

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки і підприємництва

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

на тему

"Адаптація економічної поведінки агентів в умовах війни"

другий (магістерський) рівень

спеціальність 051 Економіка

Виконав: здобувач групи ЕК-21дм _____ М.Р. Галгаш
(підпис)

Керівник _____ О.В. Ольшанський
(підпис)

Завідувач кафедри _____ І. М. Семененко
(підпис)

Рецензент _____

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки і підприємництва

Другий (магістерський) рівень
спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

“ ____ ” _____ 2022 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ
вищої освіти другого (магістерського) рівня

Галгашу Марку Руслановичу

1. Тема роботи "Адаптація економічної поведінки агентів в умовах війни"
Керівник роботи Ольшанський Олександр Вікторович, д.е.н., професор,
затверджений наказом університету від 20 вересня 2022 року № 128/01
2. Строк подання здобувачем роботи 7 листопада 2022 р.
3. Вихідні дані до роботи: 3.1. Наукова та навчальна література. 3.2. Статистичні дані щодо об'єкту та предмету дослідження. 3.4. Дані про стан досліджуваного об'єкту. 3.5. Нормативно-правові акти, теоретичні та методичні джерела за темою кваліфікаційної роботи.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 4.1. Викладення результатів теоретичних та методичних досліджень за темою. 4.2. Аналіз стану об'єкту дослідження. 4.3. Розробка рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення об'єкту дослідження.
5. Перелік графічного матеріалу: Таблиці, рисунки та інший демонстраційний матеріал

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 21.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної магістерської роботи	Строк виконання етапів	Примітка
1	Аналіз літератури з тематики магістерської роботи	Вересень 2022 р.	
2	Робота над розділом 1	Вересень 2022 р.	
3	Робота над розділом 2	Жовтень 2022 р.	
4	Робота над розділом 3	Жовтень 2022 р.	
5	Робота над вступом та висновками	Листопад 2022 р.	
6	Оформлення роботи, підготовка демонстраційного матеріалу та доповіді	Листопад 2022 р.	

Здобувач _____ М.Р. Галгаш
(підпис)Керівник роботи _____ О.В. Ольшанський
(підпис)

РЕФЕРАТ

Текст: 135 с., 6 рис., 3 табл.

У магістерській роботі було досліджено процеси адаптації економічної поведінки агентів в умовах війни. На основі інституціонального підходу було виявлено особливості впливу прав власності та витрат на економічну поведінку суб'єкта в умовах війни та визначено їх вплив.

ЕКОНОМІКА, ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ, МОТИВАЦІЯ, ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА, РАЦІОНАЛЬНІСТЬ, ВИТРАТИ, ВЛАСНІСТЬ, СОЦІАЛЬНІ НОРМИ, ОБМЕЖЕННЯ, РЕСУРСИ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 КЛЮЧОВІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ .	7
1.1. Витоки та еволюція інституціональної теорії. “Дерево” інституціоналізму	7
1.2. Традиційний або “старий” інституціоналізм	18
1.3. Новий інституціоналізм	25
Висновок до розділу 1	37
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО СУБ’ЄКТА З ПОЗИЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ	39
2.1. Соціальні норми і правила як регулятор людської поведінки і базовий елемент інститутів	39
2.2. Теорія інституціональної зміни Д.Норта та її застосування для аналізу перехідної економіки.....	51
2.3. Проблема раціональності людської поведінки в економічній теорії ..	58
Висновки до розділу 2.....	76
РОЗДІЛ 3 ВПЛИВ ПРАВ ВЛАСНОСТІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ’ЄКТІВ В УМОВАХ ВІЙНИ	Ошибка! Закладка не определена.
3.1. Мотиваційна основа економічної діяльності	Ошибка! Закладка не определена.
3.2. Теорія прав власності	Ошибка! Закладка не определена.
3.3. Витрати та їх вплив на економічну поведінку	Ошибка! Закладка не определена.
Висновки до розділу 3	Ошибка! Закладка не определена.
ВИСНОВКИ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82

ВСТУП

Трансформація економіки України – складний, суперечливий, системний процес, теоретичне обґрунтування якого опиралось переважно на постулати неокласичної теорії. Суттєве відставання України у здійсненні ринкових перетворень, які в усіх постсоціалістичних країнах відбувалися приблизно за однаковим сценарієм, змушує особливу увагу привернути до людини, як головного і вирішального фактора продуктивних сил і рушія суспільно-економічного прогресу. При цьому реальне життя вимагає виходу за рамки *mainstream*'у економічної думки, починаючи з основи основ – моделі *homo economicus* – раціональної економічної людини, яка діє в умовах абсолютної поінформованості, досконалої конкуренції і орієнтована на максимізацію корисності.

Мета роботи – на основі інституціонального підходу виявити особливості впливу прав власності та витрат на економічну поведінку суб'єкта в умовах перехідної економіки та визначити їх вплив.

Об'єкт дослідження - процеси взаємодії економічних суб'єктів в економічній сфері в умовах системної трансформації економіки.

Предмет дослідження - теоретико-методологічні, організаційно-економічні та прикладні проблеми поведінки економічних агентів в умовах перехідної економіки.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано ключові положення інституціональної теорії: теорія прав власності, теорія трансакційних витрат, нова економічна історія, теорія суспільного вибору, а також запропонований інституціональною теорією понятійний апарат.

Магістерська робота становить 135 сторінок, містить 3 таблиці, 6 рисунків. Список використаних літературних джерел налічує 105 найменувань.

РОЗДІЛ 1

КЛЮЧОВІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

1.1. Витоки та еволюція інституціональної теорії. “Дерево” інституціоналізму

Інституціоналізм як напрямок економічної науки охоплює сукупність теорій, в яких акцентується увага на ролі соціальних інститутів в людській поведінці та економічному розвитку. Інституційний аналіз зародився досить давно, проте лише з середини 70-х років ХХ ст. почалось його входження до *mainstream* (основного річища) економічної думки. До цього інституціоналізм існував як течія, опозиційна до класичної економічної теорії, зосереджена скоріше на критиці цієї теорії і на формулюванні того, що слід було б зробити, ніж на позитивному дослідженні. Пояснення руху економічних благ лише інституціональними факторами не знаходило великої кількості прихильників. Почасти це було пов'язано з невизначеністю самого поняття “інститут”, під яким одні дослідники розуміли головним чином звичаї, інші – профспілки, треті – державу, четверті – корпорації і т.д. Під інститутами розумілися насамперед соціально-психологічні явища життя і діяльності людей, спричинені усталеними звичками і закріплені в звичайному праві. Почасти – з тим, що інституціоналісти намагалися в економіці використати методи інших суспільних наук: права, соціології, психології, політології тощо. В результаті вони втрачали можливість розмовляти з іншими дослідниками єдиною мовою економічної науки, якою вважалась мова графіків і формул.

Ситуація докорінно змінилася в 60-70-ті роки ХХ ст. В центрі уваги дослідників постали вже не звичаї, а соціальні інститути, які обумовлювали поведінку людей в стандартних ситуаціях. Такий підхід змістив акценти. З'явилася можливість вивчати процеси, які постійно повторюються (відтворюються) в суспільстві, що відкрило шлях до встановлення об'єктивних закономірностей, їх формалізації і відображення в економіко-математичних

моделях. Інститути в такій трактовці виступали засобом досягнення індивідуалістичних (“егоїстичних”) цілей.

В сучасній теорії під інститутами розуміються “правила гри” в суспільстві або “створені людиною” обмежуючі рамки, які організують взаємовідносини між людьми, а також система механізмів, що забезпечує їх виконання (enforcement). Вони утворюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, зменшують невизначеність, організуючи повсякденне життя.

В більш широкому смислі до інституціонального напрямку економічної думки можна віднести також німецький неолібералізм, представлений працями М.Вебера, В.Зомбарта, В.Ойкена.

Виходячи з головного завдання нашого дослідження - використати інституціональний підхід до аналізу економічної поведінки в перехідній економіці – в першу чергу необхідно розібратися в методології цього напрямку, зрозуміти його можливості. Це вимагає розгляду історичної логіки його виникнення.

Класична економічна теорія вийшла з теорії економічної політики лише наприкінці ХУІІІ ст., що пов’язано з іменем Адама Сміта. Тоді сформувалася смітівсько-рикардіанська теорія, яка ґрунтувалася на кількох основних принципах натуральної філософії.

Перший принцип класичного економічного аналізу – принцип природності, природної поведінки. Природна поведінка в ХУІІІ ст. протиставлялась поведінці умовній, перекрученій різними феодалними регламентами. Фактично це була ідея свободи. Природна поведінка була поведінкою індивіда самого по собі. Пізніше Ейген фон Бем-Баверк, що працював в рамках цієї ж традиції, запропонував розпочинати економічну традицію з Робінзона, який опинився на острові абсолютно насамоті, абсолютно роздягнутий і не обмежений ніякими умовностями. Це і була природна поведінка, не обмежена нічим.

Однією з передумов природної поведінки розглядався принцип раціональності, який передбачає, що людина здатна обирати цілі і послідовно добиватися їх здійснення. Зрозуміло, що існують індивіди, які поводять себе ірраціонально, є просто дурні, але принцип природної поведінки виходив з того, що люди в масі своїй поводять себе раціонально (цим вони відрізняються від тварин) і можуть абстрагуватися від будь-яких ірраціональних дій.

Іншою передумовою природної поведінки є принцип егоїзму (або індивідуалізму). Цей принцип передбачає, що людина прагне досягнути своїх і тільки своїх цілей, що вся її економічна поведінка базується на бажанні задовольнити свої власні потреби. Індивідуалізм – це характеристика поведінки людини, яка керується власними, а не нав'язаними ззовні інтересами.

Натуральна поведінка лежить в основі всієї класичної політичної економії. Так її розуміли А.Сміт, Д.Рикардо, Дж.Мілль та, в кінцевому підсумку, і автори, що започаткували маржиналістську революцію. Серед останніх слід згадати австрійців К.Менгера і його послідовників; представників Лозаннської школи, найяскравішим серед яких був Л.Вальрас; англійця В. Джевонса і багатьох інших. Усі вони взяли на озброєння теорію природної поведінки людини, яку ще називають *homo economicus*. Неокласична модель передбачає цілком конкретний тип поведінки людей. Ідеальний учасник угод на неокласичному ринку має певні характерні риси. По-перше, він повинен бути цілораціональним. Цілораціональна поведінка – це “очікування певної поведінки предметів зовнішнього світу та інших людей і використання цього очікування в якості “умов” і “засобів” досягнення своєї раціонально визначеної і продуманої мети” [37].

По-друге, поведінка *homo economicus* повинна бути утилітарною. Іншими словами, його дії повинні бути спрямовані на максимізацію задоволення, корисності. Саме корисність стає основою людського щастя. При цьому слід розрізняти дві форми утилітаризму – простий і складний. В першому випадку людина просто націлена на задачу максимізації свого задоволення, в другому – вона пов'язує суму отриманої корисності із своєю

власною діяльністю. Саме усвідомлення зв'язку між корисністю і діяльністю характеризує ідеального учасника ринкового обміну.

По-третє, людина повинна мати почуття емпатії по відношенню до інших учасників угоди, тобто вона повинна вміти поставити себе на їхнє місце і подивитися на обмін, що відбувається, з їхньої точки зору. А.Сміт з цього приводу писав: “Через те, що ніяке безпосереднє спостереження не здатне ознайомити нас з тим, що відчують інші люди, ми й не можемо скласти уяву про їхні відчуття інакше, ніж уявивши себе в їхньому становищі” [69]. При цьому ми повинні вміти поставити себе на місце людини, яка може бути і особисто неприємною. Емпатія відрізняється від емоційно визначеної симпатії безпристрасністю і нейтральністю.

По-четверте, між учасниками угод на ринку повинна існувати довіра. Найелементарніша угода не може бути укладена без хоча б мінімальної довіри між її учасниками. Саме в існуванні довіри міститься передумова передбачуваності поведінки контрагента, формування більш або менш стійких очікувань щодо ситуації на ринку. Людина довіряє іншій, якщо думає, що та не порушить її очікувань щодо намірів і умов угоди. Наприклад, без взаємної довіри ніколи не буде укладена угода з передоплатою. Адже подібна угода ґрунтується на впевненості покупця у виконанні продавцем своїх зобов'язань після здійснення ним передоплати.

Синтезом чотирьох вищевикладених елементів є інтерпретативна раціональність, яка включає, з одного боку, здатність індивіда сформувати вірні очікування щодо дій іншого, тобто вірно інтерпретувати його наміри і плани. З іншого боку, до індивіда висуваються симетричні вимоги: полегшити розуміння іншими його власних намірів і дій.

Інші провідні принципи класичного економічного аналізу – повнота інформації і мінімальна взаємозалежність учасників угод, що досягається лише в умовах досконалої конкуренції.

Виникає питання: чи можна на базі даних постулатів сформулювати достатньо точний прогноз поведінки об'єкта, що вивчається? Враховуючи, що

економічна теорія займається вивченням “виборів, які люди здійснюють, використовуючи обмежені ресурси для задоволення своїх бажань” [83] поставлене питання буде стосуватись передбачення поведінки людей в ситуаціях вибору.

В опозиції до класичної економічної теорії до 70-х років ХІХ ст. перебували рикардіанський соціалізм і марксизм. Фактично економічна теорія того часу була зосереджена навколо відносин розподілу. Марксизм заперечував принцип факторного розподілу, а також, що особливо важливо, методологічний індивідуалізм. Очевидним внеском марксизму в економічну науку є теорія форм власності, принцип економічного примусу і історизм (теорія способів виробництва) [52].

Теорія форм власності передбачала, що розподіл засобів виробництва і економічної сили не регулюється природними механізмами. Він залежить від того, хто контролює вирішальні в даний момент засоби виробництва, тобто найбільш рідкісні ресурси, якщо говорити мовою сучасної економічної теорії. При рабовласницькому ладі, коли людей було мало, таким ресурсом були раби; при феодалізмі – земля; при капіталізмі, умовно кажучи, станки, тобто уречевлений капітал. В наш час це могли б бути інформаційні ресурси і, можливо, природні ресурси, які стають все більш і більш обмеженими.

Теорія форм власності протистояла теорії природного порядку. Марксизм наголошував, що існують, так би мовити, форми рівноваги, які залежать від розподілу власності між членами суспільства. На відміну від цього класична економічна теорія стверджувала, що розподіл власності абсолютно не важливий; що, за умов, коли, приміром, будуть зняті феодальні обмеження, автоматично встановиться природний порядок, виникне режим вільної конкуренції, і в цьому режимі буде досягнутий максимум суспільного благоустрою.

Щодо принципу економічного примусу, то класична політекономія (А.Сміт, Д.Рикардо і Дж.Мілль) розглядала нормальну, або природну економіку, як світ без примусу, як світ абсолютно добровільних угод. Згідно

класичної політекономії, якщо людину щось примушує йти працювати, то це не економіка, а зовнішнє державне втручання в неї. К.Маркс вперше заговорив про явище економічного примусу як таке, що характерне для капіталізму. До нього політекономія розглядала “примус” тільки як суто насильницький (примус шляхом грубої сили). Для К.Маркса ці види примусу практично однакові, тому що ведуть до одного результату: більш слабка частина суспільства, яка не володіє дефіцитними ресурсами, іде працювати на користь тієї частини суспільства, яка цими ресурсами володіє.

К.Маркс підкреслював, що немає визначеного природного економічного порядку: кожна епоха, кожний рівень виробничих сил задає свій тип оптимізації економічних відносин, свій тип примусу до праці більшості на користь меншості і свій тип мобілізації економічних ресурсів. Тому, згідно К.Марксу, є способи виробництва: первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і, нарешті, комуністичний.

Виходячи з цієї загальної характеристики марксизму, дехто робить висновок, що фактично К.Маркс був першим інституціоналістом, а наведені положення, по суті є теорією інститутів, теорією тих обов’язкових форм поведінки, в яких інституціоналізуються економічні процеси.

Наступною стадією розвитку економічної науки стала маржиналістська революція, яка відбулася в 70-90-ті роки ХІХст. Чим маржиналізм доповнив вихідні принципи смітівсько-рикардіанської економічної теорії – принцип природної поведінки, тобто раціональності і індивідуалізму, а також принцип невидимої руки ринку? Неокласична економічна теорія уточнила положення класиків політекономії, створивши моделі досконалої конкуренції і економічної рівноваги. Не можна сказати, що в теоріях А.Сміта, Д.Рикардо або Дж.Мілля не було передумов досконалої конкуренції, тобто конкуренції без будь-яких перешкод, і економічної рівноваги. Однак неокласики сформулювали ці передумови більш чітко, що дозволило використати математичний апарат і перейти до розрахунків. З метою дати конкретний прогноз (на відміну від абстрактного прогнозу класиків) неокласики пішли на створення більш

жорстких формальних моделей, для чого абсолютно свідомо виключили цілий ряд економічних явищ, вважаючи їх зовнішніми по відношенню до економічної теорії.

Традиційний або “старий” інституціоналізм є сукупністю достатньо різнорідних концепцій. Серед них найбільш відомими є: технократична теорія Т.Веблена, яка отримала подальший розвиток в дослідженнях, що умовно можна звести під рубрику теорія “постіндустріального”, або “інформаційного”, суспільства (Дж.Гелбрейт, Д.Белл, О.Тоффлер); економіко-правова теорія Дж.Коммонса; дослідження У.Мітчелла з прикладних питань економічної динаміки, у тому числі господарського циклу і грошового обігу, в контексті діяльності суспільних і приватних організацій; теорія економічної відсталості Г.Мюрдаля, яка і досі є найбільш фундаментальною теорією розвитку країн так званого третього світу, тощо. Деякі з цих концепцій, методологія яких найбільшою мірою пов’язана з предметом нашого дослідження, розглядаються в наступному підрозділі.

Неоінституціоналізм – новий напрямок в сучасній економічній думці, що остаточно сформувався в 60-70 роки ХХ ст. Предметом його дослідження стала інституційна структура виробництва, що стало можливим завдяки проникненню в економічну теорію таких понять, як трансакційні витрати, права власності, контрактні відносини. Для визначення нового напрямку використовуються також інші назви: “нова інституціональна теорія” (тобто теорія, що оперує поняттям інституту з нових, відмінних від “старого” інституціоналізму, позицій); “контрактний підхід” (оскільки будь-які організації, від фірми до держави, розглядаються як складна мережа явних і неявних контрактів).

Неоінституціоналізм виходить з двох загальних установок. По-перше, що соціальні інститути мають значення (*institutions matter*) і, по-друге, що вони піддаються аналізу за допомогою понять і методів, вироблених економічною наукою. Це відрізняє неоінституціоналізм як від неокласичної теорії, так і від “старого” інституціоналізму.

Неоінституціоналізм відмовляється від такого спрощеного підходу, підкреслюючи, що в реальній дійсності трансакційні витрати завжди позитивні, що права власності ніколи не бувають повністю визначені і абсолютно надійно захищені, що будь-які контракти є неповними, а їх учасники схильні до порушення взятих на себе зобов'язань.

Незважаючи на те, що дослідження інститутів складало основний зміст “старого” інституціоналізму, його прибічники надавали перевагу категоріям, запозиченим з інших дисциплін (соціології, психології тощо), вважаючи непридатними для цього методи самої економічної науки.

На сьогоднішній день ще не склалось єдиної класифікації інституціональних теорій. У зв'язку з цим викликає інтерес класифікація, запропонована А.Олійником, який зобразив інституціональну теорію у формі дерева, що виростає з двох коренів – “старого” інституціоналізму і неокласики [89] (рис. 1.1.).

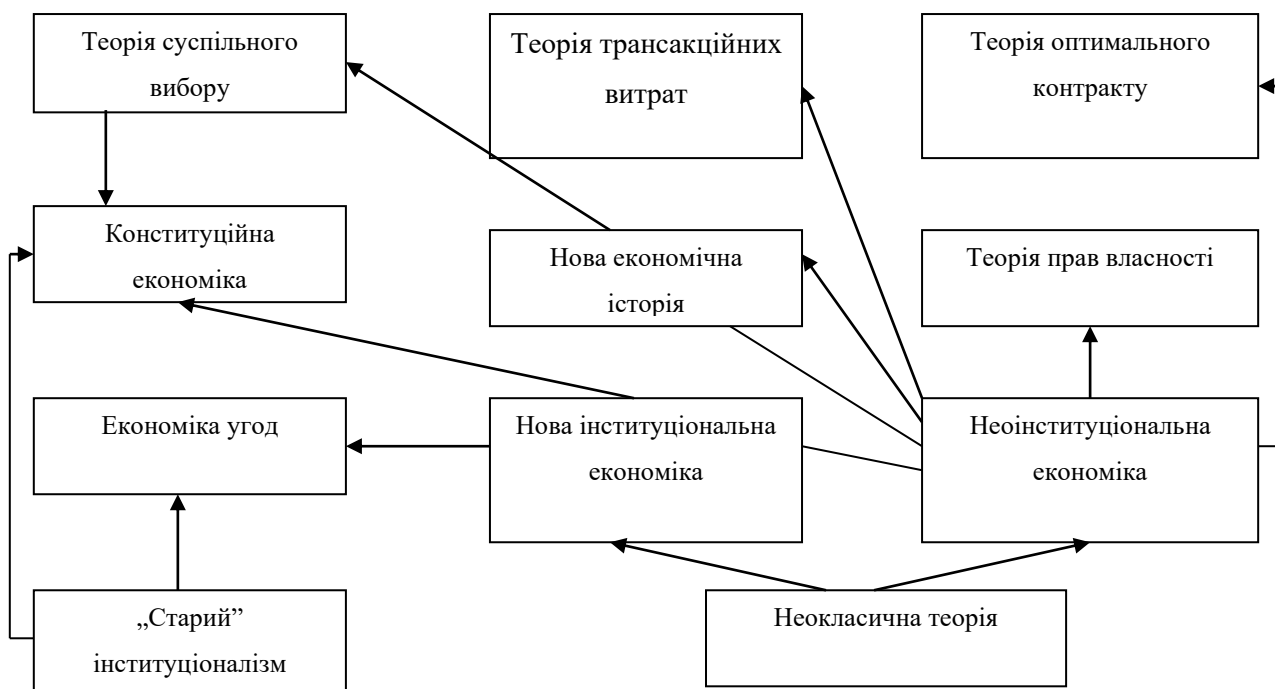


Рис. 1.1. “Дерево” інституціоналізму (за А.Олійником)

Аналізуючи різні течії інституціонального аналізу, А.Олійник підкреслює два моменти. Перший стосується методології аналізу, притаманної

неокласичній теорії, а саме методологічного індивідуалізму. Він полягає в поясненні інститутів через інтереси і поведінку індивідів, які їх використовують для координації своїх дій. Саме індивід стає відправною точкою в аналізі інститутів. Методологічний індивідуалізм пояснює існування інститутів через потребу індивідів в існуванні рамок, що структурують їхню взаємодію. Він виходить з того, що індивіди первинні, а інститути вторинні. Наприклад, характеристики держави виводяться з інтересів і особливостей поведінки його громадян.

