

Ю.В. Ущатовський, к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ІНСТИТУЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ГОМЕОСТАТИЧНА СИСТЕМА

Інституція економічної культури є складною гомеостатичною системою. Важливість економічної культури для розуміння господарської поведінки людини і для концептуальних засад парадигми інституціоналізму передбачає її вивчення у площині системного підходу. У статті з'ясується місце економічної культури як системної інституції в контексті формування єдиної парадигми сучасного інституціоналізму.

Автор підкреслює необхідність теорії і методології системного підходу в інституціоналізмі, що забезпечує перехід від лінійного аналізу до нелінійного, від одновимірної до багатовимірної, від дослідження переважно явищ координації до вивчення субординації та інших складних форм взаємодії. Дослідження економічної культури здійснюється на основі принципів загальної теорії систем (системності та ізоморфізму).

Оскільки економічна культура є відносно самостійною системою у площині системи культури, що має власний склад елементів, структуру як форму зв'язків між ними; вирізняється функціями елементів і цілісності, єдністю внутрішнього і зовнішнього середовища; підпорядковується певним законам розвитку як цілісності, так і її складових, то проаналізовані загальносистемні властивості економічної культури: цілісність, ієрархічність та інтегративність.

Здійснено декомпозицію структури економічної культури в розрізі регулювання господарської поведінки людини, що найкраще відповідає інституційному підходу. Підкреслено вагомість цінності у господарській діяльності людини та виокремлення рівнів економічної культури на основі економічних взаємодій.

На основі ціннісно-нормативного підходу проведено структурний аналіз основних елементів економічної культури в площині запропонованого Д.Нортом поділу інституцій за рівнем їх формалізації у нормах права на формальні й неформальні. Серед інституцій, що створюють неформальні обмеження у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи, виокремлено: звичаї, традиції, норми, міфи, релігійні та політичні норми, мораль; а серед тих інституцій, що встановлюють формальні правила, підкреслюються корпоративні норми.

Автор приходить до висновку, що структурний аналіз основних елементів економічної культури розкриває недосконалість принципу методологічного індивідуалізму в концептуальних підходах неінституціоналізму. А тому, визнання онтологічного пріоритету за індивідом у формуванні інституційних обмежень господарської поведінки є недостатнім та вимагає у парадигмі інституціоналізму враховувати обмеження, що накладає на індивіда економічна культура.

Ключові слова: системний підхід; загальна теорія систем; економічна культура; цінність; ціннісно-нормативний підхід; інституції; господарська поведінка; неформальні обмеження; формальні правила; методологія інституціоналізму; інституційне середовище.

Постановка проблеми. Сучасний інституціоналізм, на протигагу неокласикам, не розглядає економічну систему як рівноважну, а зорієнтований на дослідження надскладних нерівноважних еволюційних систем.

Економічна культура відіграє вирішальну роль у контексті соціальної взаємодії, оскільки безпосередньо визначає поведінку людини в ухваленні господарських рішень. У площині формування парадигми інституціоналізму економічна культура стає не лише бажаним, але й необхідним об'єктом наукових досліджень. Аналіз економічної культури порушує перед дослідником проблеми, що не є чітко окреслені й деталізовані з точки зору кількісних оціночних характеристик, а мають більш якісний характер. Для вирішення таких недостатньо структурованих і складних економічних проблем, на нашу думку, особливо доречним є системний підхід, оскільки він дозволяє здійснити попередню структурування якісної проблеми з метою встановлення взаємозв'язків між її складовими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні культуру розуміють як «складну гомеостатичну систему ("велику систему", "суперсистему") небіологічної природи, що містить сукупний досвід видового існування людини і забезпечує нагромадження, відтворення, розвиток і використання цього досвіду © Ю.В. Ущатовський, 2015 ім видових ознак самої людини» [5, с. 1042]. Враховуючи складність культури як об'єкта дослідження, не викликає здивування велика кількість публікацій, що досліджують її феномен у площині наук про людину і суспільство. Детально на них зупинятися, на наш погляд, немає потреби, оскільки вони розглядають економічну культуру як складовий елемент соціальної, або ж, у

