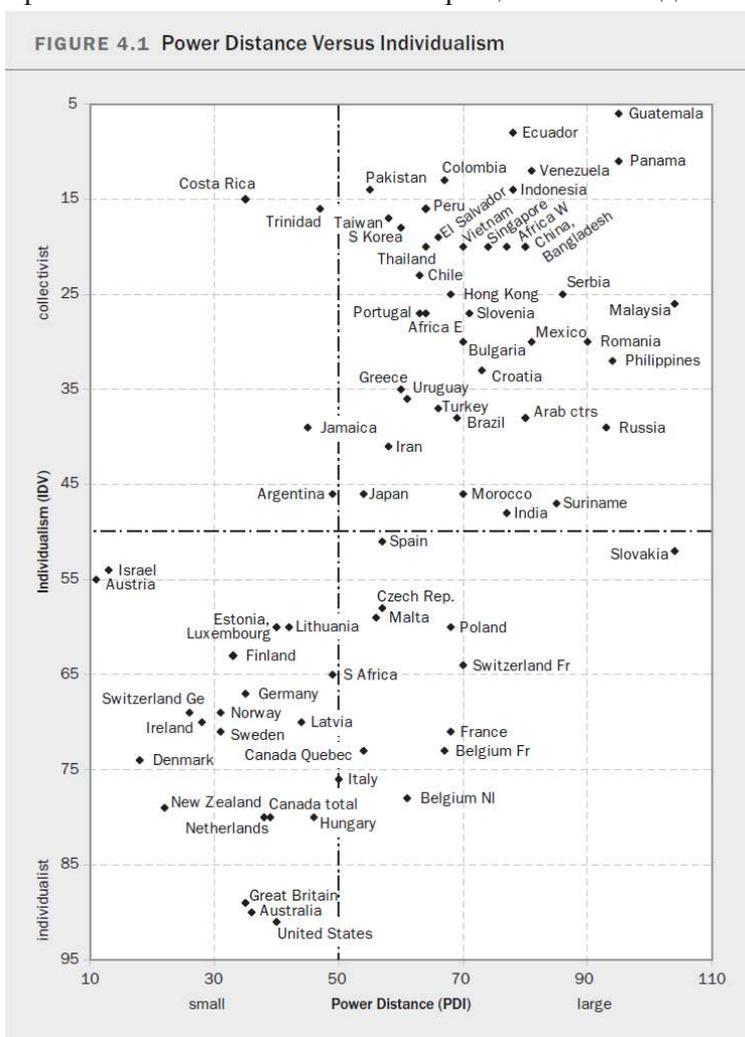


Рис.1 Индекс дистанцированности от власти. Индивидуализм. Рассчитано для 76 стран по 14 факторам базы данных IBM. Источник:

https://www.academia.edu/7096518/Hofstede_G._Hofstede_G._J._and_Minkov_M._2010_.Cultures_and_organizations_software_of_the_mind_intercultural_cooperation_and_its_importance_for_survival_3rd_ed._New_York_McGraw_Hill.p.103

Культурные составляющие закрепляют неформальные институты, которые в свою очередь координируют действия агентов в сфере социально-экономических отношений. В

социумах с малой дистанцированностью власти применение власти опирается на формальные институты (законы), редко встречается коррупция, скандалы и политические конфликты, что формирует стремление к стабильности, долгосрочной ориентации, развитию систем государственного контроля, противодействию коррупции, легализации доходов. В культурах с высокой дистанцией власти есть потребность в зависимости, иерархии и принятии неравенства, часто встречающаяся коррупция. Законность власти не имеет значения. Факторами среды, формирующими транзакционные издержки, является наличие надзаконных правил, сильные неформальные институты, неформальная экономика.

В социумах с высокой дистанцированностью власти проявляют себя транзакционные издержки в форме недополученной выручки, издержки политизации и коллективного принятия решений, координационные издержки, издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунистического поведения партнеров

Степень проявления культурных характеристик (малая/высокая дистанцированность власти и др.) определяет факторы среды, влияющие на транзакционные издержки. Основываясь на параметрах измерения культуры, нами определено влияние культурных характеристик на транзакционную составляющую по схеме: «культурные характеристики — факторы, формирующие издержки в исследуемой культурной среде, — транзакционные издержки» (табл.1).

Таблица 1. Специфика транзакционной составляющей в культурах с малой дистанцированностью власти*

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Применение власти опирается на законы и использует критерии добра и зла. • Образование нацелено на ученика. • Подчинённые ожидают, что у них попросят совета. • Редко встречающаяся коррупция, скандалы и политические карьеры. • Распределение доходов в обществе достаточно равномерно. 	<ul style="list-style-type: none"> • Бюрократические проволочки, обилие норм, правил, закреплённых законодательно. • Формирование культурной среды, повышение образованности населения, социальные гарантии. • Развитие конкурентных преимуществ, ценностей самовыражения. • Стремление к стабильности, долгосрочная ориентация, развитие систем государственного контроля, противодействие коррупции, легализация доходов и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки политизации, спецификации и защиты прав собственности. • Издержки транзакционного сектора нерыночных услуг. • Издержки коллективного принятия решений. • Издержки мониторинга. • Издержки спецификации и защиты прав собственности. • Издержки преодоления оппортунистического поведения.