На відміну від неокласичної теорії, “старий” інституціоналізм використовує методологію холізму, в якій вихідним пунктом в аналізі є не індивіди, а інститути. Іншими словами, характеристики індивідів виводяться із характеристики інститутів, а не навпаки. В цьому підході інститути первинні, а індивіди вторинні. Інститути розглядаються в якості основної перешкоди для спонтанного розвитку. “Старі” інституціоналісти вбачають в них важливий стабілізуючий фактор. Інститути, писав Т.Веблен, - “результат процесів, що відбувалися в минулому, вони пристосовані до обставин минулого [і тому є] фактором соціальної інерції, психологічної інерції” [39].

Слід зауважити, що з класифікацією інституціональних теорій, запропонованою А.Олійником, не повністю погоджується Р.Нуреєв. Він вважає, що такий підхід недооцінює значення сучасної економіки угод, зменшує зміст “старого” інституціоналізму, з якого розвинулись такі відомі інституціональні теорії, як концепція конвергенції, теорії постіндустріального і постеконічного суспільства, економіка глобальних проблем. Р.Нуреєв запропонував свою класифікацію інституціональних концепцій(рис. 1.2.) [89].

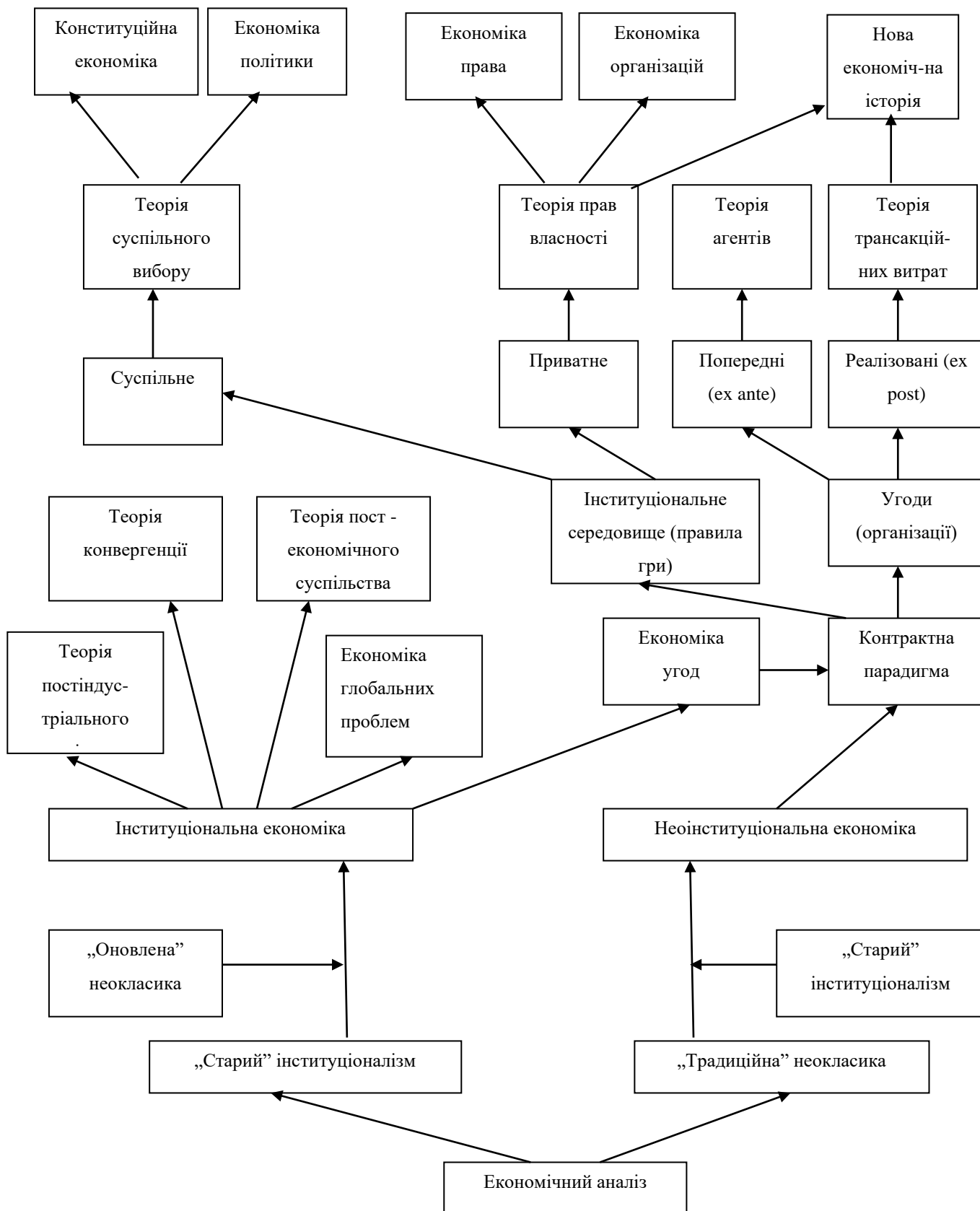


Рис. 1.2. Класифікація інституціональних концепцій (за Р.Нурєвим)

В цій класифікації структура як старих, так і нових інституціональних концепцій набагато складніша. Р.Нуреєв наголошує на тому, що до цих пір зберігається дуалізм “старого” інституціоналізму і неоінституціональних теорій. Обидва напрямки сформувались або на основі неокласичної теорії, або під її помітним впливом. Так, неоінституціоналізм розвивався, розширюючи і доповнюючи магістральний напрямок економіксу, що отримало назву “економічного імперіалізму”. “Якщо в рамках першого напрямку (неоінституціональна економіка) інституціональний підхід лише розширив і модифікував традиційну неокласику, залишаючись в її межах і знімаючи лише деякі найбільш одіозні передумови (аксіоми повної раціональності, абсолютної поінформованості, досконалої конкуренції, встановлення рівноваги лише за посередництвом цінового механізму тощо), то другий напрямок - (інституціональна економіка) у значно більшій мірі опирається на “старий” інституціоналізм” [89].

Як видно з наведеної на рис. 1.2. класифікації, контрактна (договірна) парадигма може реалізовуватись як через інституціональне середовище (тобто екзогенно), так і через відносини всередині організацій (тобто зсередини). В межах даного напрямку теорія прав власності вивчає інституціональне середовище діяльності економічних організацій в приватному секторі економіки, а теорія суспільного вибору – інституціональне середовище діяльності індивідів і організацій в суспільному секторі. Теорія агентів концентрує увагу на спонукальних мотивах контрактів, а теорія трансакційних витрат – на вже реалізованих угодах. Безумовно, відмінності між теоріями досить відносні, що і викликає труднощі із класифікацією. Нерідко один і той же вчений працює в різних галузях неоінституціоналізму. Часом виникають проблеми комунікації, коли назви окремих інституціональних концепцій використовуються як замітники дескриптивного визначення дослідницької програми. На думку А.Шастітко, “використання перерахованих термінів можливе в рамках діапазону, обмеженого двома крайніми варіантами: (1) терміни, що використовуються, визначають один напрямок в економічній

теорії, (2) кожний з термінів, що використовується, визначає напрямок, який характеризується власними особливостями” [28].

1.2. Традиційний або “старий” інституціоналізм

Хоча традиційний інституціоналізм сформувався на американському підґрунті, він увібрав до себе значну кількість ідей німецької “історичної школи”, англійських фабіанців, французької соціологічної традиції. Певний вплив на розвиток інституціоналізму, як вже зазначалось, мала і марксистська теорія.

Т.Веблен в своїй “Теорії бездіяльного класу” (1899) наводить приклад застосування методології холізму до аналізу ролі звичок. Звички є одним з інститутів, що задають рамки поведіння індивідів на ринку, в політичній сфері, в родині. Поведінка сучасних людей виводиться Вебленом з двох звичок, які він називає інстинктом суперництва (бажання випередити інших, виділитися на загальному фоні) та інстинктом майстерності (схильності до сумлінної і ефективної праці). Саме інстинкт суперництва лежить, згідно його поглядом, в основі власності і конкуренції на ринку [39].

З точки зору розробки концепцій економічної поведінки і становлення ринкової економіки найбільшим впливом користувались ідеї М.Вебера (1864-1920), сформульовані в першу чергу в його роботах “Протестантська етика і дух капіталізму” [37] і “Три чистих типи легітимного правління” [38].

Проведена М.Вебером класифікація провідних (“ідеальних”) типів правління показала, що вони базуються на різних підґрунтях: раціонально-легальний тип – на законодавчо оформленому раціональному праві; традиційний – на нормах, що склалися історично; харизматичний – на відданості особистості лідера, вірі в його унікальні здібності, силу духа, ораторський талант, геройство.

Взагалі “людина економічна” в класичній теорії і німецькій “історичній школі” принципово відрізняються. В першому випадку – людина одинока і

незалежна. В своїх виборах вона підкоряється тільки економічним аргументам. У другому – людина окута великою кількістю соціокультурних стереотипів, нав'язаних зовнішнім середовищем, і тільки в цій якості вона може проявити себе в господарській діяльності. Звужуючи, на перший погляд, область аналізу економічної теорії, “історична школа” привернула увагу до етичних і психологічних проблем ринкового господарства, прагнучи розібратись у їхньому походженні.

Подальший розвиток цивілізаційний підхід отримав в роботах видатного англійського історика і соціолога А Тойнбі (1898-1975). З 1934 по 1961 р. вийшли у світ 12 томів “Дослідження історії” [96], що мало суттєвий вплив на сучасну економічну думку. Важливе місце в концепції Тойнбі посідає аналіз цивілізацій Сходу: ісламської, буддійської, індуїстської і далекосхідної. Його увагу привернув вплив релігійних факторів на соціально-політичний і економічний розвиток народів. Рушійною силою розвитку цивілізації Тойнбі вважає творчу меншість, яка здатна повести суспільство у заданому напрямку. Обмеженість творчих здібностей меншості приводить до втрати відданості йому з боку більшості, в результаті чого виникає дезінтеграція.

Цивілізаційний підхід характерний і для робіт американського інституціоналіста К.Віттфогеля, насамперед його монографії “Східний деспотизм. Порівняльне дослідження тотальної влади” (1957) [44]. Структуруючим елементом в концепції Віттфогеля є деспотизм, який визначається провідною роллю держави. Держава опирається на бюрократичний апарат і пригнічує розвиток приватної власності. Багатство пануючого класу в цьому суспільстві обумовлено не власністю на засоби виробництва, а місцем в ієрархічній системі держави. Віттфогель вважає, що природні умови і зовнішні впливи визначають форму держави, а вона, в свою чергу, - тип соціальної стратифікації.

Значну роль в становленні методології інституціоналізму зіграли праці К.Полані. В роботі “Економіка як інституціоналізований процес”(1957) він виділяє три типи відносин обміну: реципроктність, або взаємний обмін на

натуральній основі; редистрибуція як розвинута система перерозподілу; і товарообмін, що лежить в основі ринкової економіки [27].

Слід згадати також роботи Т.Парсонса і Н. Дж. Смелсера, насамперед їхню книгу “Економіка і суспільство. Аналіз інтеграції економічної і соціальної теорії” (1965). В ній автори обстоюють необхідність подальшого методологічного зрушення від економіки до соціології як цілісної теорії, здатної адекватно пояснювати зміни в суспільстві, що відбуваються [17].

Особливо яскраво ці ідеї проявилися в працях видатного шведського вченого Г.Мюрдаля. В 1968 р. в Нью-Йорку побачила світ його монографія “Азіатська драма: дослідження бідності народів” [16], за яку у 1974 р. його було нагороджено Нобелівською премією за “аналіз взаємозалежності економічних, соціальних і структурних явищ”. Сама назва роботи свідчить про його полеміку з А.Смітом, підкреслюючи відмінність власного предмету дослідження від класиків буржуазної політекономії, які вивчали економіку народів, що першими стали на шлях капіталістичного розвитку. В якості безпосереднього об’єкту дослідження були обрані країни Південної і Південно-Східної Азії: Індія, Пакистан, Бірма, Таїланд, Малайзія, Індонезія, Філіппіни.

Концепція “азіатської драми” Мюрдаля розкрила всю глибину розриву між західною і східною цивілізаціями. Дослідження починається з різкої критики західних підходів до аналізу “третього світу”, методологічна неспроможність яких полягає в тому, що вони намагаються спроектувати реалії розвинутого суспільства на абсолютно інші умови країн, що розвиваються. На практиці це втілюється у створення економіки анклавного типу – вузького сектору європеїзованої промисловості, більшою мірою пов’язаної із зовнішнім світом, ніж з внутрішнім ринком. Це абсолютно не забезпечує глибоких і всебічних перетворень економіки і суспільства в цілому, а навпаки, сприяє посиленню технологічної залежності, дезінтеграції в економіці, росту корупції і державного бюрократизму [17].

Г.Мюрдаль робить акцент на значенні азіатських цінностей, які залишаються поза увагою більшості західних дослідників. Представники цих

народів більш релігійні, неагресивні, високо цінують моральні якості особистості. Не абсолютизуючи подібну систему цінностей, Мюрдаль висловлює думку, що вона призводить до піднесення злиднів в стан добродійності, адже більшість азіатських цінностей характеризують застійне традиційне суспільство і притаманну йому поведінку.

Мюрдаль детально зупиняється на аналізі ролі держави в “третьому світі”, підкреслюючи, що вона виступає вирішальним фактором суспільної еволюції. При цьому він звертає увагу на те, що на відміну від європейських країн, які, як правило переменшують роль урядів і планування в економічному розвитку, в Азії кожний успіх в економіці розглядається як велике досягнення саме держави. Мюрдаль пояснює це стародавньою східною традицією “виробляти” більше адміністраторів, ніж підприємців, і звичкою у всіх питаннях покладатися на владу.

Юридичні закони, прийняті в ряді країн, не забезпечують досягнення навіть формальної рівності. Вони, як пише Мюрдаль, не призвели “до зменшення економічної нерівності і послаблення концентрації економічної влади” [17]. Половинчасті заходи принесли більше вигоди середнім і вищим верствам населення, ніж нижчим, а законодавство про працю, про рівень заробітної плати і види соціального забезпечення не було розповсюджене на більшість – сільське населення, що призвело до посилення соціальної нерівності.

Теорія і практика “соціалізму” в країнах, що розвиваються, також піддається Мюрдалем нищівній критиці. Він зауважує, що в “третьому світі” надають перевагу “такій доктрині соціалізму, яка не суперечить місцевим традиціям” [17]. Оперативне державне регулювання зводиться до контролю за випуском акцій, видачі ліцензій на будівництво підприємств, розподілу іноземної валюти, регулюванню експорту і імпорту, контролю над цінами і виробництвом. Мюрдаль справедливо зауважує, що все це - сфери, дуже сприятливі для розвитку корупції. Він виділяє два види оперативного регулювання приватного сектора. Перший, який “застосовується за рішенням

чиновника, наділеного правом діяти на власний розсуд”, він називає дискреційним; другий, який “здійснюється автоматично у відповідності до встановлених правил або внаслідок зміни цін, введення тарифних і акцизних зборів”, - недискреційним. Мюрдаль підкреслює, що в азіатських країнах використовується переважно перший вид. В результаті “бізнесменам...доводиться прокладати собі дорогу крізь джунглі адміністративних дискреційних заходів...” [17]. При цьому “демократична” процедура прийняття рішення не полегшує, а лише ускладнює завдання. Головну роль відіграють “зв’язки”. Тому підприємці, які змогли порозумітися з урядовими чиновниками, мають певні переваги “оскільки їм за доступними цінами надаються дефіцитні ресурси” і вони отримують гарантії збереження монопольного або напівмонопольного становища як в галузі виробництва, так і збуту, що забезпечує їм виключно високі прибутки. До того ж для них відкриваються певні лазівки в податковому законодавстві, що дозволяють ухилятися від сплати податків. Тому діловитість на Сході означає вміння лагодити з регулюючими органами уряду. За таких умов “навіть чи у них (підприємців) є стимул підвищувати продуктивність і вдосконалювати виробничі процеси” [17].

Особливо гостро Мюрдаль критикує перенос постулатів неокласичної і кейнсіанської економічної теорії в країни, що розвиваються. Для них характерні перебільшення проблеми зайнятості, виключно кількісний підхід до робочої сили, тлумачення будь-якого безробіття як “вимушеного”. В результаті значна кількість західних експертів вирішення проблем зайнятості вбачала просто в наданні всім роботи. Проте цікаво, що раніше, в колоніальний період, існувала проблема дефіциту робочої сили і для її вирішення практикувався позаекономічний примус до праці. Своєрідною спробою пояснити парадокс нестачі робочої сили в умовах її надлишку була колонізаторська теорія, яка однією з його найважливіших причин називала схильність до лінощів і невибагливість робочої сили, жаркий клімат і расову неповноцінність. На думку Мюрдаля, дійсними причинами такого становища є: погане харчування і

слабке здоров'я, низький рівень життя, інституціональні умови і недосконалість ринку праці. Мюрдаль підкреслює, що більшість так званих безробітних зовсім не готові до виконання роботи в сучасному секторі і не є резервом робочої сили в соціально-економічному сенсі. Більше того, він вважає, що в країнах, що розвиваються, резерви робочої сили визначаються напрямком і інтенсивністю політичних заходів, серед яких є прямі (виховання, освіта, пропаганда, агітація, регулювання і примус), а також непрямі (покращення умов праці за рахунок інших ресурсів – капіталу і землі).

Головною причиною низького рівня розвитку економіки в країнах Сходу Мюрдаль вважає недовикористання трудових ресурсів. Люди, не зацікавлені в своїй праці, не працюють продуктивно і інтенсивно; в більшості країн не подолано зневажливе ставлення до простої фізичної праці. І в цьому, як з'ясовує Мюрдаль, насамперед повинна система традиційних “азіатських цінностей”; не зовнішні фактори, а власні недоліки, визнання чого є болісним для національної самосвідомості. Центральними фігурами “азіатської драми” виявилися “самі народи Південної Азії і насамперед інтелігенція” [17]. Саме освічена частина суспільства першою усвідомила глибину розриву між західною і східною цивілізаціями, саме їй належало розробити свою стратегію і тактику вирішення складних практичних проблем. При цьому національна інтелігенція повинна була критично підійти до своєї культурної спадщини, національних традицій, на яких вона була вихована і носієм яких була [11].

Таким чином, для подолання відсталості і підйому економіки країн Сходу Мюрдаль вважав необхідним докорінний злам основ традиційного суспільства шляхом проведення глибокої аграрної реформи, подолання бідності і нерівності, забезпечення населення продовольством таким чином, щоб стимулювати більш інтенсивну, більш продуктивну працю. Зокрема, він висунув цілу програму розвитку місцевих промислів. Під впливом книги Мюрдаля була підготовлена стратегія задоволення основних потреб, рекомендована експертами ООН країнам, що розвиваються.

З дослідження Мюрдаля логічно випливає ідея про те, що в центрі проблеми економічного зростання знаходяться не стільки зовнішні ресурси – товари, гроші, капітал – скільки сама людина, економічна поведінка якої залежить від великої кількості факторів, серед яких далеко не останнє місце посідають традиції, культура, системи цінностей, що склались в тому чи іншому суспільстві [31].

Вже в перших своїх роботах Шульц розглядає низький рівень знань фермерів як фактор, що стримує підвищення ефективності сільського господарства. В подальшому ця ідея отримала розвиток в категорії “людський капітал”. Шульц розуміє цю категорію надзвичайно широко. Він відносить до інвестицій в людський капітал не тільки прямі витрати на освіту в середніх і вищих навчальних закладах, але і самоосвіту дома, накопичення досвіду на роботі, а також капіталовкладення в охорону здоров’я, сферу освіти і науки. На його думку, саме вкладання коштів в “людський капітал”, зростання цінності людської праці стають найважливішими факторами перетворення економіки, модернізації економічних і юридичних інститутів. За роботи по економіці країн, що розвиваються, Т.Шульц (разом з В. Льюїсом) був нагороджений в 1979 р. Нобелівською премією.