кращому випадку, економічної системи. Натомість бракує досліджень, що розглядають економічну культуру складовим елементом інституційної парадигми у контексті системного підходу. Суттєві кроки у цьому напрямку зробив В.Липов, здійснивши аналіз національної культури господарювання у площині компліментарності інституцій у фундаментальній монографії «Інституціональна компліментарність соціально-економічних систем» [6]. Заслужують на пошанування також дослідження економічної ментальності в контексті інституційних змін у праці Т.Гайдай «Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст» [1] та аналіз етосних цінностей українців у розрізі економічної діяльності у монографії Г.Пилипенко «Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності» [9].

Метою статті є з'ясування місця економічної культури як системної інституції у площині формування єдиної парадигми сучасного інституціоналізму.

Результати дослідження. На відміну від природничих наук верифікація нових теоретичних концепцій в економічній науці ускладнена, а тому вони часто не витримують випробування в господарській практиці і є вразливими щодо вихідних теоретичних моделей. Надмірна спеціалізація економічних досліджень зводить можливість інтеграції нової інформації до наукового простору, що провокує різне тлумачення одних і тих самих термінів та категорій спеціалістами навіть із суміжних галузей. Сказане безпосередньо стосується й терміна *економічна культура*. Програма наукових досліджень інституціоналізму покликана розширити вузькі методологічні підходи сучасної неокласики через приділення належної уваги вивченню взаємодії економічних об'єктів, суб'єктів та інституцій.

У цьому розумінні теорія і методологія *системного підходу* як світоглядного й спрямовуючого принципу пізнавальної і практичної діяльності може розглядатися як важливий елемент у формуванні парадигми інституціоналізму як нового «мейнстріму» економічної науки. Методологічний апарат системного підходу в інституціоналізмі має забезпечити перехід від лінійного аналізу до нелінійного, від одновимірного – до багатомірного, від дослідження переважно явищ координації до вивчення субординації та інших складних форм взаємодії, а також сприятиме впорядкуванню в певну цілісність різнопланових наукових досліджень.

Теоретичною основою системного підходу є *загальна теорія систем*, що побудована на двох основних принципах: системності та ізоморфізму. Культура, з одного боку, є процесом, а з другого – явищем (результатом процесу), що створює підстави аналізувати її в контексті цілісності світосприйняття, тобто з позицій системного цілого та його властивостей.

Культура є результатом адаптації людини до природного та соціального середовища. Культура певної соціальної спільноти (суспільства, етносу), зародившись, зберігає свою спадкоємність від покоління до покоління, тобто відтворюється, незважаючи на суттєві зовнішні та внутрішні впливи. Отже, культура є реально існуючою відносно стійкою системою. Культура засвідчує своє існування у різноманітних конкретних формах матеріальної і духовної культури (наука, релігія, технології, художня література тощо), що фактично є підсистемами культури. Однією з таких підсистем є економічна культура, що тісно переплетена з іншими підсистемами культури і становить з ними цілісність.

Економічна культура має спільні елементи структури з соціальними та правовими системами суспільства, що дає можливість використовувати одну систему для моделювання іншої (принцип ізоморфізму). Отже, основні принципи загальної теорії систем гармонійно втілені в інституції економічної культури.

Економічна культура є складним об'єктом, оскільки розглядається як частина (підсистема) системи культури, але попри це вона є відносно самостійною системою, що має власний склад елементів, *структуру як форму зв'язків між ними*; вирізняється функціями елементів і цілісності, єдністю внутрішнього і зовнішнього середовища; підпорядковується певним законам розвитку як цілісності, так і її складових.