*. Выявление транзакционной составляющей в культурах с различными характеристиками является разработкой автора²

В социумах с малой дистанцированностью применение власти опирается на формальные институты (законы), редко встречается коррупция, скандалы и политические карьеры, что формирует стремление к стабильности, долгосрочной ориентации, развитию систем государственного контроля, противодействию коррупции, легализации доходов.

Равномерное распределение доходов свидетельствует о социально ориентированной политике. Нацеленность образования на ученика способствует формированию культурной среды, повышению образованности населения.

Указанные факторы формируют следующие транзакционные издержки: издержки политизации, спецификации и защиты прав собственности, издержки на поддержание и развитие транзакционного сектора нерыночных (государственных) услуг, издержки коллективного принятия решений, издержки преодоления оппортунистического поведения. В культурах с высокой дистанцией власти существует сильная потребность в зависимости, иерархии и принятии неравенства, часто встречающаяся коррупция. Законность власти не имеет значения (табл.2).

Факторами среды, формирующими транзакционные издержки, является наличие над-

законных правил, сильные неформальные институты, неформальная экономика. В социумах с высокой дистанцированностью власти проявляют себя транзакционные издержки в форме недополученной выручки, издержки политизации и коллективного принятия решений, координационные издержки, издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунистического поведения партнеров.

Таблица 2. Специфика транзакционной составляющей в культурах с значительной дистанцированностью власти

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Власть является основой общества, предшествующей добру и злу: её законность не имеет значения. • К старшему поколению относятся с уважением и трепетом. • Образование ориентировано на учителя. • Подчинённые ожидают, что им скажут, что делать. • Часто встречающаяся коррупция; скандалы замалчиваются. • Распределение доходов в обществе весьма неравномерно. 	<ul style="list-style-type: none"> • надконституционные правила, сильные неформальные институты. • Преемственность опыта, передачи знаний и умений. • Сложная многоступенчатая иерархия. • Ограниченная рациональность. • Неформальная экономика, коррупция, оппортунизм. • Разрыв в доходах населения, недоверие к власти и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки политизации и коллективного принятия решений. • Транзакционные издержки, присущие транзакциям в рамках иерархической структуры. • Координационные издержки. • Издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунистического поведения партнеров.

Низкая степень избегания неопределенности: общество принимает свойственную течению жизни неопределенность; каждый день воспринимается, как есть; спокойствие в ситуации неоднозначности или беспорядка; учителям позволено говорить «я не знаю»; неприятие правил — писаных либо неписаных; в политической жизни граждане считают себя рационально мыслящими по отношению к властям, последние также считают граждан таковыми.

Высокая степень избегания неопределенности: свойственная течению жизни неопределенность ощущается как постоянная угроза, с которой нужно бороться; потребность в ясности и структурной четкости; учителя обязаны знать ответы на все вопросы; душевная тяга к правилам, даже если им не следуют; в политической жизни граждане не считают себя рационально мыслящими по отношению к властям и не рассматриваются как таковые.

Культурам с низкой степенью избегания неопределенности свойственна терпимость к неясности, беспорядку, что формирует ситуационный подход в решении проблем, асимметричность информации и ограниченную рациональность (табл.3). Для социума с низкой степенью избегания неопределенности присущи транзакционные издержки оппортунистического поведения партнеров ввиду ограниченной рациональности, асимметричности информации, издержки недополученной выручки в результате ограниченной рациональности, неформализованных контрактных отношений.

Таблица 3. Специфика транзакционной составляющей в культурах с низкой степенью избегания неопределенности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Общество принимает свойственную течению жизни неопределённость; каждый день воспринимается, как есть. • Спокойствие в ситуации неоднозначности или беспорядка. Учителям позволено говорить « я не знаю». • Неприятие правил–писаных либо неписаных. • В политической жизни граждане считают себя рационально мыслящими по отношению к властям, последние также считают граждан таковыми. 	<ul style="list-style-type: none"> • Невысокие требования к информации: полнота, оперативности, достоверности и т.д. • Асимметричность информации и ограниченная рациональность. • Неформальные контрактные отношения и отношения взаимозависимости. • Ситуационный подход в решении проблем. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки оппортунистического поведения партнеров ввиду ограниченной рациональности, асимметричности информации. • Издержки недополученной выручки в результате ограниченной рациональности, неформализованных контрактных отношений.

Для культур с высокой степенью избегания неопределенности свойственна потребность в оперативной, достоверной, полноценной информации, в ясности и структурной четкости, что формирует стремление к преодолению ограниченной рациональности, высокие требования к информационному ресурсу (оперативность, объективность, достаточность, достоверность информации) (табл.4)

Таблица 4. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью избегания неопределенности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Свойственная течению жизни неопределённость ощущается как постоянная угроза, с которой нужно бороться. • Потребность в ясности и структурной чёткости. • Учителя обязаны знать ответы на все вопросы. • Душевная тяга к правилам, даже если им не следуют. • В политической жизни граждане не считают себя рационально мыслящими по отношению к властям и не рассматриваются как таковые. 	<ul style="list-style-type: none"> • Стремление к преодолению ограниченной рациональности. • Высокие требования к информации (оперативность, достоверность, достаточность). • Объектный способ организации производства. • Потребность в четких однозначных трактовках законов и правил. • Неформальные институты, связанные с высокой 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки поиска и обработки информации. • Издержки измерения и мониторинга. • Координационные издержки. • Издержки, связанные с асимметричностью информации. • Издержки предупреждения оппортунистического поведения партнеров.