До старого інституціоналізму можна віднести Дж.К.Гелбрейта з його теорією техноструктури, викладеною в книгах “Нове індустріальне суспільство” (1967) і “Економічні теорії і цілі суспільства” (1973). В них Гелбрейт звертається до питань інформації та її розподілу між учасниками обміну. Його головною тезою є те, що на сучасному ринку ніхто не володіє всією інформацією, знання кожного мають спеціалізований і частковий характер. Повнота інформації досягається, за Гелбрейтом, лише шляхом об’єднання цих часткових знань в рамках організації або техноструктури [71, с. 111]. “Влада перейшла, - пише він, - від окремих особистостей до організацій, що мають групову індивідуальність” [71, с. 100]. Після цього Гелбрейт аналізує вплив, який здійснює техноструктура на поведінку індивідів, тобто

характеристики індивідів розглядаються в якості функції інституціонального середовища.

Всі розглянуті нами концепції, не зважаючи на їхню безумовну відмінність, визначальним фактором економічного розвитку, становлення ринкової економіки вважають людський фактор; детерміновані історією, культурою, освітою, релігійними поглядами, пануючими в суспільстві інститутами, особливості економічної поведінки особистості. Саме цей методологічний принцип традиційного інституціоналізму, принцип холізму, який пояснює поведінку і інтереси індивідів через характеристики інститутів, що визначають їхню взаємодію, є основою подальшого дослідження.

1.3. Новий інституціоналізм

Стовбур “дерева” інституціоналізму утворюють два напрямки – неоінституціональна економіка (neoinstitutional economics) і нова інституціональна економіка (new institutional economics). Хоча назви на перший погляд здаються ідентичними, мова йде про принципово різні напрями в аналізі інститутів. Перший напрямок залишає незмінним жорстке ядро неокласики: не відмовляючись від традиційного мікроекономічного інструментарію, представники цього напрямку прагнуть пояснити такі традиційно “зовнішні” для неокласичної теорії фактори, як ідеологія, норми поведінки, закони тощо.

Засновником неоінституціональної економіки вважається Р.Коуз. “Природа фірми” Р.Коуза, що започаткувала новий напрямок, була опублікована ще в 1937 р., після чого настала довготривала перерва. До середини 1970-х рр. неоінституціоналізм залишався на узбіччі економічної науки і лише в останні десятиріччя почав висуватися на передній план. З цього часу нова інституційна теорія починає усвідомлюватися як особливий напрямок економічної думки, відмінний як від неокласичної ортодоксії, так і від різноманітних неортодоксальних концепцій. Спочатку вона розроблялася майже виключно в США. В 1980-ті роки до цього процесу залучилися

західноєвропейські, а з початку 1990-х років і східноєвропейські економісти. Визнання заслуг нового напрямку втілювалось в присудження Нобелівської премії з економіки двом його найвидатнішим представникам – Р.Коузу (1991 р.) і Д.Норту (1993 р.).

Неоінституціоналізм базується на принципі “методологічного індивідуалізму”, який визнає реально діючими учасниками соціального процесу не групи або організації, а індивідів. Згідно до цього принципу, колективні спільності (наприклад, фірми або держава) не мають самостійного існування, окремого від їхніх членів, і тому їх поведінка повинна пояснюватись з точки зору цілеспрямованої поведінки індивідів.

Поведінкові передумови неоінституціонального аналізу втілюють поняття обмеженої раціональності і опортуністичної поведінки (перше було введено Г.Саймоном, друге – О.Вільямсоном). Якщо в неокласичній теорії людина розглядається як гіперраціональна істота, то неоінституціоналізм підкреслює обмеженість людського інтелекту: знання, якими володіють люди, завжди неповні, їхні рахункові і прогностичні здібності не безмежні, для здійснення логічних операцій потрібні час і зусилля. Тому рішення економічних агентів є раціональними лише до певної межі, яка визначається неповнотою доступної їм інформації і обмеженістю їхніх інтелектуальних здібностей.

Відповідно до уявлень неоінституціоналістів, значна частина інститутів – традиції, звичаї, правові норми – мають за мету зменшення негативних наслідків обмеженої раціональності і опортуністичної поведінки. Як підкреслює О.Вільямсон, в соціальних інститутах мають потребу обмежено розумні істоти небезперечного морального рівня. За відсутності проблем обмеженої раціональності і опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах відпала б.

По-новому формулюються в неоінституціоналізмі і задачі нормативного аналізу. При оцінюванні реально діючих економічних механізмів неокласична теорія бере за точку відліку модель досконалої конкуренції, відхилення від неї розцінюються як “провали ринку”, а надії на їх усунення покладаються на

державу. Неоінституціоналізм відхиляє подібний підхід. Звичку порівнювати реальні, але недосконалі інститути з досконалим, проте недосяжним ідеальним зразком, Г.Демсец назвав “економікою нірвани”.

Неоінституціоналізм суттєво розширив поле економічних досліджень, розповсюдивши принципи мікроекономічного аналізу, вироблені неокласичною теорією, на велику кількість соціальних явищ, які традиційно розглядалися як такі, що знаходяться поза її компетенцією. Це дало підставу деяким авторам визначати неоінституціоналізм як узагальнену неокласичну теорію. В той же час частина провідних теоретиків неоінституціоналізму розцінюють його як революцію в економічній думці, розглядаючи його, як конкуруючу теоретичну систему, несумісну з неокласичною теорією і здатну в перспективі її замінити.

Неоінституційний аналіз може розгортатися на декількох рівнях – інституційному, організаційному і індивідуальному. По суті, він є спробою відповісти на три взаємопов’язаних питання:

- 1) про закономірності розвитку, відбору і зміни різних соціальних інститутів;
- 2) про вибір тих чи інших організаційних форм в залежності від характеру існуючого інституційного середовища;
- 3) про особливості поведінки економічних агентів в рамках різних організацій.

Інститути розглядаються в неоінституціоналізмі подібно до діючих в спорті правил гри; приклади таких загальних правил різноманітні – від конституцій до норм етикету. Вони задають систему позитивних і негативних стимулів, спрямовуючи поведінку людей в певне русло, роблячи тим самим соціальне середовище менш невизначеним. Відповідно, організації розглядаються по аналогії із спортивними командами: прикладами організацій є фірми, політичні партії, профспілки, церкви тощо. До загальноприйнятих “правил гри” вони додають власні внутрішні обмеження, дотримуватись яких зобов’язані їхні члени.

Така різноманітність об'єктів вивчення приводить до того, що неоінституціоналізм постає не як струнка теоретична система, а, скоріше, як ціле сімейство підходів, поєднаних кількома ключовими ідеями. Один з провідних теоретиків неоінституціоналізму, О.Вільямсон, запропонував наступну класифікацію. Ряд концепцій предметом вивчення мають інституційне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні і юридичні правила, в рамках яких відбуваються процеси виробництва і обміну. Інститути, що діють в публічній сфері, вивчає теорія суспільного вибору (Дж.Бьюкенен, Г.Таллок, М.Олсон); інститути, що діють в приватній сфері -- теорія прав власності (серед її засновників Р.Коуз, А.Алчіан, Г.Демсец).

Друга група концепцій зайнята вивченням організаційних форм, які – з урахуванням діючих загальних “правил гри”- створюються індивідами на контрактній основі. Взаємодії “принципал - агент” присвячена теорія агентських відносин (agency theory). Одна з її версій, відома як теорія механізмів стимулювання (mechanism design), досліджує, які організаційні схеми забезпечують оптимальний розподіл ризику між принципалом і агентом (її засновником вважається Л.Гурвіц). Інша, так звана “позитивна” теорія агентських відносин, звертається до проблеми “відділення власності і контролю”. Серед її провідних представників – У.Меклінг, М.Дженсен, Ю.Фама. Центральним для неї є питання: за допомогою яких засобів можна добитися того, щоб поведінка агентів (найманих менеджерів) найменше відхилялась від інтересів принципалів (власників)?

Трансакційний підхід до вивчення економічних організацій спирається на ідеї Р.Коуза. На відміну від теорії агентських відносин, акцент робиться не на стадії укладання, а на стадії виконання контрактів. В одному з напрямків цього підходу визначальною категорією є витрати вимірювання кількості і якості товарів та послуг, що передаються угодою. Тут виділяються роботи Й.Барцеля, Д.Норта, С.Чена. Лідером іншої школи є О.Вільямсон. В центрі її уваги знаходиться поняття регулятивних структур (governance structure) – спеціальних механізмів, які використовуються для оцінки поведінки учасників контрактних

відносин, вирішення суперечок, що виникають, адаптації до несподіваних змін, застосування санкцій до порушників. Згідно О.Вільямсону, кожному класу угод відповідає особливий тип регулятивних структур, що забезпечує їх виконання з найменшими трансакційними витратами.

Одним з наймолодших напрямів інституціонального аналізу є економіка угод, представлена в роботах французьких економістів Л.Тавено, О.Фавро, А.Орлеан, Р.Буайє. В центрі її аналізу – угоди як найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами. Економіка угод сформувалась як окремий напрямок в середині 80-х років у Франції з представників неокласики, соціології, постмарксистської теорії регуляції і філософії.

Хоча між окремими напрямками неоінституціоналізму існує певна конкуренція, вони є не стільки взаємовиключними, скільки взаємно доповнюють один інший. Тому в наших подальших розмірковуваннях будемо використовувати як апарат неокласики, так і надбання нової інституціональної економіки.

Зупинимось детальніше на деяких положеннях неоінституціональної теорії. До числа найбільш загальних її положень відноситься Теорема Коуза, викладена в його статті “Проблема соціальних витрат” (1960 р.), яка постійно цитується в західній економічній літературі. Теорема присвячена проблемі зовнішніх ефектів (екстерналій). Таку назву мають побічні результати будь-якої діяльності, що стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб. З цієї теореми витікають декілька важливих теоретичних і практичних висновків. По-перше, вона розкриває економічний зміст прав власності. По-друге, теорема Коуза знімає звинувачення ринку в «провалах». Шлях до подолання екстерналій лежить через утворення нових прав власності в тих галузях, де вони були нечітко визначені. Тому зовнішні ефекти і їхні негативні наслідки породжуються недосконалим законодавством, і якщо тут хтось і «провалюється», так це держава. Детальніше теорема Коуза буде розглянута в розділі 2.

Взагалі вплив Р.Коуза на розвиток економічної думки був глибоким і різноплановим. З його праць вирости цілі нові розділи економічної науки (економіка права, наприклад). В більш широкому плані його ідеї заклали теоретичне підґрунті для розвитку неоінституційного напрямку.

Узагальнений варіант неоінституціональної теорії був розроблений в серії досліджень Д.Норта, які обґрунтовують широку концепцію інститутів і інституціональної динаміки, що претендує на пояснення найзагальніших закономірностей розвитку людського суспільства. Нова економічна історія Д.Норта виникла в результаті застосування теорії трансакційних витрат і теорії прав власності для історичного аналізу. Детальному викладенню теорії інституціональної зміни Д.Норта та перспективам її застосування для аналізу перехідної економіки присвячено підрозділ 1.5.

Неоінституціональний підхід для аналізу економіки країн, що розвиваються, був використаний перуанським економістом Ф. де Сото. У 1989 р. побачила світ його книга “Інший шлях. Невидима революція в третьому світі”, яка стала науковим бестселером 90-х років і перевернула з ніг на голову традиційні оцінки тіньового і легального бізнесу в країнах, що розвиваються. Особливий інтерес ця робота представляє з огляду на те, що проблеми, які в ній розглянуті, є надзвичайно актуальними і для української економіки.

Головним об’єктом аналізу де Сото виступає еволюція позалегальних (extralegal) форм діяльності і їх роль в становленні ринкової економіки “знизу”, створенні дійсно конкурентного середовища. В ході свого дослідження де Сото доходить висновку, що головною причиною великих масштабів позалегальної діяльності в Перу є високі трансакційні витрати первинної легалізації і підтримки легального бізнесу, а також бюрократичні бар’єри, що перешкоджають вільному розвитку ринкових відносин. Де Сото доводить, що саме тіньові підприємці встановлюють дійсно демократичний економічний порядок, організуючи приватне господарство на принципах вільної конкуренції. Тим самим він спростовує думку, яка була переважною до появи його роботи,

що тільки легальний сектор є носієм сучасної економічної культури, в той час як тіньовий сектор є потворним пережитком традиційної економіки.

Свої висновки де Сото зробив на підставі фактів, отриманих в ході проведення ряду економічних експериментів для з'ясування “ціни підпорядкування закону”, які були здійснені Інститутом свободи і демократії (під керівництвом де Сото). “Наше дослідження показує, - пише Е.де Сото, - що готовність перуанців діяти поза рамками закону значною мірою є результатом раціональної...оцінки витрат дотримання закону” [74, с. 178]. Таким чином, головною причиною розширення тіньової економічної діяльності слід вважати нераціональне господарське законодавство, коли “добробут компанії в меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює, і в більшій – від витрат, що накладаються на неї законом. Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв'язками з чиновниками, виявляється більш успішним, ніж той, хто опікується лише виробництвом” [74, с. 189]. В результаті, в тіньовому секторі в Перу працює 48% економічно активного населення, витрачається 61,2% сумарного робочого часу і виробляється 38,9% офіційного ВВП.

Високі трансакційні витрати ведення бізнесу роблять суто індивідуальну діяльність заздалегідь неефективною, змушуючи підприємців об'єднуватись в нелегальні організації. Дослідження механізму самоорганізації економічного “підпілля” є іншим важливим теоретичним досягненням перуанського економіста. Він підкреслює, що в тіньовому бізнесі панує не грубий примус, як це нерідко уявляють, а своєрідне позалегальне право. В цьому секторі існують стійкі організації, які координують контакти підприємців між собою і зовнішнім світом. Складається враження, що тут формується своєрідний паралельний світ із своїми “профспілками”, судами, усталеними правовими нормами, набагато ефективнішими, ніж офіційні. Навіть процес підкупу державних чиновників набуває стійких “правових” рамок, яких дотримуються всі його учасники.

Надаючи перевагу позалегальній організації, підприємець звільняється від “ціни дотримання закону”, проте змушений оплачувати “ціну

позалегалності”. В цю другу групу трансакційних витрат входять “ціна ухиляння від легальних санкцій” (ризик покарання частково знижується хабарами як особливою формою страхування), витрати, пов’язані з трансфертом доходів, підвищені ставки на тіньовому ринку капіталів, відносно низька захищеність прав власності, “ціна неможливості використовувати контрактну систему” через високу вірогідність порушення ділових обов’язків, недостатня ефективність позаконтрактного права тощо [74, с. 176-215].

Невизначеність прав власності має суттєві наслідки для всієї економіки. Ніякі колективні організації тіньовиків не здатні повністю компенсувати відсутність легальних прав власності. Тому немає нічого дивного в тому, що “позалегалні поселення, ринки, промислові майстерні залишають враження недобудованості. Будинки не закінчені, будівельні матеріали звалені на тротуарах, обладнання не укомплектоване. Декому може здатися, - пише де Сото, - що це наслідок природної лінощі перуанців, але це не так. Просто тіньовикам вигідніше накопичувати кошти у вигляді матеріалів, а не в грошах, через що фінансова система не працює” [74, с. 196].

Виникає свого роду лиховісне коло: зростання тіньового сектора призводить до скорочення легального. Але це означає необхідність збільшення податків на легальний сектор, якщо держава прагне зберегти рівень суспільних витрат, що в свою чергу обумовлює привабливість тіньового сектора і т.д. Приховати діяльність від податкової інспекції великим підприємствам набагато складніше, і, здавалося б, саме на них лягає основний податковий тягар. Проте великий бізнес має набагато більше можливостей для лобіювання своїх інтересів, зменшення податкового тиску, здобуття для себе різноманітних економічних привілеїв і пільг.

Тому, робить висновок де Сото, розкол господарської системи на легальний і позалегалний сектори “негативно впливає на економіку в цілому, що виявляється в падінні продуктивності, скороченні інвестицій, неефективності податкової системи, подорожчанні комунальних послуг,

гальмуванні технічного прогресу і багаточисельних труднощах в формулюванні макроекономічної політики” [74, с. 216].

З точки зору де Сото, для виправлення становища необхідно наблизити правову систему до реальності. Він пропонує ряд першочергових і стратегічних заходів. Найбільш невідкладними є ліквідація перепон, що перешкоджають інтеграції легального і тіньового секторів, створення єдиної правової і економічної системи, яка виключала б дискримінацію. Це передбачає:

1. спрощення, тобто оптимізацію функціонування правових інститутів шляхом усунення дублюючих і непотрібних законів;

2. децентралізацію, тобто передачу законодавчої і адміністративної відповідальності від центрального до регіональних урядів з метою наближення влади до реального життя і його нагальних проблем;

3. дерегулювання, тобто розширення відповідальності і можливостей приватних осіб і, в той же час, скорочення можливостей держави.

Таким чином, становлення і розвиток ринкової економіки в концепції Е. де Сото розуміється як створення інституціональних умов (формальних і неформальних) для вільного підприємництва. Робота Е.де Сото започаткувала новий напрямок неоінституціональних досліджень – економіко-правовий.

Інституціоналізм має і регіональні відмінності. Так, на думку Р.Нуреєва, суттєві розбіжності існують між американським і західноєвропейським інституціоналізмом. Хоча американські традиції “економіксу” в цілому далеко випереджають європейські, однак в сфері інституціональних досліджень європейці виявилися сильними конкурентами своїх заокеанських колег. Ці відмінності можна пояснити різницею національно-культурних традицій. Америка – країна “без історії”, і тому для американського дослідника типовим є підхід з позицій абстрактного раціонального індивіда. Навпаки, Західна Європа – колыска сучасної культури – принципово не сприймає жорсткого протиставлення індивіда і суспільства, зведення міжособових стосунків тільки до ринкових угод. Тому американці часто-густо сильніші у використанні математичного апарату, але слабші в розумінні ролі традицій, культурних норм,

ментальних стереотипів тощо – усього того, що якраз і становить сильну сторону нового інституціоналізму. Якщо представники американського неінституціоналізму розглядають норми насамперед як результат вибору, то французькі неінституціоналісти – як передумову раціональної поведінки. Тому раціональність також розглядається як норма поведінки [18].

Трансакційному підходу притаманна тенденція до виправдання будь-якого статус-кво. Адже будь-яка неефективна або нераціональна практика легко може бути представлена як ефективна і раціональна за допомогою посилення на трансакційні витрати, невидимі неозброєним оком. Завжди можна сказати, що в момент прийняття рішення у агента не було достатньої інформації, що задача перевищувала його інтелектуальні здібності, що далась взнаки нестача часу.

Підсумовуючи короткий огляд основних етапів еволюції інституціональної теорії, слід зазначити, що оцінка цього напрямку, безумовно, повинна ґрунтуватися на його сильніших сторонах, реальних результатах, а не на слабкостях. До таких результатів, зокрема, слід віднести: аналіз опортуністичної поведінки, пояснення різноманіття контрактних форм і типів ділових організацій, дослідження впливу правових режимів на систему економічних стимулів, вивчення взаємодії організаційних структур з інституційним середовищем, відкриття принципово нового класу витрат – трансакційних. Трансакційний підхід допомагає зрозуміти велику кількість проблем перехідного процесу, з якими зітнулися постсоціалістичні країни і які виявилися несподіванкою для ортодоксальних концепцій. Оцінюючи нову інституціональну економічну теорію, А.Шастітко розглядає її як один з найбільш перспективних і продуктивних напрямків економічної науки, сформованих в другій половині ХХ – на початку ХХІ ст. “Протягом кількох десятиріч, - зауважує А.Шастітко, - цій дослідницькій програмі вдалося якщо не довести свою перевагу у порівнянні з іншими програмами в аналізі тих самих проблем, то принаймні надати серйозні аргументи на користь своєї спроможності у вирішенні як методологічних питань, так і питань, що мають прикладне значення не тільки в сферах державного і корпоративного

управління, розв'язання суперечок між господарюючими суб'єктами, але й також в багатьох інших галузях суспільного життя” [27].

Неоінституціоналізм вивів сучасну теорію з інституційного вакууму, із вигаданого світу, де економічна взаємодія відбувається без тертя і втрат. Трактування соціальних інститутів як знаряддя вирішення проблеми трансакційних витрат створила передумови плідного синтезу економічної науки з іншими соціальними дисциплінами. Але найціннішим, мабуть, є те, що завдяки новій інституційній теорії змінилася сама картина економічної реальності і перед дослідниками виник цілий пласт принципово нових проблем, що раніше ними не помічалися.

Проведений аналіз еволюції інституціональної теорії дає змогу виділити, щонайменше, три ґрунтовних відмінності між традиційним і новим інституціоналізмом.

По-перше, “традиційні” інституціоналісти намагались вивчати економічні проблеми методами інших суспільних наук; “нові” ж інституціоналісти йдуть протилежним шляхом – вивчають політологічні, правові та інші проблеми методами неокласичної економічної теорії, насамперед із застосуванням апарату сучасної мікроекономіки і теорії ігор. Саме це явище отримало назву економічного імперіалізму.