Економічна культура характеризується властивостями, що притаманні будь-якій системі: цілісність, ієрархічність та інтегративність. З точки зору автора загальної теорії систем Л.фон Берталанфі, *цілісність* – це загальносистемна властивість, яка полягає в тому, що зміна будь-якого компонента системи впливає на всі інші її компоненти і цілковито змінює систему; і навпаки, будь-яка зміна системи впливає на всі компоненти системи; а також означає перетворення системних компонентів відповідно до її природи [10, с. 173]. Враховуючи наявність у економічної культури розгалуженої мережі структурних і функціональних зв'язків між окремими її елементами, зміна окремих компонентів системи неминуче видозмінить економічну культуру. Натомість, як зазначає В.Липов, «збереження будь-якого елемента культури у процесі еволюційного відбору засвідчує його значущість у процесі життєзабезпечення системи» [6, с. 164].

Ієрархічність системи полягає в тому, що її можна розглядати як елемент системи вищого порядку, а кожен її елемент, у свою чергу, є системою [10, с. 4]. Досліджуючи економічну культуру, з одного боку, в контексті культури людства, а, з другого боку, аналізуючи її інституційну структуру, ми фактично підкреслюємо її ієрархічні властивості. Інституції економічної культури утворюють складні структурні

та функціонально-системні зв'язки, що проявляються на різних рівнях ієрархії (економічної культури різних епох, націй, регіонів тощо) і у самій будові системи, оскільки економічна культура як об'єкт має власну ієрархічну будову. На рівні економічної культури окремі її елементи (інституції) можуть утворювати складні розгалужені системи, розглядатися у контексті лінійних, причинно-наслідкових та інших видів зв'язків та залежностей.

Щодо *інтегративності*, то вона означає наявність у системи властивостей, що відсутні у її елементах, а також наявність у її елементів властивостей, що не притаманні системі [3, с. 12]. Серед інтегральних властивостей економічної культури слід зупинитися на таких її властивостях, як *самоорганізація* і *самовідтворення*. У цьому контексті доречним, на нашу думку, є доповнення системного аналізу дослідженням дисипативних структур, які є результатом самоорганізації системи. Система структурується під впливом відкритості, нелінійності та нерівноважності. Основою самоорганізації дисипативних структур є зв'язки між її елементами, що утворюються у відкритих системах завдяки інтенсивному (потоковому) обміну речовиною (енергією, інформацією) з навколишнім середовищем. Результатом дії таких «дисипативних структур» є неформальні інституції, що є основою інституційного середовища в економічній системі.

На думку Л.Вайта, *системність* феномена «культура» визначається «не лише специфічним характером взаємодії і співвідносності її елементів, що утворюють цілісну єдність, але і наявністю у культури цілком очевидної функції встановлення мети, що задана самою природою культури. Характер цього встановлення мети дозволяє охарактеризувати систему культури як *гомеостатичну*, тобто як систему, що реалізує особливу властивість живих організмів – гомеостазис» [5, с. 480].

Як фундаментальному компоненту економічної системи економічній культурі властиві також спільні з нею особливі риси: взаємопроникнення підсистем, кооперація між економічними суб'єктами та інституціями, динамічність, стохастичність, відкритість/ замкнутість.

Зв'язки перетворюють систему з простого набору компонентів у єдине ціле й разом з компонентами визначають її стан і структуру системи. Структура системи є сукупністю компонентів та внутрішніх зв'язків системи. Щоб зрозуміти структуру системи, потрібно провести її *декомпозицію* – виокремити доступні для аналізу її підсистеми та елементи, що, відповідно до завдань аналізу, не діляться на складові частини. Враховуючи властивості ієрархічності, систему можна подати через структуру її частин – від підсистем до елементів. Структура системи описує лише стійкі компоненти та зв'язки.