В таких социокультурных отношениях проявляют себя издержки поиска и обработки информации, издержки измерения и мониторинга, координационные издержки, издержки предупреждения оппортунистического поведения партнеров.

Индивидуализм: ожидается, что каждый несет ответственность лично за себя и своих ближайших родственников; «я» — осознание того, что люди могут выражать свое собственное мнение: каждый голосует по своему усмотрению; нарушение норм приводит к чувству вины; цель образования — научиться, как учиться; поставленная задача важнее взаимоотношений.

Коллективизм: люди рождаются в большой семье или клане, который берет на себя их защиту в обмен на преданность; «мы» — осознание общности поставленной задачи.

Для культур, в которых выражен индивидуализм, свойственны высокая степень ответственности и ориентация на конечный результат, конкуренция, преследование собственных

интересов, в т.ч. в ущерб интересам других агентов, что требует оперативной, достоверной информации (табл.5).

Таблица 5. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления индивидуализма

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Ожидается, что каждый несёт ответственность лично за себя и своих ближайших родственников. • «Я» — сознание. • Ожидается, что люди могут выражать своё собственное мнение: каждый голосует по своему усмотрению. • Нарушение норм приводит к чувству вины. • Цель образования – научиться, как учиться. • Поставленная задача важнее взаимоотношений. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ориентация на конечный результат. • Преследование собственных интересов, в том числе в ущерб интересам других агентов. • Стремление к распространению знаний и навыков. • Конкуренция, накопление бриджингового социального капитала (связи между разными группами людей). 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки оппортунистического поведения, связанные с преследованием собственных интересов (вымогательство и самоограничение и др.), агентские издержки. • Издержки преодоления асимметричности информации. • Издержки поиска информации и измерения. • Издержки ведения переговоров и защиты прав собственности.

Учитывая стремление индивида к самовыражению, в социокультурной среде возможно накопление бриджингового социального капитала. Транзакционные издержки: издержки преодоления асимметричности информации, издержки поиска информации и измерения, издержки ведения переговоров и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения, связанные с преследованием собственных интересов (вымогательство и самоограничение и др.), агентские издержки.

Для культур, в которых проявляет себя коллективизм, свойственны: коллективное принятие решений, значимость практического опыта, имплицитные контрактные отношения, преобладают транзакционные издержки коллективного принятия решений, издержки влияния, издержки оппортунистического поведения — отлынивание (табл.6).

Таблица 6. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления коллективизма

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Люди рождаются в большой семье или клане, который берёт на себя их защиту в обмен на преданность. • «Мы» — сознание. • Мнения и голосование определяются собственной группой. • Нарушение норм приводит к чувству стыда. • Цель образования – научиться, как действовать. • Взаимоотношения важнее поставленной задачи. 	<ul style="list-style-type: none"> • Бондиговых социальный капитал (взаимосвязи внутри группы). • Коллективное принятие решений. • Распространение практических навыков, преобладание значимости практики над теорией. • Имплицитные контрактные отношения. • Затратность определения вклада каждого участника в результат. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки коллективного принятия решений. • Издержки влияния. • Издержки оппортунистического поведения (отлынивание). • Издержки измерения и мониторинга вклада участников в результат.

Учитывая, что взаимоотношения в таких коллективах важнее поставленных задач, фактором, формирующим транзакционные издержки, выступает размытость вклада каждого участника в результат. В работе Hofstede, Hofstede & Minkov приводятся показатели индекса индивидуализма по 78 странам. В развитых и западных странах проявляется тенденция к преобладанию индивидуализма, в то время как в менее развитых и восточных странах преобладает коллективизм. Япония в этом измерении занимает средние позиции. Различие между социумами по параметрам маскулинность/ фемининность.

Фемининность: между представителями двух гендерных групп наблюдается минимальная дифференциация эмоциональных ролей; мужчины и женщины должны быть благо-

нравны и заботливы; симпатия к слабым; на выборных должностях в политике много женщин. *Маскулинность*. Между представителями двух гендерных групп наблюдается максимальная дифференциация эмоциональных ролей: на выборных должностях в политике мало женщин. В культурах с выраженной фемининностью проявляют себя такие ценности, как забота, симпатия к слабым личностям, минимальная дифференциация между представителями гендерных групп, ввиду чего обмен, как правило, носит обезличенный характер, менее жесткая конкуренция (табл.7).

Для культур с высокой степенью фемининности свойственны транзакционные издержки развития и поддержания нерыночного транзакционного сектора экономики, ориентированного на социальное обеспечение.

Таблица 7. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления фемининности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Между представителями двух гендерных групп наблюдается минимальная дифференциация эмоциональных ролей. • Мужчины и женщины должны быть благонаравны и заботливы. • Симпатия к слабым. • На выборных должностях в политике много женщин. 	<ul style="list-style-type: none"> • Обезличенный обмен. • Свободный выбор контрагентов, обусловленный отсутствием дифференциации ролей. • Сближение формальных и неформальных институтов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки развития и поддержания нерыночного транзакционного сектора экономики, ориентированного на социальное обеспечение.