По-друге, традиційний інституціоналізм ґрунтується переважно на індуктивному методі – методі узагальнення окремих випадків. Деякі дослідники вважають, що саме через це загальна теорія інституціоналізму на першому етапі розвитку так і не склалась. Неоінституціональна думка переважно дедуктивна: загальні принципи використовуються для пояснення конкретних явищ.

По-третє, об'єктом уваги традиційних інституціоналістів були дії колективів (переважно профспілок і держави), спрямовані на захист інтересів індивіда; “нові” ж інституціоналісти вивчають поведінку індивіда, який по своїй волі і у відповідності до своїх інтересів вирішує, членом якого колективу йому бути.

В контексті актуальної для нас проблеми розвитку транзитивної економіки найважливіші положення інституціональної теорії дають підстави зробити висновок, що становлення ринкової економіки і її розвиток передбачають не тільки кардинальні зміни економічної підсистеми, але й еволюцію широкого спектру неекономічних змінних, у тому числі формальних і неформальних інститутів, культури і всієї системи цінностей, без якої повноцінний розвиток неможливий. Взаємозв'язок окремих складових системи, необхідної для економічного розвитку, представлений на рис. 1.3.

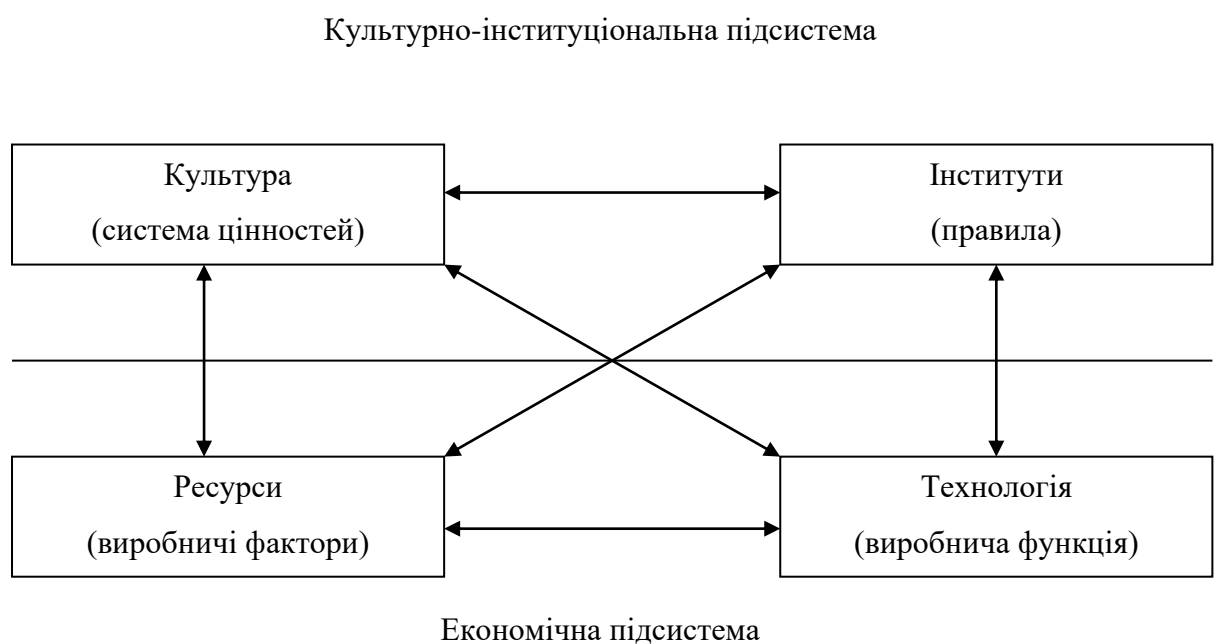


Рис. 1.3. Взаємозв'язок факторів розвитку в соціально-економічній системі

Певною мірою ця схема нагадує класичну Марксову модель соціально-економічної формації з її “базисом”, “надбудовою” і визначальною роллю економічної підсистеми.

Інституціоналісти здійснили вихід за рамки сучасної неокласичної економічної теорії. Завдяки їх зусиллям стало очевидно, що економічний розвиток неможливий без глибоких змін всієї системи економічних інститутів, соціальних і політичних відносин.

Висновок до розділу 1

Узагальнюючи проведений аналіз методологічних засад інституціональної теорії, а також еволюцію її основних напрямків, можна сформулювати кілька положень. По-перше, інституціоналізм взагалі і нова інституціональна економічна теорія зокрема, є одним з найбільш перспективних і продуктивних напрямків економічної науки, що сформувався протягом ХХ ст. За останні десятиріччя цією дослідницькою програмою було наведено вагомі аргументи на користь своєї спроможності у вирішенні як методологічних питань, так і питань, що мають прикладне значення в багатьох сферах економічного і суспільного життя. В рамках нової інституціональної теорії було розроблено понятійний апарат, який дозволяє дати пояснення широкому спектру явищ суспільного і економічного життя, а також особливостям економічної поведінки в тих чи інших умовах зовнішнього середовища. Серед запропонованих новою інституціональною теорією концепцій – обмежена раціональність, опортуністична поведінка, інститути, організації, права власності та їх специфікація, трансакції і трансакційні витрати, специфічність активів, неповні контракти, зовнішні ефекти, асиметричність інформації та інші. Використання цих концепцій дає можливість з нових позицій розкрити особливості економічної поведінки в перехідній економіці, що є головним завданням нашого дослідження.

По-перше, інституціоналізм зорієнтований на послаблення жорстких передумов неокласичної теорії відносно людської поведінки (аксіоми повної раціональності, абсолютної поінформованості, досконалої конкуренції, цінового механізму досягнення рівноваги тощо), що дозволяє наблизити аналіз до реального життя і розглянути сучасні економічні процеси комплексно і всебічно, взявши за основу проблему мотивації людської поведінки і формулюючи свою дослідницьку програму на стику економіки, психології, соціології, математики і навіть історії і філософії. Таким чином, використання інституціонального підходу дозволяє залучити до економічного аналізу

фактори, які до останнього часу залишалися поза увагою економістів і не враховувались, зокрема, про розробці основних напрямків реформування української економіки.

По-друге, інституціоналізм є чи не єдиним напрямком економічної теорії, який шукає відповідь на питання: як пояснити величезне розходження шляхів історичної зміни різних суспільств? Чим пояснити такі суттєві відмінності у функціонуванні різних економік? І сьогодні досвід постсоціалістичної трансформації різних країн свідчить про те, що однакові рекомендації дають в різних країнах зовсім різні результати. Чому так відбувається? Від вірної відповіді на ці питання, від розуміння глибинних причин незадовільного темпу реформування української економіки залежить подальша доля процесів ринкової трансформації в нашій країні, пошук вірної тактики і стратегії реформ.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО СУБ'ЄКТА З ПОЗИЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

2.1. Соціальні норми і правила як регулятор людської поведінки і базовий елемент інститутів

На відміну від традиційного неокласичного підходу сучасний неоінституціоналізм виходить з виключної важливості формування не стільки прав власності як таких (хоча це має надзвичайно велике значення), скільки певних соціальних норм і правил. У.Нісканен називає їхню сукупність “м’якою інфраструктурою економіки” [18].

Існує велика кількість визначень норми: “регулярність в поведінці індивідів, що спирається на санкції”, “відбиття елементу обов’язковості в поведінці”, “поєднуюча ланка між ціннісною системою індивіда і його повсякденною поведінкою” [11]. А.Олійник зупиняється на наступному визначенні: норма – “це припис певної поведінки, обов’язковий для виконання, який має своєю функцією підтримку порядку в системі взаємодії” [18]. Ми пропонуємо наступне визначення: норма – це базовий регулятор взаємодії людей, який приписує певний характер поведінки індивідів в тій чи іншій ситуації, виконання якого може бути добровільним або спирається на санкції (соціальні, економічні, юридичні). Саме нормою визначається, як повинен поводити себе індивід в різних ситуаціях. Хоча виконання припису може мати добровільний характер, на нашу думку, ця добровільність часто-густо визначається можливістю застосування соціальних санкцій, які включають суспільне засудження, крайньою формою якого є остракізм.

Норми структурують взаємовідносини індивідів, забезпечуючи координацію їхньої діяльності. Саме існування норм є головною гарантією стійкості взаємодій та їхньої передбачуваності. Я.Корнаї зазначав, що “про норму правомірно говорити в тому випадку, коли існує механізм регулювання,

який повертає систему до норми, якщо вона відхиляється від останньої” [17]. Норма стає головною з’єднуючою ланкою між мікро – і макрорівнями. Індивід, обираючи ту чи іншу норму для розуміння контрагента і узгодження з ним своїх дій, в той самий час забезпечує стабільність системи в цілому. Так, наприклад, ринкова система стабільна і здатна до відтворення лише тією мірою, в якій індивіди використовують в своєму повсякденному економічному поведженні ті норми, на яких вона ґрунтується. Перехід від угод між індивідами, які переслідують свої особисті інтереси, до макроекономічних процесів здійснюється через норми ринкового поведження.

Яка ж структура норми і яким чином вона впливає на поведінку людей?

А.Олійник виділяє наступні елементи норми [19]:

- 1) атрибути, які визначають групу людей, на яку розповсюджується норма;
- 2) фактор обов’язковості (може, повинен або не повинен);
- 3) ціль;
- 4) умови, при яких діє норма;
- 5) санкції.

Санкції бувають юридичними, зафіксованими в нормах права, і соціальними, які ґрунтуються на остракізмі. Виділення даних п’яти елементів дозволяє розмежувати різні види норм: спільну стратегію (shared strategy), норму у вузькому смислі цього слова і правило. Вказані види норм мають наступну структуру [19]:

Спільна стратегія = Атрибут + Ціль + Умова.

Норма = Атрибут + Фактор обов’язковості + Ціль + Умова.

Правило = Атрибут + Фактор обов’язковості + Ціль + Умова + Санкції

Прикладом спільної стратегії є ситуація пошуку людей, що загубили один одного. В цьому випадку атрибутом буде факт втрати (в місті, у великому магазині); метою – знаходження один одного; а умовою – наявність прикмет, що кидаються в око, поряд з якими існує найбільша вірогідність зустрітися.

Норма у вузькому смислі практично співпадає з поняттям погодження, адже виконання припису погодження має добровільний характер.

Нарешті, правило не передбачає добровільного характеру виконання приписів, провідну роль починають відігравати санкції. А.Шастітко дає наступне визначення правил: “Правила – це набір приписів з приводу заборонених і дозволених дій, які відносяться більш, ніж до однієї людини (з різними можливостями кодифікації). Останній елемент пов’язаний з механізмом накладання санкцій, тобто створення витрат для порушників” [38].

В загальному вигляді система правил поведінки класифікована в монографії німецького економіста В.Ванберга “Правила і вибір в економічній теорії” [31]. Ця класифікація може бути представлена таким чином (рис. 1.4.).

Як видно з наведеної схеми, правила поведінки поділяються на такі, що успадковуються; ті, що передаються генетично; і надбані, тобто визначені культурою. Останні, в свою чергу, поділяються на особисті і соціальні, а соціальні правила – на неформальні (закріплені звичаями, традиціями тощо) і формальні (закріплені в правових нормах). Нарешті, формальні соціальні правила включають “приватне” і “суспільне” (публічне) право. “Приватне” право регулює поведінку не тільки окремих індивідів, але й недержавних організацій. В рамках “суспільного” права виділяються правила, які обмежують діяльність уряду і держави.

Наведена класифікація допомагає розглянути все різноманіття правил, про які йдеться в інституціональній теорії. Але реальне життя набагато багатше цієї схеми, оскільки правила постійно виникають, змінюються і відмирають, а не знаходяться в застиглому стані. Обмеженість цієї схеми в тому, що вона не показує взаємозв’язок і взаємний вплив різних типів правил. Як і будь-яка інша, створена за принципом альтернативного вибору (дихотомічний принцип) схема, вона намагається відобразити існуючу структуру, а не процес її виникнення, еволюції. В реальному житті неформальні соціальні норми часом формалізуються, закріплюються в праві; не підкріплені санкціями формальні правила трансформуються в неформальні.

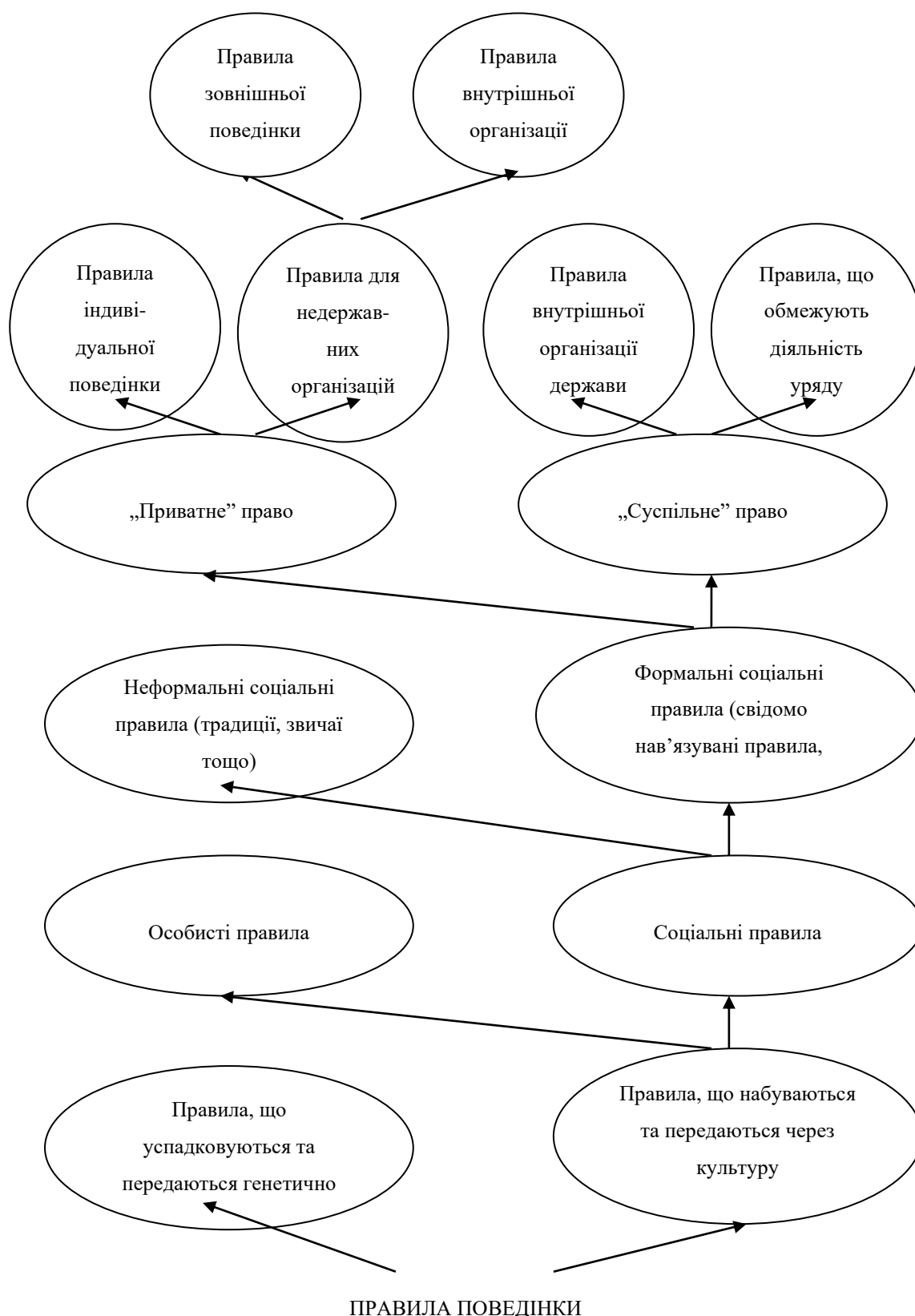


Рис. 1.4. Класифікація правил поведінки (за В.Ванбергом)

Ця дискусія пов'язана з протистоянням між соціологією і економічною теорією, яке має глибоке історичне коріння. Так, соціологи, починаючи з

Е.Дюркгейма, вбачають в нормі абсолютну детермінанту поведінки людей, яка має екзогенний характер і задається їм ззовні. Поведінка *homo sociologicus* повністю визначена нормативною структурою суспільства. А самі норми, з точки зору соціологів, похідні від характеристик суспільства і підпорядковані задачі його відтворення. Економісти ж, починаючи з класичної політичної економії, не можуть погодитись з подібним розумінням норм, адже воно виключає свободу вибору. Нагадаємо, що *homo economicus* є вільним у своєму виборі, у тому числі і від обмежень, що накладаються нормами. Економісти-неокласики або взагалі заперечують наявність норм як інституціонального обмежувача вибору індивідів, або намагаються дати нормам раціональне пояснення, точніше – побачити в них не задану ззовні детермінанту поведінки, а результат свідомого вибору. “Раціональна дія спрямована на досягнення результату... Дія, що регулюється соціальними нормами, не спрямована на результат. Навіть складні норми припускають, що індивід просто виконує їхні приписи, тоді як раціональна поведінка вимагає від індивіда складних розрахунків в умовах невизначеності” [95, с. 357].

Фактично в інституціоналізмі можна виділити “економічний” і “соціологічний” підходи до аналізу природи норм. При цьому перший із них слід визначити як приклад методологічного індивідуалізму, а другий – інституціонального детермінізму (холізму). Перший підхід лежить в основі теорії суспільного вибору. В результаті пошуку компромісу між методологічним індивідуалізмом і інституціональним детермінізмом виник новий напрямок в інституціональній теорії – економіка погоджень, представниками якого є Л.Тевено, О.Фавро, А.Орлеан.

Теорія суспільного вибору розглядає норми як результат свідомого, раціонального вибору людей. Ця теорія досліджує насамперед юридичні норми, що відбивають результат політичного вибору і зафіксовані в праві. Припускається, що “політика – це складний інституціональний процес, на підставі якого люди обирають різноманітні альтернативи, співставляючи їх із своїми цінностями, подібно до того, як вони на ринку обирають товар,

керуючись лише власними уподобаннями” [59]. Інакше кажучи, норми і правила з’являються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку. Вбачаючи в нормах результат раціонального вибору людей, теорія суспільного вибору знімає тим самим суперечність між моделлю раціонального вибору та ідеєю визначальної ролі норм. Норми є ефективними тоді, коли вони ґрунтуються на індивідуалістичних цінностях і сприяють взаємовигідній реалізації індивідуальних інтересів. Таким чином, для пояснення юридичних норм теорія суспільного вибору використовує три постулати: методологічний індивідуалізм, модель раціонального вибору і концепцію обміну щодо аналізу політики [29], практично залишаючись в рамках неокласичної теорії.

На відміну від теорії суспільного вибору, економіка угод пропонує розглядати дотримання норм як передумову раціонального поведіння, не зважаючи на те, що норми при цьому вважаються заданими ззовні, екзогенними. На перший погляд, запропоноване припущення здається парадоксальним, адже умовою раціональної дії стає виконання норми, яка зовсім не обов’язково є результатом раціонального вибору. Пояснення парадоксу пов’язується з інтерпретативною раціональністю учасників угод на ринку. Економіка угод пропонує розглядати норму в якості передумови для взаємної інтерпретації намірів і уподобань учасниками угод на ринку. При такому підході дотримання норм стає для індивіда способом доведення до контрагента сигналів про свої наміри, так само як і основою для розуміння намірів інших індивідів. Індивіди виконують вимоги норми не тому, що вона є абсолютною детермінантою їхньої поведінки, а з метою зменшення невизначеності у взаємодіях і, як наслідок, для досягнення своїх раціонально визначених цілей [19].

Проводячи порівняння двох теорій (економіки угод і теорії суспільного вибору), А.Олійник виділяє три відмінності в поясненні природи норм [19]. По-перше, економіка угод пояснює природу норм на основі економічного імперіалізму, а не на основі досліджень в галузі соціології. По-друге, економіка угод цікавиться не стільки юридичними і формально зафіксованими нормами,

скільки угодами – тобто сукупностями неформальних норм, що становлять “правила гри”, по яким здійснюється взаємодія між людьми в тій чи іншій сфері їхньої діяльності. По-третє, замість тези про універсальність норм ринкової поведінки, економіка угод проводить ідею про існування великої кількості форм координації і типів угод [28].

Про яку ж велику кількість угод йдеться? Французькі економісти виділяють сім типів угод, які регулюють діяльність індивідів в різних сферах. Ринкова угода передбачає в якості основної норми поведінки максимізацію корисності індивідом шляхом задоволення потреб інших індивідів. Індустріальна угода забезпечує безперервність виробничого процесу, пристосування взаємодії між людьми вимогам технології. Традиційна угода забезпечує відтворення традицій, принципу старшинства. Громадянська угода передбачає підпорядкування індивідуальних інтересів колективним. Суспільна думка, як тип угоди, ставить за мету досягнення відомості, залучення суспільної уваги. Творча діяльність спрямована на досягнення неповторного результату, у якого відсутні аналоги. Екологічна угода спрямоване на забезпечення гармонії з природою, підпорядкування взаємодії людей вимогам екології [19].