Аналіз поняття «структура» певного об'єкта є логічним продовженням аналізу «системи», яка стосовно «структури» є вихідним і більш загальним поняттям. У процесі дослідження об'єкт спочатку розглядають як певну систему, а потім з'ясовують стійкі зв'язки між його елементами. Коли відома система, то структура розглядається як певний її аспект. Проте надавати системі певних структурних характеристик можна лише тоді, коли ми визначимо зміст (структуру) об'єкта безвідносно до його форми (тобто безвідносно до системи).

Структуру економічної культури, як правило, досліджують у розрізі *регулювання господарської поведінки людини*. Така ціннісно-нормативна площина найкраще відповідає як соціологічному, так й інституційному підходам.

Людина у своїй господарській діяльності покладається на *цінності*, що формують правила та стереотипи її поведінки (норми, обмеження, санкції) у соціумі та встановлюють соціальні стандарти. Цінності важливі, оскільки вони визначають не лише мету суспільного розвитку та засоби їх досягнення, але й пріоритетність у виборі знань і здібностей.

Російський економіст Я.Кузьмінюв запропонував піраміду економічної культури на основі «економічних взаємодій», у якій він виокремлює три рівні: 1) масова економічна культура (споживачі, наймані працівники); 2) економічна культура осіб, що ухвалюють рішення на рівні організацій; 3) теоретична економічна культура [4, с. 61].

Масова економічна культура втілена у цінностях, знаннях і здібностях маси споживачів і найманих працівників, які приймають рішення за себе і за свої сім'ї. На першому рівні знання як елемент культури не мають суттєвого впливу на економічну поведінку людини, орієнтованої передусім на імітацію поведінки собі подібних. Імітуються переважно успішні зразки поведінки оточення, але така імітація відбувається, як правило, без її критичного осмислення. Саме на цьому рівні цінності найважливіші, оскільки саме вони визначають масову економічну поведінку, обумовлюють її стимули та обмеження.

Економічна культура менеджерів і керівників організацій поширюється на значну частину людей, які делегували їм свої права в ухваленні рішень.

Теоретична економічна культура професійних економістів скеровується на створення шаблонів поведінки для представників першого і другого рівня піраміди. Професійні економісти лише аналізують поведінку інших, а самі непричетні до прийняття рішень. Вони, ухвалюючи рішення, покладаються більше на теоретичні знання, а не на панівні у суспільстві цінності.

Заперечуючи пояснення властивостей цілісності лише властивостями його частин, системний підхід запозичує в аналітичного підходу зацікавленість внутрішньою структурою об'єкта. Яким же чином структурована економічна культура?

На думку Т.Парсонса, культура має визначальний вплив на встановлення інституційних форм будь-якої соціальної дії. *Цінності* створюють інформаційну основу для регулятивної функції норми, яка націлена на поведінку людини. А отже, зауважує вчений: «Соціальні системи перебувають у залежності від культурних систем, що у них частково інституційовані; проте зворотний вплив також відіграє надзвичайно важливу роль» [8, с. 737]. Норми культурної дії можуть бути різними залежно від рівня їх сприйняття та укоріненості у суспільстві, але не викликає сумнівів, що вони є результатом угоди між його членами. Цінності є ядром будь-якої культурної системи (зокрема і системи економічної культури), вони конкретизуються у нормах, впливають на свідомість і поведінку людини у всіх сферах її життєдіяльності.

Цінність у площині інституційного аналізу може сприйматися як загально визнана норма, що сформувалася еволюційним шляхом у певній культурній системі, і яка встановлює шаблони поведінки у соціумі, тобто впливає на вибір поведінки людини. Отже, через нормативність культура встановлює обґрунтований і узгоджений між людьми процес взаємодії у соціумі. На думку російського філософа і соціолога А.Гусейнова, «культура як нормативна система, по-перше, інформує про те, на що слід сподіватися, як себе поводити, щоб отримати схвалення іншими, і про те, що буде вважатися небажаним; по-друге, вона спонукає, вмотивує людину до поведінки, що схвалюється у даній спільноті; по-третє, вона накладає обмеження, контролює поведінку людей, які мають поводити себе так, як потрібно, заведено» [2, с. 42].