Культуры с высокой степенью маскулинности характеризуются максимальной дифференциацией ролей между гендерными группами, восхищением сильными и предпочтением видеть на политической арене представителей сильного пола, что в свою очередь формирует гендерное неравенство, высокую степень конкуренции и напряженности, сделки не носят обезличенного характера ввиду четкой дифференциации ролей (табл.8).

Культурам свойственны издержки поиска партнеров и заключения сделки, оппортунистического поведения (агентские издержки), издержки мониторинга относительно вклада участников в результаты работы. В источнике [Hofstede, Hofstede & Minkov. 2010] представлены показатели индекса маскулинности в противовес фемининности для 76 стран. Например, в Японии, Италии и Мексике степень маскулинности высокая. Относительно невысокая в таких странах, как Франция, Испания, Португалия и Чили, в Корее и в Таиланде.

Таблица 8. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления маскулинности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Между представителями двух гендерных групп наблюдается максимальная дифференциация эмоциональных ролей. • Мужчины должны быть асертивны и амбициозны, женщины также могут быть таковыми. • Восхищение сильными личностями. • На выборных должностях в политике мало женщин. 	<ul style="list-style-type: none"> • Более жесткая конкуренция и напряженность. • Преследование собственных интересов в ущерб контрагенту. • Обмен/сделка не носит обезличенного характера, выбор партнера осуществляется тщательно. • Гендерное неравенство. • Возможен разрыв между формальными и неформальными институтами. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки поиска партнеров при заключении сделки. • Оппортунистическое поведение (агентские издержки). • Издержки мониторинга относительно вклада участников в результаты работы.

Различие между социумами по параметрам «долгосрочная/ краткосрочная временная ориентация». *Краткосрочная временная ориентация*: наиболее важные жизненные события произошли в прошлом или происходят сейчас; личность обладает устойчивостью и стабильностью: есть всеобщие установки по поводу того, что является добром, злом или истиной; традиции святы; ожидается наличие гордости за свою страну; наличие

социальных затрат и потребления; успех либо неуспех в учебе приписывается удаче. *Долгосрочная временная ориентация*: наиболее важные жизненные события произойдут в будущем; хороший человек приспосабливается к обстоятельствам; добро, зло или истина зависят от ситуации; традиции могут меняться в зависимости от изменения условий; попытки учиться у других стран; наличие сбережений, средств для капитальных вложений; успех приписывается труду, неудача — отсутствию старания.

В культурах, которым свойственна краткосрочная временная ориентация, проявляется ситуационный подход в решении проблем, краткосрочные и/или бездоговорные отношения, закрепление институтов доверия, ограниченная рациональность ввиду отсутствия механизмов долгосрочного планирования (табл.9). Указанные факторы формируют трансакционные издержки защиты прав собственности, издержки, связанные с ограниченной рациональностью и асимметричностью информации, издержки в форме недополученной выручки ввиду отсутствия адекватных механизмов планирования, ориентированных на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Характерной особенностью культур, которым свойственна долгосрочная временная ориентация, являются: долгосрочные контрактные отношения, ориентация на формальные взаимодействия

Таблица 9. Специфика трансакционной составляющей в культурах с краткосрочной временной ориентацией

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на трансакционные издержки	Трансакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Наиболее важные жизненные события произошли в прошлом или происходят сейчас. • Личность обладает устойчивостью и стабильностью: хороший человек всегда таков. • Есть всеобщие установки по поводу того, что является добром, злом или истиной. • Традиции святы. • Ожидается наличие гордости за свою страну. • Наличие социальных затрат и потребления. • Успех либо неуспех в учёбе приписывается удаче. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ситуационный подход в решении проблем. • Ориентация на неформальные институты, закрепленные в обществе. • Краткосрочные и/или бездоговорные отношения. • Закрепление своих институтов, развитие институтов доверия. • Важной целью является служение другим людям. • Ограниченная рациональность ввиду отсутствия механизмов долгосрочного планирования. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки защиты прав собственности. • Издержки, связанные с ограниченной рациональностью и асимметричностью информации. • Издержки в форме недополученной выручки ввиду отсутствия адекватных механизмов планирования, ориентированных на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

институты, что формирует высокие издержки ведения переговоров и заключения долгосрочных сделок, издержки мониторинга, издержки по поиску/получению информации, издержки спецификации и защиты прав собственности (таблица 10).

Долгосрочной ориентацией обладают культуры стран Восточной Азии, стран Восточной и Центральной Европы. Среднесрочная ориентация обнаруживается в странах юга и севера Европы, а также в Южной Азии. Краткосрочная ориентация характерна для культур США, Австралии, латиноамериканских, африканских и мусульманских стран. Исследование влияния культурных параметров на состав и структуру трансакционных издержек позволяет выявить их виды, свойственные обществам с различными культурными ценностями.