Виділені сім типів угод регулюють діяльність індивідів в різних сферах, причому кожний індивід в своїй повсякденній практиці може діяти в рамках усіх семи сфер діяльності. Співвідношення різних типів угод можуть складатися у різних варіантах. Виділяють наступні варіанти:

Експансія – співвідношення угод, при якому організація взаємодій відбувається на основі норм однієї з угод в тих сферах, де раніше панували норми інших угод [33].

Дотик – таке співвідношення угод, коли одна й та ж сама взаємодія може здійснюватись на основі норм, що є взаємовиключними [29].

Компромід – співвідношення угод, при якому з’являються синтетичні норми, які знімають суперечність між вимогами різних угод [39].

Головний висновок, який можна зробити на підставі розглянутих моделей, полягає в тому, що модель раціонального вибору і поведінка, зорієнтована на норми, не суперечать одна іншій. Норми слід розглядати скоріше як передумови раціонального вибору і, в той же час, як його результат. Інакше кажучи, раціональний вибір може бути здійснений лише в рамках певного нормативного середовища, а за його відсутності найпростіші ринкові трансакції стають неможливими. Більше того, саме дотримання норм створює передумови раціонального вибору.

На основі аналізу норм і правил можемо уточнити власне визначення інституту. Д.Норт визначає інститут як “правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло” [16]. А.Шастітко уточнює: “Інститути – сукупність формальних і/або неформальних правил, створених людьми, а також механізмів, що забезпечують дотримання цих правил” [38]. Але останнє визначення залишає поза увагою соціальні норми, які можуть обиратися індивідами спонтанно, а їхнє виконання не спирається на санкції. Враховуючи це, А.Олійник пропонує наступне визначення: “Інститут – сукупність формальних, зафіксованих в праві, і неформальних, зафіксованих у звичаєвому праві, рамок, які структурують взаємодії індивідів в економічній, політичній і соціальній сферах” [19]. Однак таке визначення вимагає пояснення поняття інституціональних “рамок”, серед яких А.Олійник виділяє формальні рамки (зафіксовані в конституції, писаному праві), неформальні (зафіксовані в неписаному, або звичаєвому праві – традиціях, звичках, табу) і такі, що обираються спонтанно і не фіксуються ні в писаному, ні в неписаному праві. Ми пропонуємо доповнити визначення А.Шастітко поняттям “норми” і розглядати інститути як сукупність формальних і/або неформальних правил і норм, створених людьми, а також механізмів, що забезпечують їх дотримання.

Тепер ми можемо проаналізувати норми, які утворюють інститут ринку. Адже саме сукупність взаємообумовлених норм поведінки роблять можливим здійснення угод на ринку і досягнення на ньому рівноваги. Ринок як інститут

ґрунтується на цілому комплексі норм, які індивіди використовують при організації економічних взаємодій. Ці норми, які можна назвати конституцією ринку, включають утилітаризм, цілераціональну дію, довіру, емпатію, свободу і легалізм. Розглянемо їх детальніше.

Перша норма – утилітаризм – передбачає орієнтацію індивіда на максимізацію своєї корисності. Важливим моментом є поділ утилітаризму на простий і складний. Якщо перший означає прагнення індивіда до максимізації корисності без урахування своєї продуктивної діяльності, то складний утилітаризм передбачає усвідомлення індивідом зв'язку між отриманою корисністю і своєю продуктивною діяльністю. Іншими словами, норма складного утилітаризму виключає невідповідність між рівнем потреб і продуктивною діяльністю індивіда. Норма складного утилітаризму є нормативно-ціннісним обмеженням прагнення індивіда максимізувати ренту, яка визнає припустимим отримувати вигоду тільки за рахунок власної діяльності, а не за рахунок інших [62].

Якщо норма утилітаризму задає цільову функцію індивіда, то норма цілераціональної діяльності конкретизує її, пов'язуючи максимізацію корисності з вирішенням конкретних задач. Цілераціональна поведінка передбачає використання індивідом певного поводження предметів зовнішнього світу і людей в якості “умов” і “засобів” для досягнення своєї раціонально визначеної і продуманої мети.

Однією з передумов цілераціональної дії є формування відповідних дійсності очікувань щодо поводження предметів оточуючого світу і людей. В умовах взаємозалежності цілераціональні дії можливі лише при наявності довіри в якості норми, що регулює відносини між індивідами. Довіра проявляється в “очікуванні певних дій оточуючих, які впливають на вибір індивіда, коли індивід повинен почати діяти до того, як стануть відомими дії оточуючих” [19]. Слід підкреслити важливість довіри в деперсоніфікованій формі, адже коло учасників угод на ринку не може бути обмеженим особисто знайомими людьми.

Це в свою чергу викликає необхідність ще однієї норми – емпатії. Індивід діє на основі емпатії, коли він ставить себе на місце контрагента і намагається зрозуміти його відчуття, інтереси і наміри [16]. Досяжність для розуміння і передбачуваність дій контрагента дозволяє індивіду довіряти йому. При цьому також важливим є не факт особистого знайомства, а факт залежності індивіда в досягненні його власних цілей від позиції контрагентів.

Емпатія, не обмежена певним колом осіб, пов'язана з отриманням індивідом свободи в своїх діях. Обумовленість свободи поведінкою, що ґрунтується на емпатії, відбита ще в філософській трактовці свободи Спінозою. Діяльність людини тим більш вільна, чим краще вона розуміє і передбачає дії оточуючих – останні перетворюються з перешкоди у досягненні раціонально визначених цілей на умову успіху. Свобода проявляється не в запереченні впливу оточуючих на поведінку суб'єкта, а в розрахунку тільки на самого себе при свідомому використанні цього впливу в своїх цілях. Саме такою є основна норма поведінки підприємців, які повністю створили свій бізнес власними руками (self-made man).

Нарешті, норма легалізму відбиває повагу до законів і готовність добровільно їх виконувати. Легалізм важливий не лише з точки зору побудови взаємовідносин індивіда і держави на основі п'яти проаналізованих вище норм. Він є головною передумовою виходу цих норм за локальні рамки і їх розповсюдження на велику чисельність потенційних учасників угоди на ринку, не обмежених територіально або фактом особистого знайомства.

Розглянуті норми, притаманні ринковій економіці, цікаво порівняти з нормами, які лежать в основі прямо протилежної економічної системи – командної економіки або економіки дефіциту (див. табл.2.1).

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика конституцій ринку і командної економіки

Конституція ринку	Конституція командної економіки
Складний утилітаризм	Простий і обмежений утилітаризм
Цілераціональна дія	Ціннісно-раціональна дія
Деперсоніфікована довіра	Персоніфікована довіра
Емпатія	„Ти – мені, я – тобі”
Свобода у позитивному розумінні	Підпорядкованість вищим інтересам
Легалізм (добровільне дотримання закону)	Проголошуваний легалізм (двомисля)

Незважаючи на наявність хронічного дефіциту, тобто нестачі ресурсів, командна економіка, тим не менш, характеризувалася внутрішньою стабільністю і здатністю до самовідтворення. Я.Корнаї, характеризуючи командну економіку, зауважує, що дефіцит також може бути нормальним станом системи, коли його рівень стабілізується на певному рівні і економічні агенти пристосовуються до цього рівня. В цьому випадку мова йде про нормальний дефіцит[17]. Аналогічно Я.Корнаї говорить про нормальну довжину черги, нормальні запаси ресурсів і готової продукції, нормальну напруженість плану тощо. Іншими словами, система здатна стабілізуватися навіть в нерівноважному стані, якщо останній є нормальним. Які ж норми конституують ці нормальні стани командної економіки?

По-перше, навряд чи можна говорити про панування норми утилітаризму як максимізації індивідом своєї корисності. Якщо норма утилітаризму і існувала, то в простій формі, як намагання індивіда збільшити корисність поза зв'язком з його продуктивною діяльністю. Хоча прагнення забезпечити комфортні умови існування і характеризувало радянське суспільство в останні

десятиріччя його існування, головним ресурсом при цьому була не продуктивна праця, а доступ до рідкісних (дефіцитних) ресурсів.

Раціональність дії також була елементом системи норм командної економіки, але, як і утилітаризм, в специфічній формі. Йдеться про неповну раціональність, пов'язану з обмеженістю і неповнотою інформації, адже інформація також була дефіцитним ресурсом. В умовах дефіцитності ресурсів і відсутності вільного ціноутворення економічні агенти повинні доповнювати інформацію, яку несуть ціни, сигналами в неціновій формі – про розмір запасів, довжину черги тощо. А отримання інформації в натуральних показниках завжди пов'язано з високими витратами по її збору. В результаті в системі виникає “тертя”, тобто запізнення в узгодженні позицій продавців і покупців. Тертя набуває форм помилок в прогнозах, недостатньої поінформованості зацікавлених осіб про положення і наміри інших суб'єктів, негнучкості при пристосуванні до умов, що змінюються, нестійкості намірів зацікавлених осіб при прийнятті рішень [17].

Норма довіри також існувала, але у специфічних формах: як довіра до держави і як довіра на мікрорівні, обмежена колом людей, які добре знають один одного. Без довіри до держави не можна було обійтись по тій причині, що будь-яка суттєва угода опосередковувалась зверненням до державного органу: партійного, планового тощо. В цих умовах було абсолютно зайвим довіряти безпосередньому контрагенту, адже держава в якості третьої сторони гарантувала виконання умов угоди.

Особливого розгляду вимагає специфічна норма командної економіки, яку можна визначити як “ти – мені, я - тобі”, або угода про взаємне надання послуг. Використання цієї норми припускає можливість індивіда стати на точку зору контрагента, але не будь-якого, а конкретного і постійного. Я.Корнаї з цього приводу пише: “Споживач і постачальник час від часу обмінюються ролями – сьогодні я виручу тебе сталлю, завтра ти допоможеш мені з болтами” [11]. Цілком очевидно, що саме ця норма, локальна і обмежена певним колом осіб, лежить в основі будь-якої бартерної угоди.

2.2. Теорія інституціональної зміни Д.Норта та її застосування для аналізу перехідної економіки

Видатний внесок у становлення одного з основних напрямків неоінституціональної теорії – школи економічної історії – зробив американський вчений, лауреат Нобелівської премії, Д.Норт. Він переосмислив велику кількість історичних подій і показав важливість формальних і неформальних інститутів суспільства для економічного розвитку. Д.Норт відмовився від універсальності більшості висновків неокласичної теорії, підкреслюючи важливість інститутів, які впливають на набір можливих варіантів, що обмежують шляхи розвитку суспільства. Багаточисельні праці самого Норта та його послідовників змальовують широку концепцію інститутів і інституціональної динаміки [див., наприклад, 176; 177]. Запропонована концепція інституціональної зміни увібрала у себе основні надбання неоінституціональної теорії: поняття прав власності, трансакційних витрат, контрактних відносин і групових інтересів, і претендує на пояснення найзагальніших закономірностей розвитку людського суспільства.

Ця концепція виходить з того, що будучи “правилами гри”, інститути задають систему стимулів (як позитивних, так і негативних), спрямовуючи діяльність людей у певному руслі. Тим самим вони зменшують невизначеність і роблять соціальне середовище більш передбачуваним. Коли люди вірять в надійність і справедливість законів, договорів і прав власності, вони утримуються від спроб шахрайства, крадіжок, обману. В такий спосіб інститути виконують свою головну функцію – економії трансакційних витрат. Однак створення і підтримка загальних “правил гри” в свою чергу вимагають чималих витрат. Саме усвідомлення небезкоштовності дії інститутів і дало поштовх до розробки нової економічної історії Д.Норта.

У складі інститутів Д.Норт виділяє три головних елемента:

1) неформальні обмеження (традиції, звичаї, різного роду соціальні умовності);

2) формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти, адміністративні акти);

3) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, поліція і т. ін.).

Неформальні інститути утворюють, так би мовити, підводну частину айсберга. Вони формуються спонтанно, без свідомого плану, як побічний результат взаємодії великої кількості людей, що переслідують власні інтереси. Навіть у найрозвиненіших країнах офіційні правила становлять лише невелику (проте дуже важливу) частину суми обмежень, що визначають вибір, а от неофіційні правила всюдисущі. У своїй повсякденній взаємодії з іншими людьми – в родині, суспільстві та економічній діяльності – люди в основному керуються кодексами (нормами) поведінки і звичаями. В основі неофіційних обмежень лежать офіційні, але вони рідко коли є очевидним і безпосереднім джерелом вибору в повсякденних взаємодіях.

Навіть найповерховіший погляд на проблему показує, що неофіційні обмеження всюдисущі. Спрямовані на координацію повторюваної людської взаємодії, вони становлять: 1) розширення, вдосконалення і видозмінювання офіційних правил, 2) суспільно схвалені норми поведінки і 3) добровільно обрані стандарти поведінки [76].

Важливість неофіційних обмежень самих по собі, а не просто як додатку до офіційних правил, Д.Норт відслідковує по тому, як однакові офіційні правила і (або) конституції в різних суспільствах дають різні результати, а багато аспектів суспільства зберігають свою тривкість усупереч повній зміні правил, як-то революція або військове завоювання і підкорення. Д.Норт пише: “Японська культура вижила під американською окупацією після другої світової війни; американське суспільство після революції залишилося таким же, яким було в колоніальні часи; євреї, курди та інші численні етнічні групи збереглися

впродовж століть, незважаючи на безкінечні зміни в їхньому офіційному становищі [76].

Свій початок неофіційні обмеження беруть від суспільно передаваної інформації як частини спадщини, котру називаємо культурою. Спосіб обробки інформації розумом залежить “від здатності мозку навчатися завдяки запрограмованості в рамках однієї або кількох добре розвинутих живих мов, спроможних закодувати інформацію про відчуття, ставлення, мораль (поведінку) і факти” [36]. Д.Норт пише: “Культуру можна визначити як передачу від одного покоління до іншого шляхом навчання і наслідування знань, цінностей та інших чинників, що впливають на поведінку” [36]. Культура створює концептуальну, побудовану на мові основу для кодування і тлумачення інформації, яку органи відчуття постачають мозку. Таким чином культура визначає, як індивіди обробляють і використовують інформацію, і таким чином може впливати на специфіку неофіційних обмежень. Як звичаї, так і норми поведінки залежать від культури. (Докладніше про вплив культури на способи обробки інформації і на економічну поведінку ми поговоримо в наступному розділі). Наразі ми наголошуємо на тому, що культурний фільтр забезпечує неперервність історії, коли неофіційний розв’язок проблем обміну, переносячись з минулого в майбутнє, стає важливим джерелом неперервності під час тривалих суспільних змін.

Відмінність між неофіційними та офіційними обмеженнями визначається, за думкою Д.Норта, становищем у ієрархії правил, а не суттю. Разом вони утворюють неперервний ряд правил – від табу, звичаїв і традицій на одному кінці до писаних конституцій - на другому. Довгий і нерівний перехід від неписаних звичаїв і традицій до писаних законів мав однобічний характер у процесі розвитку суспільств від простих до складних і пов’язаний із збільшенням спеціалізації та поділу праці. Ускладнення суспільств привело до окупності формалізації обмежень.

Офіційні правила можуть доповнювати неофіційні і підвищити їхню ефективність. Можуть знизити витрати на інформацію, відслідковування та

виконання угод і таким чином перетворити неофіційні обмеження на засіб вирішення проблем складного обміну. Офіційні правила можна також запровадити для зміни, перегляду і заміни неофіційних обмежень. Зміна міцності позицій сторін в обстоюванні своїх інтересів може викликати попит на іншу інституційну основу обміну, але на перешкоді стоять неофіційні обмеження. Іноді можна витіснити панівні неофіційні обмеження новими офіційними правилами (про це йтиметься в розділі 5).

Цілком очевидні ті паралелі, які можна провести з сьогоdnішніми проблемами українського суспільства. Ми знов переживаємо докорінну інституціональну перебудову і вже на власному досвіді переконалися в стабільності інституцій. Теорія інституціональної зміни Д.Норта дає нам методологічний інструментарій, за допомогою якого з'являється можливість глибше розібратися в закономірностях перехідного процесу.

Головна роль інституцій у суспільстві полягає у тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної (але не обов'язково ефективною) структури людської взаємодії. Однак стабільність інституцій, на думку Д.Норта, у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. Усі інституції – від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між індивідами – поступово змінюються.

Інституційна зміна – це складний процес. Наростання змін може бути наслідком зміни правил, неофіційних обмежень, характеру та ефективності дотримання правил. Більше того, зазвичай інституції змінюються поступово, а не раптово. Те, як і чому вони змінюються поступово і навіть чому раптові зміни (революція або завоювання) ніколи не бувають стрибкоподібними, є наслідком прив'язаності неофіційних обмежень до суспільств. Хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов'язують минуле із сучасним і майбутнім, але й дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни.

Інше джерело інституційних змін – ідеологія, під впливом якої формується структура людських уподобань. Під ідеологією Д.Норт розуміє суб'єктивні моделі, крізь які люди оцінюють і осмислюють оточуючий світ. Ідеологічні переконання також не вільні від впливу зміни відносних цін: чим більше прибуткових можливостей блокує будь-чия картина світу, тим сильніші стимули до внесення поправок до неї.

В будь-який момент часу індивідуальні агенти стоять перед вибором: що вигідніше – обмежитися взаємодією в рамках існуючих “правил гри” або спрямувати частину ресурсів на їх зміну? Тільки якщо очікувані вигоди настільки великі, що здатні окупити витрати переходу до нової інституціональної системи, вони будуть вдаватися до її зміни.

Стан інституційної рівноваги Д.Норт визначає як ситуацію, коли ніхто з агентів не зацікавлений в перебудові діючого набору інститутів (з урахуванням витрат, які їм при цьому треба було б понести). Але чи завжди такий стан буде водночас і ефективним? Саме це і є центральною проблемою всієї нової економічної історії.

Але високі трансакційні витрати роблять економічні і політичні ринки мало схожими на досконалий ринок неокласичної теорії. Саме тому конкуренція на цих ринках не призводить до послідовного витіснення поганих “правил гри” більш ефективними інституціями. В своїх роботах останнього часу Д.Норт посилається на дію трьох факторів. Це – двоїста роль держави; вплив груп із специфічними інтересами; залежність еволюції інститутів від заздалегідь обраної траєкторії (path dependence).

Зупинимось на дії цих факторів. Зрозуміло, що складні форми обміну неможливі без участі держави, яка специфікує права власності і забезпечує виконання контрактів. Але маючи монополію на застосування насилля, примусу, вона отримує можливість вільно перевизначать і перерозподіляти права власності. Роль держави стає двоїстою. Вона може сприяти економічному зростанню, виробляючи в обмін на податки найважливіше суспільне благо – правопорядок, але може вести себе як “хижак”, прагнучи максимізувати

монопольну ренту – різницю між доходами і видатками скарбниці. Досягненню цих цілей найчастіше відповідають абсолютно різні набори інститутів. Держава може бути зацікавленою в підтримці неефективних інститутів, якщо це збільшує монопольну ренту. Своєрідним коментарем до цього положення можуть бути наступні міркування А.Покритана: “Багато дослідників, на жаль, недостатньо враховують дуже різну роль держави в економічному прогресі суспільства. Відомо, що державна політика в галузі господарського будівництва завжди реалізує суворо визначені класові інтереси...Внаслідок цього економічна політика держави може відігравати цілком різну роль щодо напрямів, темпів, результатів розвитку економіки. Держава може сприяти прогресивному розвитку економіки, вона може затримувати, гальмувати цей розвиток, і, нарешті, вона може в одному напрямі сприяти економічному розвитку, а в другому - гальмувати його. Все залежить від того, інтереси якого класу вона реалізує в економічній політиці і в якому відношенні перебувають ці інтереси до прогресивних тенденцій розвитку даної країни” [86].

Третій фактор. Інститути відрізняє суттєва економія на масштабах: коли яке-небудь правило встановлено, його можна з мінімальними затратами розповсюджувати на все більшу кількість людей і сфер діяльності. Але саме створення інститутів вимагає великих первісних вкладень, повернути які неможливо (sunk costs).

Всі розглянуті фактори стабілізують інституційну систему суспільства незалежно від її ефективності. В результаті інститути стають далеко не нейтральним фактором: вони “заганяють” суспільство в певне річище, з якого потім важко звернути.

В реальних суспільствах завжди існує “суміш” з ефективних і неефективних інститутів. Одні з них заохочують інвестиції і нововведення, інші – боротьбу за пільги і привілеї, одні сприяють конкуренції, інші – монополізації, одні розширюють поле взаємовигідного обміну, інші – звужують його. Все вирішує співвідношення між першими і другими.

Однак проблема полягає не тільки у великих трансакційних витратах. На додачу до цього інституційна основа, що визначає засадничу структуру виробництва, має тенденцію консервувати економічну відсталість. Адже фірми виникають для того, щоб скористатися можливостями отримання прибутку, котрі визначаються існуючою сукупністю обмежень. За ненадійних прав власності, недотримання законів, існування бар'єрів для входження в галузь і монополістичних обмежень, фірми, орієнтовані на максимізацію прибутку, як правило, матимуть короткі часові горизонти, малі основні фонди і невеликі розміри. Найбільший прибуток в цих умовах, як відомо, може приносити торгівля, перерозподільна діяльність і чорний ринок. Великі фірми з потужним основним капіталом можуть існувати лише під парасолькою урядового захисту, здійснюваного зо допомогою субсидій, протекціоністських тарифів і хабарів, тобто засобів, які навряд чи ведуть до ефективного виробництва. Характеризуючи ситуацію в економіці України, О.Пасхавер пише: “Вживає капітал, зрощений з державною бюрократією, - за рахунок...пільг і звільнення від карних санкцій за тіньову діяльність. Чиниться пряма протидія створенню великих приватних капіталів, не залежних від держави...Не припиняються зусилля щодо монополізації найвигідніших загальноукраїнських і регіональних ринків шляхом створення відповідних державних і квазіприватних структур, а також обов'язкових схем постачання з прямими обмеженнями доступу на ринок” [98].