Індивід є складовим елементом культурного процесу, проте для його пояснення особливого значення він не має. Як зауважує Л.Вайт, «ми не можемо пояснити рису культури чи процес фарбування нігтів, посилаючись на природжене бажання, волю чи примху. А ось поведінку індивіда ми можемо пояснити посиленнями на ту культуру, що його оточує. *Індивід*, середній, типовий індивід групи може розглядатися як константа тією мірою, якою визначає символічну поведінку людини» [11, с. 182]. Індивід не може ігнорувати культурне середовище, до якого він потрапляє від моменту свого народження, яке формує його мову, звички, уявлення, здібності, мотивації. Саме культура генерує форму і зміст поведінки людини. Культурна традиція передбачає такий процес взаємодії між елементами культури, коли кожен з них впливає на інші і, в свою чергу, відчуває відповідний вплив на себе. Вчений підсумовує: «Культура була покликана до життя саме людиною – незліченними людськими індивідами – і не може продовжувати свого існування без них. Проте *під час пояснення* змін у культурі ми не маємо брати до уваги людину в цілому – як вид, расу чи індивід. З метою наукової інтерпретації культурний процес *слід розглядати* як річ *sui generis* – культура пояснюється культурою. У цій великій соціокультурній системі з точки зору інтерпретації цієї системи індивід є (1) тим каталізатором, який створює можливості культурного процесу взаємодії, і (2) засобом прояву культурного процесу» [11, с. 199].

У цій площині доречно з'ясувати *місце індивіда* в програмі наукових досліджень неоінституціоналізму. Представники сучасного неоінституціоналізму, визнаючи онтологічний пріоритет за індивідом, скеровують свої пояснення від індивідів до інституцій. Вони розглядають можливим існування такого «природного стану», який є вільним від інституцій, а інституції з'являються лише в результаті взаємодії між індивідами. На їх думку, поведінка людини обмежується лише дією зовнішніх чинників (умови вибору, доступність інформації). Така позиція не враховує цінності конкретно-історичного типу суспільства, а отже ігнорує еволюційний характер економічної культури як інституції і не може бути прийнятною в площині формування нової парадигми інституціоналізму. Найбільш вразливим у цьому розумінні є *принцип методологічного індивідуалізму* – один з важливих складових «жорсткого ядра» програми наукових досліджень неоінституціоналізму.

Економічна культура є багаторівневою системною інституцією, що формує інституційні структури, під впливом яких індивіди як вивіряють свою поведінку, так і видозмінюють її. Отже, як вірно підкреслює Дж.Ходжсон, «інституції є одночасно і об'єктивні «зовнішні» структури, і суб'єктивні, «з голови людини», продукти людської поведінки. ... Усі ми народжені у світі з вже існуючими раніше інституціями, якими нагородила нас історія» [12, с. 27–28].

Прагнучи подати об'єкт як систему, ми неминує маємо його подумки розчленувати на складові елементи (провести його попередню структурізацію), а потім підтвердити наявність зв'язків між ними для обґрунтування його цілісності. Коли система визначена як сукупність взаємозв'язків між елементами, то створюється підґрунтя для її структурного аналізу. Один і той самий об'єкт може бути компонентом різнорівневих систем.

Ціннісно-нормативний підхід у дослідженні економічної культури дає нам підставу розглядати культуру як провісницю права, тобто з'ясувати походження правових норм, що разом з неофіційними обмеженнями впливають на господарську поведінку людини. У цьому контексті доречним і зрозумілим є

запропоноване Д.Нортом розмежування інституцій за рівнем їх формалізації у нормах права на формальні і неформальні [7, с. 51–73].

Здійснимо структурний аналіз основних елементів економічної культури в площині запропонованого поділу інституцій.