Таблица 10. Специфика трансакционной составляющей в культурах с долгосрочной временной ориентацией

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на трансакционные издержки	Трансакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> • Наиболее важные жизненные события произойдут в будущем. • Хороший человек приспосабливается к обстоятельствам. • Добро, зло или истина зависят от ситуации. • Традиции могут меняться в зависимости от изменения условий. • Попытки учиться у других стран. • Наличие больших сбережений, средств для вложений. • Успех приписывается труду, неудача – отсутствию старания. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ориентация на формальные институты. • Долгосрочные контрактные отношения. • Заимствование институтов других стран. • Важными целями являются бережливость и упорство. • Инструменты и механизм долгосрочного планирования. • Ориентация на конкретный результат. 	<ul style="list-style-type: none"> • Издержки ведения переговоров и заключения долгосрочных сделок. • Издержки мониторинга. • Издержки по поиску/ получению информации для обеспечения механизма управления, ориентированного на среднесрочную и долгосрочную перспективу. • Издержки преодоления оппортунистического поведения.

Трансакционные издержки политизации, координации, ведения переговоров, а также издержки по преодолению оппортунистического поведения партнеров ввиду преследования собственных интересов свойственны социумам со значительной дистанцированностью власти, индивидуалистским культурам, которым присущи признаки долгосрочной временной ориентации.

Трансакционные издержки поиска информации, ее обработки, а также трансакционные издержки преодоления оппортунистического поведения партнеров в большей степени присущи социуму, который старается избежать неопределенности и имеет потребности в четкости правил.

В индивидуалистских культурах, как и коллективистских, проявляют себя трансакционные издержки оппортунистического поведения, но в первом случае их наличие связано с такими формами, как «преследование собственной выгоды в ущерб другим», в то время как для коллективистских свойственно «отлынивание».

Маскулинным культурам ввиду наличия ценностей состоятельности, максимальной дифференциации ролей в гендерных группах присущи трансакционные издержки ведения переговоров, контроля и мониторинга, в то время как в фемининных культурах больше выражены издержки нерыночного трансакционного сектора экономики (соц. обеспечение и гарантии).

Можно заключить, что ценности, культурные установки являются неформальными институтами, координирующими поведение агентов в социоэкономическом пространстве. Проявление тех или иных культурных характеристик (малая/ значительная дистанцированность власти, низкая/ высокая степень избегания неопределенности, индивидуализм/ коллективизм, маскулинность/ фемининность, долгосрочная/ краткосрочная временная ориентация и др.) влияет на состав трансакционных издержек.

Практика региональных социокультурных исследований. На материалах аграрного сектора омского региона с применением методики биполярных измерений исследованы параметры сложившейся организационной культуры, которые являются ресурсом для проведения модернизации хозяйства и социальной сферы, сокращения трансакционных издержек. Изучалось влияние социокультурных факторов на модернизационные процессы в обществе и трансакционную составляющую аграрного сектора экономики региона. Задачи исследования связаны с выявлением аграрной специфики, поведенческими установками и ценностями трансакционных взаимодействий в регионе, определением влияния культурных кодов экономики на отрасль в целом

Изучение культурных характеристик региона велось по биполярным параметрам методики Г. Форстеде, среди которых выявление уровня: дистанционности власти, избегания неопределенности, индивидуализма-коллективизма, маскулинности-фемининности, временной долгосрочной/краткосрочной ориентации, потворства желаниям-сдержанности. Применялся проблемно-ориентированный подход к анализу проблем[14]. Исследование проведено методом анкетирования, в нем приняли 93 респондента, среди которых руководители и специалисты организаций, работники управлений сельского хозяйства 17 муниципальных районов, трех природно-климатических зон Омской области: степной, лесостепной и северной.

Методика оценки культурных составляющих: 1) в анкете выделены шесть параметрических блоков моделей. Каждый вопрос анкеты соответствует конкретной культурной характеристике; 2) в зависимости от варианта ответа произведено отнесение к одному из параметров культурных характеристик;

3) определение количественных и качественных характеристик осуществлялось по сопоставлению полученных значений в пределах заданных интервалов (таблица 2).

Специфические особенности сельского хозяйства влияют на особенности взаимоотношений в сфере АПК под влиянием неформальных институтов. Так, длительность циклов производства, неравномерное распределение доходов в течение года, зависимость от природно-климатических условий определяют потребность в государственной поддержке и развитой системе коммуникаций (табл.11).

Таблица 11.Интервалы показателя культуры и характеристика степени

Показатель измерения культуры	Интервалы показателя/характеристика степени		
	$0,6 < x < 1$	$0,6 < x < 0,3$	$0 < x < 0,3$
Степень дистанционности власти	Высокая	Средняя	Низкая
Степень избегания неопределённости	Высокая	Средняя	Низкая
Индивидуализм/коллективизм	Индивидуализм	Вертикальный коллективизм или горизонтальный индивидуализм	Коллективизм
Маскулинность/фемининность	Маскулинность	Преобладают равенства	Фемининность
Временная ориентация	Долгосрочная	Среднесрочная	Краткосрочная
Потворство желаниям/сдержанность	Высокое	Среднее	Низкое

Взаимодействие с государственными и муниципальными структурами определяется степенью дистанционности власти. Чем выше степень дистанционности, тем сложнее взаимодействие. На дистанционность власти влияют такие культурные установки и неформальные практики, как отношение людей к иерархии (принятие ее как формы взаимодействия или прикрытого неравенства людей), взаимоотношения с подчиненными, отношение к старшим поколениям и др.