Але все ж таки інституції поступово змінюються. І якщо офіційні правила можна змінити дуже швидко, то неофіційні обмеження, які беруть свій початок у культурі, не змінюються негайно у відповідь на запровадження офіційних правил. Офіційні правила можуть доповнювати неофіційні і підвищувати їхню ефективність. Можуть знизити витрати на інформацію, відстежування та виконання угод і таким чином перетворити неофіційні обмеження на засіб вирішення проблем складного обміну. Іноді можна витіснити панівні неофіційні обмеження новими офіційними правилами. Втім, найбільше важить здатність індивідів та організацій обстоювати свої інтереси. А тому великі

зміни офіційної інституційної основи настають тоді, коли зацікавлена в них сторона може з достатньою силою обстоювати свою позицію.

Водночас комплекс неофіційних та офіційних обмежень дозволяє проводити неперервні поступові зміни в конкретних напрямках. Такі малі зміни офіційних та неофіційних обмежень впродовж часу поступово видозмінюють інституційну основу настільки, що вона відкриває іншу сукупність варіантів вибору, ніж та, з якої все починалося.

Таким чином, при аналізі перехідної економіки необхідно враховувати наступні положення теорії інституціональної зміни:

1). Інституційна основа відіграє головну роль у функціонуванні економіки. Ринок управляється комбінацією інституцій: одні з них збільшують його ефективність, інші – зменшують.

2). Якщо організації – фірми, профспілки, політичні партії – докладають зусиль до непродуктивної діяльності, то це означає, що інституційні обмеження створили структуру стимулів до неї. В перехідній економіці дуже часто інституційні обмеження визначають систему винагород за політичні (або економічні) дії, що не заохочують до продуктивної діяльності.

3). Економічна поведінка людей в реальному житті визначається не стільки раціональним вибором, повною інформацією і ефективним ринковим механізмом, скільки складністю середовища, неповнотою інформації і суб'єктивністю уявлень індивідів про зовнішній світ. В цих умовах визначальне значення для економічного вибору індивіда набуває система “правил гри”, або інституційна структура суспільства.

2.3. Проблема раціональності людської поведінки в економічній теорії

Економісти, які стоять на традиційних позиціях, як правило, абсолютизують принцип раціональності, ігноруючи інші фактори, що впливають на економічну поведінку. Наприклад, М.Фрідмен, ігноруючи заклики до більш реалістичного аналізу і нехтуючи емпіричною очевидністю

того, що природа ділової активності зумовлена значною мірою звичками, традиціями і правилами, висунув такий аргумент: “Розглянемо будь-який фактор, який, як нам здається, безпосередньо визначає ділову поведінку, - звичні реакції, випадковий вибір або що-небудь ще. В усякому разі, коли дія цього фактора обумовлює поведінку, узгоджену з раціональною максимізацією прибутку інформованого агента, бізнес буде процвітати і накопичувати ресурси для свого розширення. В іншому випадку розвиток бізнесу приведе до втрати ресурсів, і його існування може бути підтримано тільки шляхом залучення ресурсів ззовні” [31].

Керуючись цією тезою, протягом десятиріч економісти практично не аналізували дійсні процеси, що управляють діями і рішеннями, сподіваючись, що таємні сили “природного відбору” підтвердять “правильний прогноз” людської поведінки, що базується на “економічній” оцінці, тобто поведінки агента, механічно запрограмованого на максимізацію певної об’єктивної функції. Але сьогодні економічні науки вступають в епоху перегляду усталених методів і доктрин, починаючи з основи основ – моделі *homo economicus*, раціональної економічної людини. Присудження нобелівської премії по економіці в 2002 році психологу Д. Канеману зафіксувало суттєве зрушення у підходах і проблематиці всієї економічної науки, направлене на вихід за рамки формально-аксіоматичних моделей, слабо пов’язаних з реальною поведінкою, яку ці моделі покликані описувати і пояснювати. “Ідеалізована передумова раціональності, прийнята в економічній теорії, зазвичай обґрунтовується двояко, - пише Д.Канеман. - По-перше, стверджується, що тільки раціонально діючі індивіди можуть вижити в конкурентному середовищі, По-друге, представляється вірогідним, що поведінка, яке не ґрунтується на цій передумові, невідворотно виявиться хаотичним і таким, що не піддається ніякому науковому поясненню. Обидва аргументи сумнівні. З одного боку, багато емпіричних свідчень наочно підтверджують, що люди можуть прожити все життя в конкурентному середовищі, так і не навчившись застосовувати лінійні ваги або обходити ефекти оформлення. Але ще більш важливим

представляється той факт, що людський вибір нерідко виявляється упорядкованим, хоча не обов'язково раціональним в традиційному смислі слова” [26].

В нашому дослідженні ми ставимо за мету показати, що економічні агенти в процесі прийняття рішень і укладання угод в реальному світі, особливо в умовах перехідної економіки, яка характеризується нестабільністю і невизначеністю зовнішнього середовища, дуже часто виходять не з міркувань раціональності, а свідомо або підсвідомо покладаються на звички, норми або правила. Широка розповсюдженість звичок та правил перетворює оптимізацію в окремих випадках з більш широкого класу проблем прийняття рішень.

Для пошуку доказів на користь висловленого припущення відштовхнемось від типології соціальної дії М.Вебера. Він виділяв чотири “ідеальних типи” поведінки [37; 51].

Цілерациональна поведінка – продумане використання умов і засобів для досягнення поставленої мети.

Ціннісно-раціональна поведінка – використання умов і засобів для досягнення заданих ззовні цілей. Цілі при цьому визначені вірою в певні самодостатні цінності (релігійні, естетичні, ідеологічні).

Традиційна поведінка – цілі і засоби є заданими ззовні, вони мають традиційний характер. В основі такого поводження лежить довготривала звичка.

Афективна поведінка – цілі і засоби не визначаються. Поведінка обумовлена емоційним станом індивіда, його безпосередніми відчуттями.

А.Олійник пропонує розглядати тип поведінки як функцію двох змінних: ступеня жорсткості когнітивних обмежень і ступеня повноти інформації, що використовується для прийняття рішення. При цьому “обсяг інформації, що використовується, залежить від витрат на її пошук, з чого виходить, що в кінцевому підсумку йдеться про когнітивні обмеження і величину витрат на пошук інформації” [89] (рис. 2.1.).

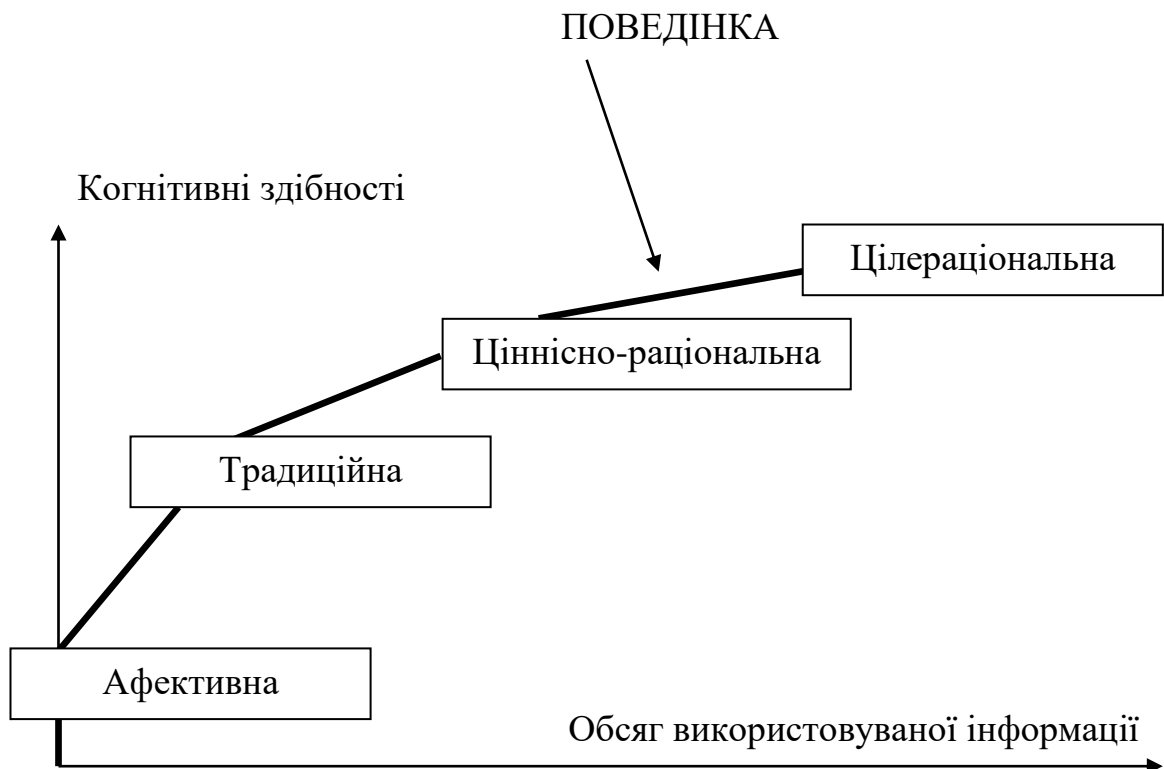


Рис. 2.1. Типи поведінки

Як видно з рисунку, з просуванням від афективної поведінки до цілераціональної процедура прийняття рішень ускладнюється за рахунок збільшення обсягу інформації, що береться до уваги, і удосконалення її обробки. При цьому мова йде не тільки про кількісну різницю: інформація стає неоднорідною, а процедура її обробки включає все більшу кількість елементів. Так, вся інформація, необхідна для афективної поведінки, міститься у зовнішньому стимулі, і вона прямо впливає на поведінку за моделлю “стимул - реакція”. У випадку цілераціональної поведінки індивіду необхідна інформація про ресурси, можливості, інтереси, цілі, задачі, а обробка цієї різноманітної інформації набуває форми багатоетапних схем (рис. 2.2.) [52].

Графічна інтерпретація різних моделей прийняття рішень дозволяє побачити роль, яку виконує процедура в забезпеченні раціонального вибору. Чим більш раціональним є індивід, тим складніша процедура, тим більше факторів і відповідної інформації необхідно взяти до уваги. Для прийняття

повністю раціонального рішення повинні бути враховані всі фактори і вся інформація, що в умовах перехідної економіки є неможливим.

Нагадаємо, що крім раціональності, поведінкові передумови неокласичної моделі загальної рівноваги виходять з ряду інших припущень. Серед них:

Індивідуалізм. Індивід завжди переслідує свою власну, а не чийсь вигоду, свої власні, а не нав'язані йому ззовні цілі. В теорії ігор ця модель має назву моделі «простої раціональної некооперативної поведінки». Споконвічно люди були істотами некооперативними, вони не прагнуть піклуватися про інших або про суспільне благо, їм це не притаманно. Необхідність піклування про інших їм треба довести, і тоді вони будуть робити це свідомо.

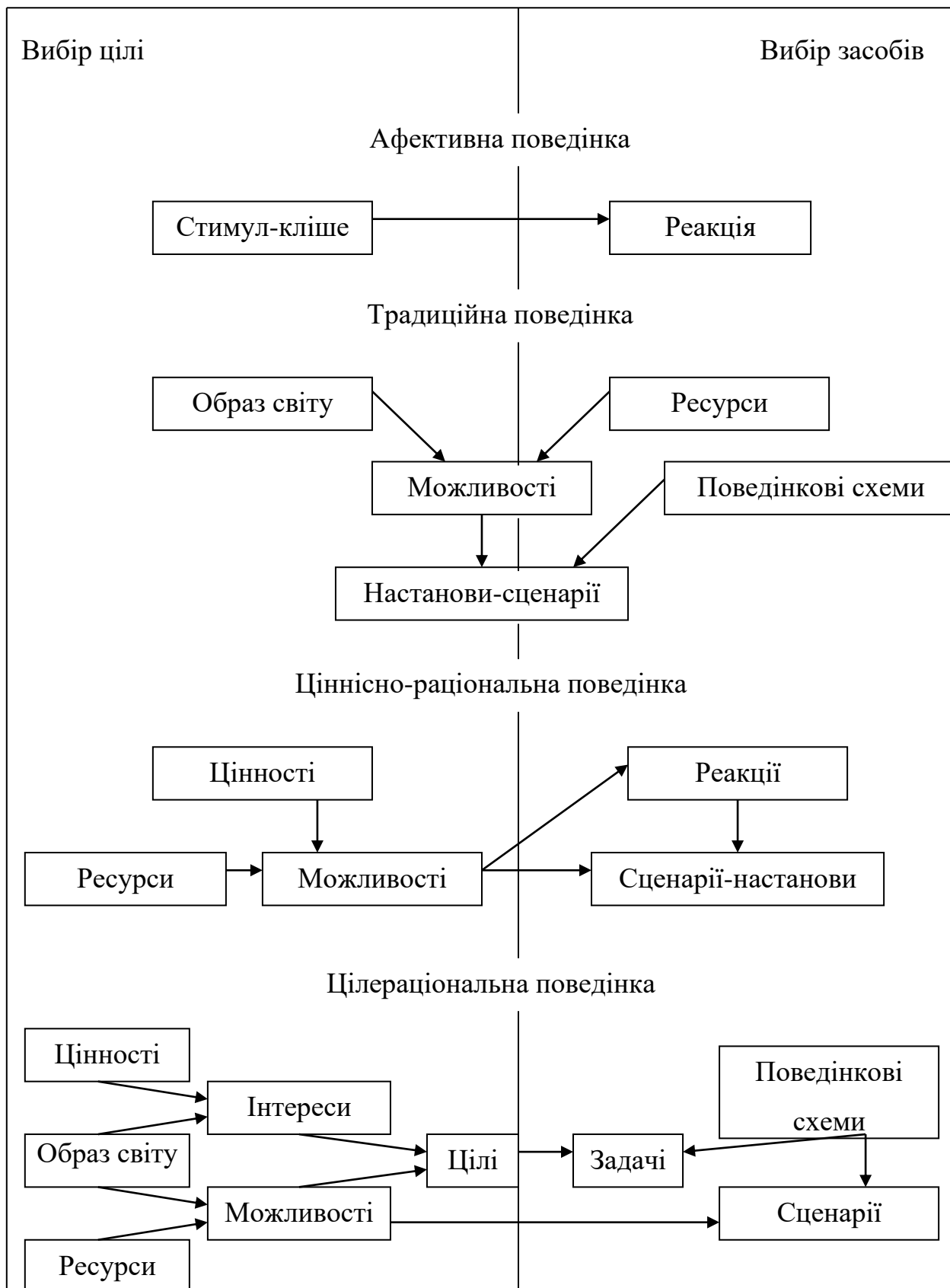


Рис. 2.2. Обробка інформації за різних типів поведінки

Оптимізація. Це достатньо умовне поняття означає, що зустрічаючись з обмеженістю ресурсів, індивід здатний їх відбирати і ранжувати з метою

максимального задоволення своїх потреб (іншими словами, він здатен правильно вирішити, які ресурси вжити в першу чергу). Оптимальна поведінка означає, що в кожний даний момент індивід не помиляється, він робить вірний вибір, згідно своєї шкали уподобань.

Сталість уподобань. Вважається, що кожний індивід має сталі критерії, які він не міняє кожний раз з виходом на ринок. Сталість уподобань означає, що більшість угод на ринку – це угоди, що повторюються. Мається на увазі, що більшість угод людина здійснює на ринку регулярно.

Конкурентна поведінка. В умовах обмеженості ресурсів починається боротьба за них. Боротьба за ресурси у людей-індивідуалістів – це конкуренція. Мається на увазі, що форми конкуренції мирні, що люди не стають один одному на ноги.

Гіпотеза повної інформації. Вона означає, що індивід увесь час зустрічається із звичними ситуаціями вибору, які щоразу повторюються, по відношенню до яких його уподобання добре відпрацьовані. В умовах повної інформації ринкова взаємодія (згода на угоду або відмова від неї) відбувається автоматично. В найпростішому вигляді можливі лише два варіанти: або угода є, або її немає. При цьому відсутні витрати часу і ресурсів на збір інформації, на укладання угоди.

Такими є найбільш вагомими припущення неокласичної мікроекономічної теорії, яка вже понад 100 років є основною течією в економічній науці. Наскільки усі ці припущення працездатні в умовах перехідної економіки? Зрозуміло, що кожне з них можна спростувати. Але треба пам'ятати, що взагалі припущення приймаються, як свідоме абстрагування від малозначущих факторів. Які з цих факторів є більш або менш значущими? З точки зору аналізу економічної поведінки в перехідній економіці нас найбільше цікавлять принципи раціональності, оптимальності, індивідуалізму. Зупинимось на них докладніше.

Ідея відмови від принципу раціональності має досить довгу історію в економічній науці. Дискусії з цього приводу точилися ще в кінці XIX – на

початку ХХ ст. Особливий внесок в цьому плані зробив Т. Веблен. В своїх роботах він показав, що в економіці існують масові явища, які не можуть бути пояснені раціонально. Зокрема, це так зване “наведене споживання”, коли люди починають витратити великі кошти на абсолютно безглузді речі, наслідуючи певний приклад, певну моду. Т.Веблен говорив про те, що нераціональна поведінка набула масового характеру. Люди в масовому порядку не носять абсолютно добротні костюми, які вони придбали лише два роки тому. Замість того, щоб вкладати гроші в діло, в банк, вони йдуть і купують ще один костюм, тому що в цьому сезоні чомусь в моді костюм з широкими лацканами. Де ж тут раціональна поведінка? Люди середнього достатку при більш розумній поведінці, якби вони не робили дурниць протягом свого життя, могли б побудувати будинок, - писав Т.Веблен, - а вони живуть в найманій квартирі. Навіщо вони так роблять? Адже це абсолютно нераціональна економічна поведінка.

В запропонованій Т.Вебленом моделі стверджується, що в економічній поведінці панує стадне почуття, так звана гонка за лідером. Він запропонував поняття “демонстративне споживання” і стверджував, що чим багатшою є людина, тим більше значення для неї має чисто демонстративне споживання. Люди, на думку Т.Веблена, вдаються до значного обсягу витрат лише тому, що хтось вже так зробив.

Концепцією, що заклала основи як сучасного інституційного підходу, так і цілого ряду модифікацій інших соціальних наук, стала концепція обмеженої раціональності (*bounded rationality*), запропонована видатним соціальним психологом Г. Саймоном, праці якого з’явилися в 50-ті роки ХХ ст.

Саймон говорив про те, що людина не електронно-обчислювальна машина, що її лічильні здібності обмежені біологічно. Оперуючи на ринку, людина в певний момент часу припиняє всі обчислення, бо не може підрахувати все – її здібності обмежені. Тому припущення, що всі обчислення, які робить людина, є точними і миттєвими, є хибним, і вважати це припущення наріжним каменем економічної теорії, як це роблять класики і неокласики,

помилково. Немає людини, яка б увесь час точно обчислювала свою вигоду. Людина може помилятися і, більше того, помиляється постійно. А як тоді доводити її раціональну поведінку? Справа в тому, що людина, не здатна вірно обчислити все, все ж таки, може вірно підрахувати щось, вона прагне вести себе раціонально. Головною ідеєю обмеженої раціональності є не те, що людина завжди веде себе раціонально, а її прагнення до цього.

Поняття “bounded rationality”- дуже важливе, бо через нього вводиться уявлення про те, що отримання інформації пов’язано з витратами. Мова йде про трансакційні витрати, зумовлені необхідністю обчислення, обробки інформації.

Дійсно, в реальному житті люди прагнуть вести себе раціонально, для чого обирають певну стратегію поведінки. Існує три характеристики такої стратегії.

По-перше, люди остерігаються непередбачуваних обставин і, витрачаючи ресурс, залишають собі резерв. З точки зору досконалого ринку, така поведінка людини нераціональна – частина грошей у неї лежить мертвим капіталом, в той час як на ці гроші можна було б купити, скажімо, “Мерседес”. Однак людина свідомо відмовляється від задоволення частини своїх потреб, щоб створити резерв.

По-друге, люди прагнуть не витрачати сили, щоразу визначаючи, як їм себе поводити, а використовують певні моделі поведінки, які вже виправдали себе стосовно даної операції. Іншими словами, люди прагнуть виявляти певні стереотипи поведінки і наслідувати їх. Дії, що повторюються, формують стереотип поведінки. Людина дотримується її, поки не стикається з тим, що спростовує цю модель поведінки.

По-третє, люди прагнуть спрощення умов контрактів, що укладаються. Постійно виникають господарські суперечки, викликані тим, що люди не до кінця домовились, дописали свою угоду. Люди намагаються не укладати надмірно довгих контрактів, бо тоді вони будуть занадто складними для розуміння. Люди прагнуть опиратися на здоровий глузд, фіксуючи в контракті лише те, що вони зможуть зрозуміти і проконтролювати.

Прихильники моделі обмеженої раціональності запропонували шість альтернативних інтерпретацій раціонального поведіння. Кожна з цих інтерпретацій дозволяє чітко сформулювати умови, при яких раціональне поведіння залишається можливим. Характеристика моделей обмеженої раціональності представлена в табл. 2.2 [89].

Звичка визначається Ч.Кейміком як “більш або менш самопідтримуюча схильність або тенденція до наслідування певної самовстановленої або набутої форми поведінки” [102]. Правила можна розглядати як умовні або безумовні зразки мислення або поведінки, які можуть засвоюватись агентами як свідомо, так і підсвідомо. Звичайно правила мають таку форму: за обставин X необхідно виконати дію Y. Дотримання правил може бути свідомим і навмисним, при постійному дотриманні правила воно може перерости у звичку. Загалом легше порушити правило, ніж змінити звичку: звички проявляються самовільно, вони закріплені на підсвідомому рівні нервової системи.

Таблиця 2.2

Характеристика моделей обмеженої раціональності

Модель обмеженої раціональності	Тип обмеження	Вплив обмеження на раціональну поведінку	Умови, за яких раціональна поведінка можлива
Модель задовільності	Когнітивні здібності обмежені	Індивід здійснює не оптимальний вибір, а зупиняється на першому ж варіанті, що задовольняє раніше заданим ним критеріям	Витрати на прийняття рішень дорівнюють нулю
Модель витрат	Витрати на пошук інформації великі	Індивід порівнює всі альтернативи, він завжди оцінює витрати на пошук інформації про нову альтернативу і очікувану корисність цієї альтернативи	Витрати на пошук інформації дорівнюють нулю
Модель надійності	Когнітивні здібності обмежені (невідповідність C-D)	З огляду на складність проблеми, що вирішується, і високої ймовірності помилки індивід надає перевагу використанню <i>звичних</i> методів її вирішення замість пошуку <i>оптимальних</i>	Компетенція індивіда (C) відповідає ступеню складності проблеми (D)
Модель робота	Когнітивні здібності обмежені	Індивід діє подібно до робота, за раніше визначеними програмами. Ступінь досконалості робота залежить від кількості програм	Проблема складається із великої кількості простих підзадач
Модель навчання	Когнітивні здібності обмежені	Індивід вчиться робити оптимальний вибір на помилках, як на своїх, так і на чужих	Ситуація вибору повторюється. Пам'ять досконала
Модель еволюції	Частка індивідів, які поводять себе раціонально, у загальній їхній кількості	Дотримання найбільш розповсюджених у соціумі норм поведінки забезпечує більший виграш	Норма раціональності широко розповсюджена в соціумі

Звички мають ту ж саму загальну форму, що і правила: за обставин X виконується дія Y. Тому в подальшому аналізі не будемо чітко розмежовувати звички і правила.

Цілком очевидно, що є ефективні з економічної точки зору звички і правила, і неефективні. Крім того, певні типи поведінки, що повторюються, можуть закріплюватися, навіть якщо вони не вигідні агентам. В той же час звички потрібні для того, щоб діяти в складних невизначених обставинах. Розвинута здатність до виробки звичок може призводити до неадекватності поведінки і помилок, але це не відмінняє необхідності звичок як таких.

Деякі звички і правила можуть бути корисними для суспільства або групи осіб, але не для конкретних індивідів. Мова йде, наприклад, про кодекс офіцерської честі, або поведінку матері, що піддає себе небезпеці, щоб захистити або врятувати дитину. Про таку “альтруїстичну” або інстинктивну поведінку мова в даному випадку не йде. Ми спробуємо дослідити обставини, за яких вигідно покладатись на звички і правила. Дж.Ходжсон виділяє наступні випадки, коли використання звичок і правил є необхідним [31].

1. Оптимізація вибору, коли відомий набір альтернатив і можливе застосування спрощених процедур і рішень, спрямованих на пошук оптимуму.

2. Масштабність інформації, коли вона може бути легко доступною і зрозумілою для агента, але її пошук вимагає значних витрат часу та інших ресурсів.

3. Складність інформації, коли існує розрив між складністю середовища прийняття рішень, з одного боку, і аналітичними та лічильними здібностями агента, з іншого.

4. Невизначеність, коли критично важлива інформація про вірогідність майбутніх подій є, по суті, недоступною.

5. Обмеженість когнітивних здібностей агента: загальні труднощі з розглядом та інтерпретацією даних, отриманих агентом.

6. Навчання агента: накопичення критично важливого знання про світ.

7. Спілкування агентів: необхідність вступати в регулярний контакт з іншими агентами.

Розглянемо більш детально кожний випадок.

Оптимізація вибору. Як вже неодноразово зазначалося, сучасна неокласична теорія ґрунтується на припущенні повної адекватності оптимізаційного підходу до вивчення людської поведінки. Вона виходить з того, що поведінка агентів є раціональною, максимізуючою, із заданими стабільними функціями переваги, концентрує увагу на досягненні рівноваги, а також виключає з розгляду проблеми збору і обробки інформації. Навіть якщо відкидається припущення про те, що агенти володіють досконалою інформацією, визнається, що рішення задач, які містять невизначеність, можуть бути знайдені з використанням методів ймовірності, оскільки ключові змінні можуть бути описані добре відомими статистичними рівняннями.

У відповідь на твердження про те, що широкомасштабне використання звичок і правил несумісне з моделлю раціонального, оптимізуючого “*homo economicus*”, М.Резерфорд пише: “Те, що індивіди виробляють правила і дотримуються них, само по собі не означає, що вони не поводять себе раціонально. Наприклад, підхід теорії ігор до аналізу соціальних угод на базі ситуацій ігор, що повторюються, є спробою пояснити походження правил, сумісною із стандартними уявами про раціональну максимізацію. Ще більш очевидно, що для індивіда цілком раціонально дотримуватись існуючих соціальних або юридичних норм, якщо витрати дотримання роблять схильність до норми його максимізуючим вибором” [57].

Теорія ігор намагається пояснити підлеглисть правилам на основі раціонального вибору і максимізації корисності. Таке пояснення має на увазі існування постійно оптимізуючих агентів, які обирають певне правило з усього набору доступних їм. Але це не те ж саме, що діяти під впливом звички або правила, не беручи до уваги інші можливості.

Інші економісти, зокрема В.Ванберг, припускають, що раціональний вибір і поведінка, що ґрунтується на правилах, несумісні між собою. Він вважає, що сутність наслідування правил міститься не в тому, щоб підраховувати в кожному конкретному випадку, а в тому, щоб залишатися до певної міри неприйнятним до особливостей кожної окремої ситуації вибору [30]. Однак це не зовсім переконливо. По-перше, властивість неприйнятності обставин, що змінюються, не є обов'язковою рисою поведінки, що наслідує правила. Наприклад, можна розмежувати умовні і безумовні правила. По-друге, поняття раціонального розрахунку саме визначається правилами обчислень.

В.Ванберг ігнорує той факт, що оптимізація, в строгому розумінні, виключає вибір. Оптимізуючий агент в неокласичній економіці, по суті, виступає машиною для задоволення своїх схильностей. Результат є механічно наперед визначеним заданими функціями переваги, відносними цінами і здібностями агента, а дійсні бажання або наміри агента відходять на другий план.

Поняття оптимізації само по собі не може повністю пояснити ні походження правил, ні причини їх наслідування. Будь-яка оптимізація вимагає застосування відповідних правил, тому ідея пояснення походження усіх правил через оптимізуючу поведінку агентів веде до порочного кола. З цього логічно витікає, що питання про те, звідки походять правила, не може бути вирішене на підставі концепції оптимізації.

Масштабність інформації. В даному випадку ми розуміємо її як проблему обробки великих обсягів інформації, навіть якщо остання потенційно зрозуміла і доступна. Треба підкреслити, що суть проблеми не в складності інформації, а в її обсязі за умов обмеженості часу і уваги агента.

В більшості випадків проблема масштабності інформації зводиться до чистих витрат її отримання за оцінкою агента. При заданій величині очікуваного доходу від пошуку в певний момент часу агенту здається марним витратити час і ресурси на його продовження. Агент, що прагне до

оптимуму, не може визначити, коли саме досягається точка оптимуму, і як наслідок, він не може претендувати на точність рішення. Таким чином, підривається вся концепція досконалої оптимізації або глобальної раціоналізації, адже неможливо зробити оптимальний вибір і при цьому знати, що зроблений вибір є оптимальним. Витрати і вигоди від подальшого пошуку стають невідомими.

Досить часто ми зустрічаємось з проблемою масштабності інформації в буденному житті. Так, ми знаємо розташування усіх місцевих магазинів і ринків, але ми не маємо часу обійти всі з них і звірити ціни товарів, які ми маємо намір купити. Навряд чи ми зможемо перевірити кожний товар і зробити повністю інформований і оптимальний вибір. Проблема полягає не в складності інформації, а в інформаційній перевантаженості.

Але все ж таки масштабність інформації є найслабкішою підставою для формування правил і звичок з усіх варіантів, запропонованих Дж.Ходжсоном. Адже масштабність інформації зовсім не викликає необхідності кожного разу звертатися до правил і звичок. Ми можемо діяти імпульсивно, наприклад, зайти в перший магазин, що трапився нам по дорозі.

Складність інформації. Складність інформації суттєво відрізняється від її масштабності. Складність пов'язана з щільністю структурних зв'язків і взаємодій між частинами системи і не обов'язково є проблемою масштабу. В той же час масштабність може бути притаманною інформації, що не містить у собі ніякої складності. Під складністю розуміється ситуація, коли вся інформація, що вимагається для прийняття оптимального рішення, знаходиться в нашому розпорядженні, але ми не здатні повністю її проаналізувати, інтерпретувати і досягти оптимуму.

Якщо агент, що має обмежені рахувальні здібності, спробує зробити розрахунки в складному середовищі (як це неявно мається на увазі в стандартній моделі раціонального вибору), це може нанести йому певні збитки, оскільки частина критично важливих обставин залишиться поза його увагою. Існує велика кількість неоднорідних виробничих ресурсів, що

знаходяться в складному сполученні. В цій ситуації неокласичне припущення про раціональне прийняття рішень в світі з відомим або вірогідним ходом подій стає неадекватним. Тут ми знову стикаємось з необхідністю застосування звичок або правил.

Невизначеність. Складність не слід змішувати з невизначеністю. Останній термін вводиться в неокласичних роботах, але тільки разом з припущенням, що агенти можуть присвоювати подіям кількісно визначені вірогідності. Точніше, він визначається як ризик і розглядається в рамках оптимізаційних задач. Реальна невизначеність, як її розуміли Ф.Найт і Дж.Кейнс [51; 57], відноситься до ситуацій, в яких неможливі ні обчислення, ні присвоєння чисельної вірогідності, хоча б навіть суб'єктивної. Поняття невизначеності в такому радикальному смислі несумісне з оптимізуючою поведінкою. Без обчислення вірогідності і ризику пошук оптимуму неможливий.

Теоретики суб'єктивної вірогідності намагаються звести поняття невизначеності до поняття ризику. Однак можна навести достатньо свідчень того, що агенти не приймають рішень, які задовольняють аксіомам цього підходу [7]. Наприклад, ми маємо певну кількість акцій, ціна яких починає різко падати. Що ми будемо робити в ситуації, коли ми не маємо надійної інформації про причину такого явища? Цілком логічно припустити, що на це є якась причина, навіть якщо ми абсолютно не обізнані з тим, що відбувається. Звичайно, як пише Дж.Кейнс, ми “звертаємось до судження решти світу, який, можливо, краще поінформований” [26].

Як бачимо, це насамперед не питання складності. Ми не володіємо чіткою інформацією, і складність для нас представляє зовсім не її обробка і аналіз. Це, як правило, і не проблема масштабності, тобто обробки великих масивів інформації, якщо навіть вона потенційно доступна і зрозуміла. Замість цього має місце “невизначеність – факт необізнаності і необхідність діяти більш під впливом думки, ніж знання” [11]. Поняття невизначеності в першу чергу “пов'язане з недостатністю нашого знання про майбутнє” [38].

В подібних випадках досить часто буває доцільним покладатися на приклади інших або на звичаї [16]. Звичка поступати так само, як раніше, залишається ефективною, незважаючи на невизначеність ситуації. Зразки поведінки формуються або покладаючись на загальноприйнятну поведінку громади, або шляхом відтворення встановленої практики в розрахунку на те, що ситуація не зміниться. Невизначеність не ліквідує звичні зразки поведінки, саме в такій ситуації може бути адекватною поведінка, зумовлена правилами, як це і доводиться модельними експериментами [86]. Цілком природно, що невизначеність не породжує звичок, але вона породжує контекст, де переважають певні звичаї і правила. Саме в цьому смислі Ф.Найт говорить про те, що існування інституційних угод, таких, як капіталістична фірма або система оплати праці, є “безпосереднім результатом факту невизначеності” [61].

Обмеженість когнітивних здібностей агента. Базисною ідеєю в емпіричній теорії пізнання є ідея про те, що однозначне свідчення “чогось”, що “десь” існує, слугує достатньою підставою для безпосереднього пізнання і розуміння світу. Вона припускає, що ми користуємось інформацією безпосередньо із зовнішнього світу, без завчасної структуризації понять, правил і теорій. Інформація сприймається як сукупність атомарних “фактів”.

Перш за все, необхідно розмежувати чуттєві дані і інформацію. Чуттєві дані включають велику кількість візуальних, слухових та інших сигналів, що поступають до мозку. Крім них ми не маємо інших контактів із зовнішнім світом. Однак вони не потрапляють до нас у вигляді понять і значень. Наше знання про світ не виникає безпосередньо з чуттєвих даних, як тільки вони досягають мозку. Щоб отримати інформацію, треба, щоб мозаїка сигналів, отриманих органами відчуття, наклалась на існуючу концептуальну структуру, викликаючи появу різноманітних припущень, категорій, теорій.

Надання певних значень зовні хаотичній масі даних вимагає використання придбаних понять, символів, правил і знаків. Когнітивний процес – це, за думкою Дж.Брунера, розподіл даних по категоріях, чому

можна навчитися[23]. Через навчання ми отримуємо навички пізнання і формуємо структурні рамки сприйняття. Вони дуже важливі для нас, оскільки дозволяють отримувати знання про оточуюче середовище і діяти в ньому.

Когнітивні здібності містять у собі не тільки сортування і розподіл даних по категоріях. Невпорядкованість чуттєвих даних часто вимагає знехтувати деякими одиницями інформації і надати більшого значення іншим. Психологія пізнання показує, що повне використання даних, що їх має агент, - скоріш, рідке виключення, ніж правило [78]. Навіть досвідчені агенти, які використовують сучасні інформаційні технології, ігнорують деякі з отриманих чуттєвих даних. Дослідження в багатьох галузях підводять до висновку, що при прийнятті рішень враховується не вся доступна інформація, а тільки її частина, більш значуща для агента, адекватна його уподобанням і здатностям до пізнання [10; 46].

Навчання агента. Взагалі навчання невід'ємне від пізнання. Дж.Ходжсон розглядає його як окрему категорію тільки для зручності пояснення. "Процес розвитку і навчання, - пише він, - це надбання навичок пізнання і структур сприйняття. Навчання може означати як отримання додаткової інформації, так і встановлення нових понятійних структур" [8].

"Мейнстрім" розглядає навчання в якості простого надбання і накопичення інформації, немов би вона є субстанцією, що знаходиться "десь", і припускає перенесення. В дійсності навчання передбачає безперервне відтворення і перетворення знання, включаючи зміну відносин між агентом і навколишнім середовищем, а також структурування пізнання і відбір інформації. Навчання більшою мірою виступає процесом формулювання і рішення задач, ніж надбанням і накопиченням об'єктивно заданих "бітів" інформації. Процес навчання породжує гіпотези, іноді помилкові, причому помилки дають більше можливостей для навчання, ніж випадкові відхилення [22; 26].

Розглянемо гіпотезу раціональних очікувань. Вона виходить з того, що агенти “навчаються” і усвідомлюють дійсність крізь призму базової “істинної” моделі економіки. Зазвичай припускається, що таке навчання відбувається шляхом спостереження і наступної обробки параметричних змінних. При цьому викликають заперечення одразу кілька припущень. По-перше, припущення про те, що інформація, що сприймається, має недвозначний характер. По-друге, що невірне сприйняття поступово виправляється в процесі навчання, в той час як існують широко відомі свідчення про те, що помилки сприйняття можуть бути тривалими або постійними, не дивлячись на факти, що їх заперечують [39].

Внутрішні суперечності емпіризму, приховані в гіпотезі раціональних очікувань, стають наочними, коли з'ясовується, що в процесі будь-якого “навчання” агенти знаходяться під тиском базової моделі економіки, що містить кількісну теорію грошей, допущення ринкових розрахунків тощо. Оскільки ця модель розглядає навчання як просте накопичення інформації, а отримане знання вважається визначеним і стабільним; проблеми, здогадки, процедури, поняття і правила, які в реальності конституюють процес навчання, просто ігноруються. В результаті без цих аспектів концепція навчання стає беззмисловою.

Подібні аргументи руйнують не тільки гіпотезу раціональних очікувань. Всі економічні моделі, які припускають, що інформація є “прозорою” і недвозначною, або, що агенти реагують на ту ж саму інформацію однаково, можна піддати сумніву. Не можна ігнорувати психологічні і культурні тенета, через які відбирається і інтерпретується інформація.

В багатьох випадках успішне навчання викликає до життя формування звичок, які закріплюють моделі пізнання і поведінки, і виводять їх із сфери свідомого обмірковування. Подібні звички необхідні для надбання усіх видів практичних і інтелектуальних навиків. Дуже багато часу може піти на вивчення іноземної мови, або на знайомство з новою науковою дисципліною,

але з часом виникають інтелектуальні і практичні звички. Коли аналітичні або практичні правила застосовуються без свідомого розмірковування, можна сказати, що задача опанування технікою вирішена.

Теорія ігор та інші формальні моделі, що передбачають передачу сигналів, зазвичай недооцінюють проблеми пізнання і інтерпретації, пов'язані з наданням сигналам певних значень і появою можливості помилок в їх розумінні і тлумаченні. Дія, спрямована на передачу інформації, може бути інтерпретована по-різному. Тому для вірної інтерпретації сигналів повинна існувати мова.

Навчання і соціалізація з раннього віку допомагають нам розвинути наші природні здібності до сприйняття, сформувані концептуальні основи розуміння і взаємодії із складним і мінливим світом. Для соціалізованої дорослої людини більшість понять і структур сприйняття виражається в термінах соціальної мови. З цієї причини когнітивні здібності, розвиток і навчання є соціальними феноменами і, таким чином, мають свої культурні особливості. Понятійна структура, що формується у кожної людини, відбиває нашу культуру, а також успадковані соціальні норми і правила.

Отже, підведемо підсумки. Припущення про глобальну раціональність людської поведінки передбачає, що вихідна інформація є для агента даністю і що сама по собі вона не піддається критичному аналізу, пов'язаному з процесами пізнання, обчислення, спілкування і вибіркового бачення. Раціональний вибір між альтернативами вимагає чіткого, обмеженого і недвозначного набору рішень, втілених у формі певних задач або вірогідностей, що піддаються обчисленню.

Слід зауважити, що даний підхід базується на поглядах “старих” інституціоналістів, таких, як Т.Веблен, Дж.Коммонс, Ч.Пірс і Мітчелл. Саме вони першими відкинули ідею постійно обчислюючого, гранично пристосованого агента, замість цього зробивши акцент на ролі інерції і звичок. Так Ч.Пірс вважав, що звичка не просто підкріплює переконання, а “сутність переконання полягає у встановленні звичок” [21]. Тому, як вважав

Дж.Коммонс, Ч.Пірс розв'язав протиріччя раціоналізму і емпіризму, зробивши “Звичку і Звичай, а не інтелект і відчуття основою всіх наук”[24].

Коли індивідуальні звички розділяються суспільством або групою і закріплюються в цих межах, вони набувають форми соціально-економічних інститутів. “Старі” інституціоналісти визначають інститути не у вузькому смислі формальних організацій, а у більш широкому контексті соціально обумовленої поведінки, як розповсюджений і незмінний спосіб мислення або дії, який закріплений в звичках групи або у звичаях народу. Таким чином, поняття інституту в роботах інституціоналістів тісно пов'язане з культурними цінностями і нормами.

Отже, з усього вищевикладеного логічним вбачається висновок, що основоположний принцип неокласичного аналізу – принцип раціональності – викликає багато запитань і заперечень. Ступінь раціональності залежить від процедури прийняття рішень, від когнітивних здібностей агента, від складності і масштабності інформації. З цього виходить, що повна раціональність є лише граничним випадком серед усіх можливих процедур і способів взаємної інтерпретації агентів.

Висновки до розділу 2

Основоположна модель неокласичного аналізу – модель *homo economicus*, раціональної економічної людини – викликає багато запитань і заперечень через її слабкий зв'язок з реальним життям. Ступінь раціональності залежить від багатьох факторів: процедури прийняття рішень, когнітивних здібностей агента, від складності і масштабності інформації. З цього виходить, що повна раціональність є лише граничним випадком серед усіх можливих процедур і способів взаємної інтерпретації агентів. Існує велика кількість ситуацій, за яких агент в силу тих чи інших причин скоріше схильний покладатися на звички, норми і правила, ніж шукати рішення, спрямоване на максимізацію очікуваної корисності. Особливо це стосується перехідної економіки, в якій досить важко отримати достовірну інформацію щодо майбутнього, можливого рівня цін, умов укладання контрактів, а учасники економічних відносин часто орієнтуються на звичні і перевірені попереднім досвідом норми і правила. Отже, неформальні регулятори в багатьох випадках відіграють головну роль в процесі прийняття рішень, а в умовах перехідної економіки їхнє значення зростає ще більше.