Зависимость от природно-климатических условий, переплетение производственных с биологическими процессами формируют потребности в достоверной, полноценной и объективной информации, а также в правилах и порядке. Культурными характеристиками, присущими данному обществу, являются избегание неопределенности и временная ориентация.

Специфические особенности отрасли оказывают влияние на культурные характеристики социума. Поведенческие установки и ценности являются неформальными институтами, которые координируют поведение индивидов(табл.12).

Таблица 12.Культурные характеристики, обусловленные отраслевыми особенностями сельского хозяйства

Культурные характеристики	Специфические особенности сельского хозяйства	Проявление культурных характеристик
Дистанцированность власти	Длительность циклов воспроизводства, потребность в развитой рыночной инфраструктуре, механизмах правовой защиты, защиты от оппортунизма партнеров на	Потребность в господдержке и коммуникациях
Избегание неопределённости	Зависимость от природно-климатических условий, переплетение производственных процессов с биологическими	Информационная потребность, потребность в формализации
Индивидуализм/коллективизм	Последовательность производственных процессов, взаимосвязь отраслей (растениеводство, животноводство)	Потребность в коллективизме
Маскулинность/феминность	Работа с биологическими объектами	Баланс между соперничеством и лояльностью
Временная ориентация	Переплетение производственных с биологическими процессами	Потребность в правилах и порядке

Совокупность культурных характеристик представляет собой культурный код, который отражает составляющие неформальных институтов. На основании количественного измерения совокупности культурных характеристик выявлено: высокая степень маскулинности в обществах сферы АПК (коэффициент равен 0,62) свидетельствует о дифференциации ролей между мужчиной и женщиной, стремлении к состоятельности; низкий уровень индивидуализма и средний уровень коллективизма (коэффициент 0,43) свидетельствуют о том, что во взаимоотношениях преобладает коллективное сознание, при этом его специфической особенностью является вертикальный коллективизм. Соперничество, лидерство развиты в исследуемых обществах слабо; высокая степень избегания неопределенности (коэффициент 0,74). Стремление избежать неопределенных ситуаций обосновано спецификой сельскохозяйственного производства с одной стороны, потребностью в порядке и правилах — культурными характеристиками — с другой; высокая степень долгосрочной ориентации (коэффициент 0,63) свидетельствует о потребности ясности относительно будущего, стремлении преодолеть неопределенность; потворство желаниям также представлено высоким коэффициентом (0,73), который свидетельствует об уровне самоконтроля и потребности в удовлетворении базовых желаний (табл. 13)

Таблица 4

Таблица 13. Значения параметрических характеристик культуры в сфере АПК на базе проведенного исследования

Параметрические показатели культуры	Значение параметра	Характеристика параметра (степень)
Маскулинность/феминность	0,62	Маскулинность
Индивидуализм/ коллективизм	0,43	Коллективизм
Избегание неопределенности	0,74	Высокая степень избегания неопределенности
Дистанцированность власти	0,62	Высокая степень дистанцированности власти
Долгосрочная/краткосрочна временная ориентация	0,63	Долгосрочная ориентация
Потворство желаниям/сдержанность	0,73	Потворство желаниям

Культурные коды экономики АПК можно представить в виде диаграммы (рис. 2).

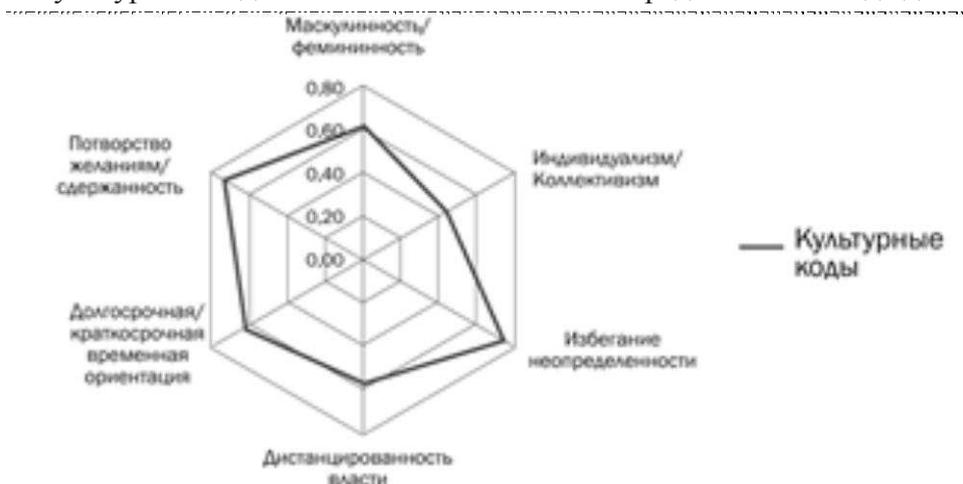


Рисунок 2 Культурные коды

Использованная в нашем исследовании методика исследования и инструментарий известны научной общественности, что объясняется набором узнаваемых параметров, применяемых для анализа организаций различных культур, независимо от страны, в которой они находятся [9,11,16]. Полученные результаты актуальны для менеджеров различного уровня любого региона. Актуальность обусловлена тем, что развивающимся территориям, рынку труда присущи общие характеристики: приток низкоквалифицированной рабочей силы, набирающие силу миграционные процессы, вхождение на рынок труда иностранных компаний, меняющиеся правила игры. Вполне очевидно, что в условиях плохо регулируемой иммиграции в европейские страны, руководителям реального сектора экономики, а также органам власти регионов предстоит встретиться с проблемами адаптации представителей различных национальных культур, как на уровне предприятия, так и в масштабах регионов.

Резюме. Совокупность культурных характеристик дает представление о культурном коде экономики в сфере АПК. Социум в сфере АПК представлен коллективистскими группами. Индивидуализм развит слабо. Это отражает склонность людей не брать ответственность на себя за результаты своей работы. Недостаточные способности к индивидуальному самовыражению и соперничеству, развитию конкурентных преимуществ. Развита способность людей работать в составе группы, к коллективному мышлению с ориентацией на общий результат, что формирует институт доверия в близком кругу людей, способствует накоплению бондингового капитала. Долгосрочная временная ориентация наряду с высокой степенью избегания неопределенности социума свидетельствует о потребностях в четкости, ясности, хорошо работающих правилах, регламентации ситуаций, планировании и информации.

Избегание неопределенности — культурная характеристика, которая также определена специфическими особенностями сельскохозяйственной отрасли — зависимости от природно-климатических условий, тесном переплетении производственных и биологических процессов. Дистанцированность власти свидетельствует о сложной иерархии в системе взаимоотношений власти и общества, неравномерном распределении доходов, низком уровне доверия.

Выявлены транзакционные издержки, обусловленные неформальными институтами и культурными детерминантами: издержки поиска информации, обработки и хранения; издержки ведения переговоров, измерения и заключения контрактов; координационные издержки; издержки политизации, коллективного принятия решений; издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения; издержки в форме недополученной вы-

ручки, включая издержки ввиду оппортунизма партнеров (отлынивание).

По мнению респондентов, сельское хозяйство — стратегическая отрасль, которая не может успешно развиваться без поддержки, при этом 22 % отмечают, что государственная поддержка не является эффективной, что также свидетельствует о высокой степени дистанцированности власти. Недоверие к власти выразили 47 % респондентов, 23 % респондентов выразили положительное отношение к власти, в котором они находят правовую защиту, гарантию безопасности и финансовую поддержку.

Возможность выражения личного мнения свидетельствует о потенциале снижения существующей дистанции к власти. 87 % респондентов считают, что целесообразным является построение взаиморезультивных коммуникаций между обществом и государством, которые позволили бы открыто говорить о проблемах и вносить предложения в направления господдержки. Основные направления господдержки должны заключаться в следующем: - развитие собственной переработки продукции — 48 %; - поддержка сбыта продукции — 47 %; развитие кадрового потенциала на селе и построение развитой современной социальной инфраструктуры — 49 %; - развитие правовой поддержки с целью защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей от оппортунизма партнеров, в частности недобросовестности торговых сетей, — 17,2 % респондентов.

Выводы относительно «эффекта колеи», определяемого неформальными институтами, что препятствует снижению транзакционных издержек: 1) дистанцированность власти. Порядок ограниченного доступа; 2) низкая степень индивидуализма, при которой слабо развиты способности к индивидуальному самовыражению и развитию конкурентных преимуществ; 3) недостаточное развитие социальной инфраструктуры на селе, препятствующее развитию и закреплению необходимых ценностных установок; 4) отрицательные неформальные практики и оппортунизм (отлынивание).

Потенциальные конкурентные преимущества: 1) долгосрочная временная ориентация; 2) избегание неопределенности; 3) накопление бондингового капитала в коллективистских группах; 4) Готовность к свободному выражению личного мнения, что свидетельствует о возможном потенциале в снижении существующей дистанции к власти.

Библиографический список

1. Аузан, Ф. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь/Александр Аузан,-М.:Манн, Иванов, Фарбер,2014.-160
2. Доклад «Культурные факторы модернизации» / Фонд «Стратегия 2020». Авторы доклада: А.А. Аузан (руководитель проекта), А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А. [Электр. Ресурс] http://www.intelros.ru/pdf/kulturnye_factory_modernizacii.pdf [Дата доступа: 10.08/2016] с.4-5; 33-42
3. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. — СПб.: Питер, 2001. — 320 с.
4. Коновалов А.А. Транзакционные издержки поиска информации / А.А. Коновалов, В. Попов. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз — перевод с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД при участии изд-ва Catallaxy, 1993. — С. 192
6. Малахов С.В. Транзакционные издержки, экономический рост и предложение труда / С.В. Малахов // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — 90 с.

7. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной оценки культур // Hofstede, Geert, 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2.// <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. DOI: 10.9707/2307-0919.2014. Перевод с английского В. Б. Кашкина.
8. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. — Москва, Санкт-Петербург, 20
9. Пак В.Д., Нужина Н.И. Основные типологии организационной культуры/ Международный научно-исследовательский журнал. Социологические науки. Сентябрь,2010
10. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала/ Л. Полищук, Р. Меняшев.-Вопросы экономики/ Издательство: Некоммерческое партнерство "Редакция журнала "Вопросы экономики" (Москва). С.48-65
11. Попова Л. Ф. Анализ соответствия характеристик организационной структуры предприятия его ситуационным переменным/ Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Выпуск № 3 (52) / 201
12. Стукач В.Ф. Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях/ Стукач В.Ф., Шумакова О.В.Омск, 2008. 148с.
13. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / Тамбовцев В.Л. // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25-38
14. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К. / Кластерно-сетевое представление транзакционного сектора экономики региона / Е.Н. Фрейман, Ю.К. Перский. — Фундаментальные исследования. — 2014. — № 9. - С. 158.
15. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. — М.: ТЕИС: экон. фак. МГУ, 2002. — С. 59.
16. Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.
17. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded third edition. New York: McGraw-Hill.p.103
18. Inglehart, R. (2000). Culture and democracy. In: L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress (pp. 80-97). NY: Basic Books.
19. Rokeach, M. (1973). The nature of human values. New York: Free Press.
20. Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Stanley Engermann and Robert Gallman (eds,) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.

Referens

1. Auzan, F. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь/Александр Аuzан,-

M.:Mann,Ivanov, Farber,2014.-160

2.Doklad «Kul'turnye faktory modernizacii» / Fond «Strategiya 2020». Avtory doklada: A.A. Auzan (rukovoditel' proekta), A.N. Arhangel'skij, P.S. Lungin, V.A.[EHlekt. resurs]http://www.intelros.ru/pdf/kulturnye_faktory_modernizacii.pdf [Data dostupa: 10.08/2016] s.4-5; 33-42 3.K Kameron. Diagnostika i izmenenie organizacionnoj kul'tury / K. Kameron, R. Kuinn. — SPb.: Piter, 2001. — 320 s.

4.Konovalov A.A. Transakcionnye izderzhki poiska informacii / A.A. Konovalov, V. Popov. — Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN 2006,.

5.R Kouz. Firma, rynek i pravo / R. Kouz — perevod s angl. B. Pinskera. — M.: Delo LTD pri uchastii izd-va Catalaxy, 1993. — S. 192.

6.S Malahov.V. Transakcionnye izderzhki, ehkonomicheskij rost i predlozhenie truda / S.V. Mala-hov // Voprosy ehkonomiki. — 2003. — № 9. — 90 s.

7.Model' Hofstede v kontekste: parametry kolichestvennoj ocenki kul'tur // Hofstede, Geert, 2011. Dimensionalizing Cultures: Model in The Hofstede Context. Online Readings Psyckhology in Culture and, Unit 2// <http://sckholarvorks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. DOI: 10.9707/2307-0919.2014. V Perevod s anglijskogo. B. Kashkina.

8.Najshul' pri uchasti A.O. Voronchihinoj, N.V. Zverevoj, A.V. Zolotova, E.N. Nikishinoj, A.A. Stavinskoj. — Moskva, Sankt-Peterburg, 2011.

9.V Pak.D., Nuzhina N.I. Osnovnye tipologii organizacionnoj kul'tury/ Mezhdunarodnyj nauch-no-issledovatel'skij zhurnal. Sociologicheskie nauki. Sentyabr' 2014

10.Polishchuk L. EHkonomicheskoe znachenie social'nogo kapitala/ L. Polishchuk, R. Menyashev. - Vopro-sy ehkonomiki/ Izdatel'stvo: Nekommercheskoe partnerstvo "Redakciya zhurnala ehkonomi-ki" "Voprosy (Moskva). S.48-65

11.Popova L. F. Analiz sootvetstviya harakteristik organizacionnoj struktury predpriyatiya ego situacionnym peremennym/ Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. Vypusk № 3 (52) / 201

12.V Stukach.F.Problemno-orientirovannyj analiz transakcionnyh izderzhek v sel'skohozyaj-stvennyh organizacijah/ Stukach V.F., SHumakova O.V.Omsk 2008,. 148s.

13.V Tambovcev.L. Institucional'nyj rynek kak mekhanizm institucional'nyh izmenenij / Tambovcev V.L. // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. — 2001. — № 5. — S. 25-38.

14.Frejman E.N., Perskij YU.K. / Klasterno-setevoe predstavlenie transakcionnogo sektora ehko-nomiki regiona / E.N. Frejman, YU.K. Perskij. — Fundamental'nye issledovaniya. — 2014. — № 9. - S. 158.

15.SHastitko A.E. Novaya institucional'naya ehkonomicheskaya teoriya / A.E. SHastitko. — M.: TEIS: ehkon. fak. MGU, 2002. — S. 59.

16.Hofstede, G. (1980). 's Culture consequences: International differences in vork-related values. Beverly Hills, CA: Sage.

17.Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). Cultures Organizations and: Software of the Mind. Revised and expanded edition third. Nev York: McGrav-Hill.p.103

18.Inglekharth, R. (2000). Culture and democracy. In: L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.),Matters Culture: Hov values skhape progress human (pp. 80-97). NY: Books Basic.

19.Rokeackh, M. (1973). The nature of values human. Nev York: Free Press.

20. Vallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Stanley Engerman and Robert Gallman (eds.) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.