Базовим елементом інститутів є соціальні норми і правила. Проведений аналіз норм, на яких ґрунтується ринкова і адміністративно-командна економіка, показав глибокі відмінності між ними. Отже, ринок не може бути побудований в суспільстві, яке живе за нормами командної економіки, а іноді і більш віддалених у часі епох. Необхідна більш глибока перебудова основ людської взаємодії.

В реальних суспільствах завжди існує “суміш” з ефективних і неефективних інститутів. Одні з них заохочують інвестиції і нововведення, інші – боротьбу за пільги і привілеї, одні сприяють конкуренції, інші – монополізації, одні розширюють поле взаємовигідного обміну, інші – звужують його. Все вирішує співвідношення між першими і другими.

В умовах перехідної економіки співіснують інститути різних економічних систем, різної ефективності. Але стабільність інституцій у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. При цьому слід мати на увазі, що формальні інститути можуть бути змінені дуже швидко, в той час коли неофіційні обмеження не змінюються. Внаслідок цього виникає постійне напруження між неофіційними обмеженнями і новими офіційними правилами, оскільки багато з них суперечать одне одному. І хоча може відбуватися загальна зміна офіційних правил, водночас існуватиме багато неофіційних обмежень з великою здатністю до виживання, оскільки вони все ще розв'язують основні суспільні, політичні або економічні проблеми обміну між учасниками.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє сформульовані такі висновки теоретичного і науково-практичного спрямування:

1. Інституціоналізм зорієнтований на послаблення жорстких передумов неокласичної теорії відносно людської поведінки (аксіоми повної раціональності, абсолютної поінформованості, досконалої конкуренції, цінового механізму досягнення рівноваги тощо), що дозволяє наблизити аналіз до реального життя і розглянути сучасні економічні процеси комплексно і всебічно, взявши за основу проблему мотивації людської поведінки і формулюючи свою дослідницьку програму на стику економіки, психології, соціології, математики і навіть історії і філософії. Предметно-методологічні особливості інституціональної теорії полягають в тому, що інститути розглядаються як такі, що мають значення як для ефективності розміщення ресурсів, економічного розвитку, так і для розподілу обмежених ресурсів (багатства) між економічними агентами. Спроможність інституціональної теорії структурувати, пояснювати різноманітні ситуації вибору і взаємодії між людьми, а також передбачати результати такої взаємодії визначає сфери застосування даної теорії. Їх можна визначити наступним чином: 1) сфера теоретичного використання (як в економічній теорії, так і в суміжних дисциплінах); 2) сфера практичної діяльності, в якій можна виділити галузі господарської діяльності (вивчення актуальних проблем підприємництва) і державного регулювання (розробка економічної політики, законотворча діяльність).

2. Головною метою економічних агентів стає розбудова соціальних мереж неформальних зв'язків, які з економічної точки зору можуть бути інтерпретовані як соціальний капітал. Соціальні мережі здатні певною мірою зменшити трансакційні витрати (в короткостроковому періоді), особливо для груп підприємств, пов'язаних між собою особистими зв'язками керівників. Проте в довгостроковому плані, корупція і підвищений рівень

неформальності стосунків матимуть негативні наслідки, обмежуючи коло потенційних учасників угод, стаючи перешкодою на шляху залучення зовнішніх інвестиційних і кредитних ресурсів, створюючи додаткові бар'єри між окремими сегментами ринку через "непрозорість" відносин між агентами, перекручуючи всю систему розподілу доходів, сприяючи криміналізації економічного життя. Особлива небезпека криється в тому, що в цих умовах формуються особливі норми поведінки, які передбачають поділ всіх суб'єктів угод на "своїх" і "чужих", по відношенню до яких діють різні норми і соціальні механізми. По відношенню до "своїх" діють соціальні механізми запобігання опортунізму, панують норми довіри і взаємодопомоги. По відношенню до "чужих" вже опортунізм стає нормою, не виключається і застосування насилля, якщо "вони" є слабкішими. Подібні норми поведінки не сумісні з конституцією ринку і уводять наше суспільство зовсім в іншому напрямку.

3. Економічна поведінка, що визначається інституціональною матрицею, може бути змінена тільки шляхом комплексних інституціональних змін. Слід враховувати, що в інституціональних змінах домінують еволюційні процеси; вони залежать від попередньої траєкторії розвитку, динаміка перехідного процесу багато в чому задається структурою вихідної інституціональної матриці; еволюція інститутів не може забезпечити радикальної зміни інститутів.

4. В цих умовах зростає значення механізмів примусу, здатних забезпечити виконання формальних правил за допомогою ефективних дисциплінуючих механізмів. Особливе значення має перехід від персоніфікованого способу контролю до неперсоніфікованої його форми. Удосконалення механізмів примусу повинно бути комплексним і включати просування одразу ж за всіма основними напрямками шляхом уніфікації законодавчого простору; усунення суперечностей між нормами і процедурами, що діють в різних ланках і на різних рівнях правової і адміністративної системи; зменшення кількості і спрощення змісту

формальних обмежень, а також зменшення витрат, пов'язаних з їхнім дотриманням; посилення санкцій за порушення законів і контрактних установлень; забезпечення неминучості покарання за порушення встановлених норм. Всі ці заходи спрямовані на забезпечення певного (хоча б мінімально прийняттого) рівня захисту загальних “правил гри”. Це дозволило б українській економіці зрушити з того хибного положення “поганої” інституціональної рівноваги, яка сьогодні визначає особливості економічної поведінки і, на жаль, багатьох влаштовує.

5. Серед основних заходів, спрямованих на усунення умов, що сприяють поширенню корупційної поведінки, повинні бути: удосконалення законодавства в частині зменшення можливостей вільного трактування тих чи інших положень права; зменшення дискреційних повноважень чиновників; забезпечення контрактних прав, прав власників і акціонерів; удосконалення податкового законодавства; зменшення готівкового обігу; зміцнення судової системи, удосконалення місцевого самоврядування, реформа виконавчої влади. Остання має включати: забезпечення отримання населенням інформації про плани, рішення і дії влади з метою налагодження контролю за владою; чітке розмежування функцій прийняття рішень, їх реалізації, контролю, надання послуг; впровадження персональної відповідальності посадових осіб в сфері розпорядження коштами і майном; забезпечення виключно тендерної форми розміщення державних замовлень і закупівель; обмеження монополії і створення конкуренції в сфері надання державних послуг.

6. Обов'язковою передумовою зміни певних особливостей економічної поведінки є зміна неформальних регуляторів. Ці зміни пов'язуються в першу чергу з культурним розвитком, якістю людського капіталу, освітою, рівнем знань, а також ідеологією. Особливе значення для забезпечення ефективної і гуманної роботи ринкового механізму має дотримання відповідних моральних норм. Очікувати змін в системі неформальних інститутів ми

можемо лише шляхом поступового накопичення знань і поступової зміни культури.

7. Враховуючи все вищевикладене, основною силою, здатною контролювати державу і спонукати її до прогресивних інституціональних змін, автор вважає громадянське суспільство. Воно є уособленням адекватної ринку суспільної організації. Очікувати необхідних інституціональних змін можна лише тоді, коли в суспільстві буде накопичена критична маса економічних агентів, які будуть зацікавлені у змінах, і готові будуть їх обстоювати і добиватись.

8. Процеси ринкової трансформації і розбудови громадянського суспільства є взаємопов'язаними, взаємообумовленими і повинні здійснюватись паралельно. Не можна спочатку здійснити ринкові перетворення, а потім розбудовувати громадянське суспільство. Слабкість або повна відсутність останнього, як показало дослідження, неминуче призводить до зловживань в різних сферах економічного і соціального життя, робить можливим порушення основних норм і цінностей, на яких ґрунтується соціально-орієнтоване ринкове господарство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Alchian A. A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization // *American Economic Review*. – 1972. - V.62. - №6. – P. 128-190.
2. Alchian A.A., Woodward S. The firm is dead, long live the firm: a review of O.E.Williamson's "The economic institutions of capitalism" // *Journal of Economic Literature*. - 1988. - v.26. - №1. – P. 248-289.
3. Arrow K. Risk Perception in Psychology and Economics // *Economic Inquiry*. – 1982. - Vol.20. - №1. - P. 1-9.
4. Arrow K.J. Political and economic evaluation of social effects and externalities.- In: *The analysis of public output*. Ed. By Margolis J., N.Y., 1970. – 604 p.
5. Axelrod Robert M. (ed). *Structure of Decision*. Princeton, NJ, Princeton University Press, 1976. – 436 p.
6. Behrens P. The firm as a complex institution // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1985. - V.141. - № 1. – P. 28-79.
7. Berkson W., Wettersten J. *Learning from Error*. La Salle, Open Court, 1984. – 589 p.
8. Bruner J. *Beyond the Information Given*. London, George Allen and Unwin, 1973. – 436 p.
9. Vanberg V. Rules and Choice in Economics and Sociology // *Jahrbuch fur Neue Politische Okonomie* - 1988. - №7. - P. 1-22.
10. Vanberg V. *Rules and Choice in Economics*. L., 1994. – 504 p.
11. Wallis J.J., North D.C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970.- In: *Long-term factors in American economic growth*. Ed. By Engerman S., Chicago, 1986. – 654 p.
12. Walzer M. La justice dans les institutions // *Esprit*. - 1992. - Vol.180.- № 3 – 4.
13. Weber M. *Die Drei Reinen Typen der Legitim Herrschaft: Soziologie, Weltgeschliche Analysen, Politik*, Stuttgart, 1956. – 359 p.

14. Верховный суд доволен украинским омбудсменом // Зеркало недели. – 2002. - 14 сентября. - № 35.
15. Вільямсон, Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Вид. “АртЕк”, 2001. – 472 с.
16. Wittfogel K.A. Oriental Despotism. A Comparative Study Of Total Power. New-Haven: L., 1957. – 598 p.
17. Wohlstetter R. Pearl Harbor, Warning and Decision. Stanford, Stanford University Press, 1962. – 478 p.
18. Гайдай Т.В. Неоінституціоналізм та йогоаналітично- дослідницький потенціал // Економіка України. – 2003. - № 9. – С. 60–66.
19. Гайдай Т. В. Неоінституційна парадигма аналіз ринкових трансформаційних процесів // Вісник КНУ. Економіка. Вип.51. - К., 2002. – С. 38–42.
20. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин // Економіка України. – 2002. - №6. – С. 52-58.
21. Гальчинський А. Складним шляхом реформ: деякі підсумки і перспективи // Економіка України. – 1999. - № 6. – С. 4-12.
22. Gambetta D. Fragments of an Economic Theory of the Mafia // Archives Europeennes de Sociologie. - 1988. - Vol.XXIX. - P.140-141.
23. Gambetta D. The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993. – 468 p.
24. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні // Економіка України. – 2000. - № 1. - С. 4-11.
25. Герберт А. Саймон. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції: Пер. з англ. вид. – Вид. переробл. і допов. числен. заув. авт. – К.: АртЕк, 2001. – 392 с.
26. Гнатієнко Г., Ледомська Л. Декотрі аспекти явища корупції та її вплив на економіку України // Економічний часопис. - 1997. - № 9. - С. 28–37.

27. Грабовський С. Українська людина та українське буття // Сучасність. – 1997. - № 3. – С. 5-6.
28. Grabner G. and Stark D. Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages and Lokalities.- Oxford: Oxford University Press, 1977. – 498 p.
29. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
30. Грушевський М. Історія України-Руси, В 11-ти т., 12-ти кн. Т.6.: Житє економічне, культурне, національне XIV - XVII віків. – К., Наук.думка, 1995. – 680 с.
31. Гуржій І. Розклад феодально кріпосницької системи в сільському господарстві України першої половини XIX ст. – К., 1954. - 94 с.
32. Давимука С.А. Теоретико-методологічні аспекти приватизації і механізми її реалізації в Україні. – Львів, 1998. - 236 с.
33. De Alessi L. The economics of property rights: a review of evidence // Research in Law and Economics. – 1980. - V.2. – P. 48-96.
34. Дементьев В. Влада як проблема економічної теорії // Економіка України. – 2003. - № 5. – С. 41–46.
35. Demsetz H. Toward a theory of property rights // American Economic Review. – 1967. - V.57. - № 2. – P. 36-54.
36. Дерев'янкін Т., Костюшко О. Вітчизняна економічна думка про державу і суспільні інститути в системі ринкового господарства на рубежі XIX–XX ст. // Економіка України. – 2003. - № 11. – С. 74–79.
37. 83. Довбенко М. Рональд Гаррі Коуз (США) // Економіка України. – 2000. - № 12. – С. 71–73.
38. Dosi G., Marengo L., Bassanini A., Valente M. Norms as Emergent Properties of Adaptive Learning. 1993. –398 p.
39. Дружинина Е. Южная Украина в 1800-1835 гг. – М.: Наука, 1970. – 382 с.
40. Друкер П. Постэкономическое общество. – М., 1993. - 467 с.

41. Економіка України за 1 півріччя 2001 року // Урядовий кур'єр. - 26 липня 2001 року. - № 132. - С. 6-7.
42. Економіка України у 2000 році // Урядовий кур'єр. - 23 січня 2001 року. - № 12. - С. 5-8.
43. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Мочерний С.В. та ін. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
44. Elster J. Economic Order and Social Norms // Journal of Institutional and Theoretical Economics. - 1988. - Vol.144. - № 2. – P. 23-47.
45. Єрмошенко М. Економічні аспекти детінізації сфери обслуговування // Економіст. – 2000. - № 5. – С. 21-24.
46. Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики.- 2000. - № 5.- С. 31-44.
47. Zerbe R.O. Problem of social cost in retrospect // Research in Law and Economics. – 1980. - V.2. – P. 14-37.
48. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. - Vol.3. - № 4. – P.29-47.
49. Camic C. The Matter of Habit // American Journal of Sociology. – 1986. - Vol.91. - №5. – P. 45-68.
50. Keynes J. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol.XIV. The General Theory and After: Defence and Development. London, Macmillan, 1973. – 584 p.
51. Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money. London, Macmillan, 1936. – 568 p.
52. Киричук О.В. Ментальність: сутність, функції, генеза // Тези доповідей, Конференція: Духовність. Ментальність. Саморозвиток особистості. – Київ-Луцьк, 1994. – Ч.1. – С. 11.
53. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit, New York: Houghton Mifflin, 1921. – 246 p.

54. Coase R.H. The nature of the firm // *Economica*. – 1937. - V.4. - №5. – P.69-93.
55. Commons J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan, 1934. – 278 p.
56. Кредісов В. Роль біхевіоріальних чинників у побудові ринкової інституційної системи // *Економіка України*. – 2003. - № 12. – С. 46–50.
57. Крупницький Б. Гетьман Данило Апостол і його доба. Авгсбург, 1948.- 135 с.
58. Куліш А. До питання аналізу етапів розвитку трансформаційної економіки // *Економіка України*. – 2002. - №6. – С. 47-51.
59. Мандибура В.О. Концептуальні підходи до створення правової основи подолання “тінізації” економіки України // *Економіка. Фінанси. Право*. – 1999. - № 3. – С. 21-24.
60. McPerson M. *Limits on Self-seeking. The Role of Morality in Economic Life*. P.72. *Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. – 378 p.
61. Monissen H.G., Pejovich S. *Eigentimstechte, Freiheit und Okonomische Effizienz*.- In: *Grenzen und Freiheit*. Ed. By Molden D., Wien, 1977. – 298 p.
62. Monroe K. *A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory* // *American Journal of Political Science*.- 1994. - Vol. 38.- № 4. - P. 884.
63. Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) // *Економіка України*. – 2000. - №2. – С. 13-22.
64. Myrdal G. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, vol.I-II. L.N.Y., 1968. – 645 p.
65. Мюрдаль Г. *Современные проблемы «третьего мира»*. - М.: Прогресс, 1972. - 767 с.
66. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. / Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. - 198 с.

67. North D. The new economic history after twenty years // *American Behavioral Scientist*. – 1977. - V.21. - № 2. – P. 398-413.
68. North D.C., Thomas R.P. The rise of the Western world: a new economic history.- Cambridge, 1973. – 498 p.
69. North D. Structure and Change in Economic History. N.Y. Norton, 1981.- 398 p.
70. Norme / Arnoud A.-J. (ed.) Dictionnaire encyclopedique de theorie et de sociologie du droit. Paris: LGDJ, 1993. – 254 p.
71. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // *American Political Science Review*. - 1998.- March.- Vol.92.- №1. - P.12.
72. Ostrom E. A Crawford S., Grammar of Institutions // *American Political Science Review*. 1995. Vol. 89. № 3. September. – P. 18-47.
73. Павлюк К.В. Ефективність надання податкових пільг // *Фінанси України*. – 2002. - № 1. – С. 34–40.
74. Parsons T., Smelser N. Economy and Society: A Study of the Integration of Economic and Social Theory. N.Y., 1965. – 478 p.
75. Пасхавер О. Перспективи приватного підприємництва в Україні: приватизація і зростання нового капіталу // *Економіка України*. – 2000. - № 4. - С. 31-39.
76. Покритан А. Про економічний зміст сучасних суспільних відносин в Україні // *Економіка України*. - 2000. - № 10. - С. 46-54.
77. Polanyi K. The Economy as Instituted Process. Trade and Market in the Early Empires. Ed. By Polanyi K. etc. Clencoe, 1957. – 264 p.
78. Поліщук І. Ментальність українства: політичний аспект // *Людина і політика*. – 2001. - № 1. - С. 86–92.
79. Полонська-Василенко Н. Історія України: У 2 т. Т. 2. Від середини XVII століття до 1923 року. – К.: Либідь, 1992. – 608 с.
80. Полонська-Василенко Н. Історія України: У 2 т. Т.1. До середини XVII століття. – К.: Либідь, 1992. – 640 с.

81. Попов В.М., Прутська О.О. Інституціональна складова трансформаційних процесів в економіці // Вісник КНТЕУ. – 2003. - № 1. – С. 13–18.
82. Попов В.М., Прутська О.О. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. – Київ: Київ.держ.торг.- екон.ун-т, 1999. – С. 4–11.
83. Попов В., Прутська О. “Рентоорієнтована поведінка”: сутність, причини існування, вплив на трансформаційні процеси в економіці // Вісник КНТЕУ. – 2001. - № 6. – С. 19-26.
84. Попов В.М., Прутська О.О. Управління і культура підприємництва // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2002. – С. 42–48.
85. Popper K. Objective Knowledge: An Evolutionary Approach. Oxford: Oxford University Press, 1972. – 583 p.
86. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. - К.: Логос, 2000. - 279 с.
87. Rutherford M. Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism. Cambridge, Cambridge University Press, 1994. - P. 53 -54.
88. Рябошлик В. Підсумки чергової амністії податкових боргів: подаровано 25 млрд.грн. // Економіст. – 2001. - № 10. – С. 22-23.
89. Саломон К. Культурная экспансия и экономическая глобализация // МЭ и МО. – 2000. - № 1. – С. 105-115.
90. Sandler T. Collective Action: Theory and Applications. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1992. – 357 p.
91. Soto H. de. Dead Capital and Poor in Egypt // Distinguished Lecture Series, 1998. Vol. 11. Cairo: The Egyptian Center for Economic Studies. – 489 p.
92. Spradley J. (ed). Culture and Cognition: Rules, Maps, and Plans. San Francisco: Chandler Publishing, 1972. – 243 p.
93. Сприяння сталому економічному зростанню в Україні; за ред. Ш.фон Крамона-Таубадея, І.Акімової – К.: Альфа-Принт, 2001. – 347 с.

94. Статінова Н.П., Сень Г.П. Основи психології та педагогіки: Навч. посіб. для студ. екон. вузів. – К.: КДТЕУ, 2002. – 346 с.
95. Стоян О. Екологія духу в соціальній та економічній сфері: паралель проблем безпеки життєдіяльності та теології (богослов'я) // Підприємництво, господарство і право. – 2002. - №8. – С. 125–128.
96. Toynbee A.J. A Study of History, vol. 1-12. L., 1934 - 1961. – 653 p.
97. The economics of property rights. Ed. By Furudoth E.G., Pejovich S., Cambridge, 1974. – 378 p.
98. Frey B. Economics as a Science of Human Behavior: Towards a New Social Science Paradigm. Boston, Kluwer, 1992. – 243 p.
99. Friedman M. The Methodology of Positive Economics. In.: Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago. University of Chicago Press, 1953. – 478 p.
100. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review. – 1983. - Vol.73. - №4. - P. 560-595.
101. Hoffman E., Spitzer M.L. The Coase theorem: some experimental tests // Journal of Law and Economics. – 1982. - V.25. - №1. – P. 48-69.
102. Honore A.M. Ownership. – In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. By Guest A.W., Oxford, 1961. – 687 p.
103. Chueng S.N.S. Structure of a contract and the theory of non-exclusive resources.- In: The economics of property rights. Ed.by Furuboth E.G., Pejovich S., Cambridge, 1974. – 392 p.
104. Chueng S.N.S. The myth of social costs. - L., 1978. – 296 p.
105. Schultz T. Investment in Human Capital. N.Y., 1971. – 496 p.