Отже, які основні групи інституцій створюють *неформальні обмеження* у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи? Передусім це *звичаї*, найдавніші регулятори поведінки людини у соціумі, що допомагають новим поколінням стати носієм певної культури. Звичаї виявляють себе в економіці, політиці, релігії, моралі тощо. Часто так буває в культурі народу, що найбільш суттєві елементи звичаїв кодифікуються у нормах права, тоді їх аналізують уже в контексті формальних правил. Звичаї характеризуються певною повторюваністю, стійкістю та зручністю для людини, тобто зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя.

Подібні до звичаїв характеристики мають і *традиції*, норми поведінки, що також можуть передаватися з покоління в покоління, але мають дещо менший, порівняно зі звичаями, термін дії і менш стійкі до зовнішніх впливів соціуму. Основну увагу традиції акцентують на доцільності певного роду поведінки, а тому лише окреслюють контури соціальної регуляції.

Звичаї морального характеру називають *норовами*. Вони прагнуть адаптувати нормативну систему соціуму до потреб людини в даний конкретний проміжок часу, а тому скеровані не стільки на практичний аспект поведінки, скільки на моральну її оцінку.

Дехто із соціологів вважає, що нормативну функцію виконує також і *міф*, який вдало перетворює цінності певної культури в спрощені стереотипи поведінки її представників. Специфічно впливають на поведінку людини *релігійні норми*, що у повсякденному житті проявляються у вигляді *звички*, а згодом трансформуються у традицію, а потім і звичай.

Унормовує суспільне життя *мораль*, яка реалізує цінності культури у взаємодії між людьми. Вона втілюється у спонуканні до тієї чи іншої дії людини, або ж до її осуду. А.Гусейнов зауважує, що «вільний суб'єкт покликаний дотримуватись норм моралі, і у цьому полягає відмінність його дії від сліпого дотримання стереотипу традиції» [2, с. 48].

У сучасному суспільстві зростає значення *політичних норм*, що регулюють поведінку людини у сфері політики. Норми політичної культури суттєво впливають на встановлення правових норм господарської діяльності, а тому з певними застереженнями можуть розглядатися як з'єднувальна ланка між неформальними обмеженнями і формальними правилами.

Спільним для інституцій, що встановлюють неформальні обмеження поведінки індивідів, є відсутність їх текстуального закріплення у документі і правового механізму контролю за їх дотриманням, але, передусім, саме вони забезпечують їй стійкий характер. Підкреслимо відому формулу: неформальні інституції створюють «невимушений порядок» (*spontaneous order*), що залучає людей до усталених норм поведінки, оскільки вони запобігають матеріальним і нематеріальним втратам навіть без правових механізмів стримування. Натомість, формальні інституції – закріплені в офіційних інформаційних джерелах правила і норми поведінки – формують «узаконений порядок» (*legal order*), гарантом дотримання якого є держава.

Ті самі групи інституцій, що встановлюють *формальні правила* у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи, втілені у конституції, законах, судових прецедентах, адміністративних актах тощо.

Особливо слід виокремити *корпоративні норми*, що регулюють стосунки між членами громадських організацій, фондів, політичних партій, профспілок тощо. Вони текстуально прописані у відповідних нормативних документах, положеннях, інструкціях, статутах, колективних договорах. Отже, правила поведінки членів корпорацій забезпечуються підзаконними актами і приймаються їх членами з точки зору зручності й доцільності. Дотримання формальних правил передбачає створення механізмів примусу у вигляді правоохоронних органів.

Висновки. Структура інституцій економічної культури побудована на основі двох принципів загальної теорії систем: системності та ізоморфізму.

Незважаючи на те, що економічна культура є підсистемою системи культури, вона має відносну самостійність, а тому для неї характерні такі загальносистемні властивості, як цілісність, ієрархічність та інтегративність, а також властивості економічної системи: взаємопроникнення підсистем, кооперація між економічними суб'єктами та інституціями, динамічність, стохастичність, відкритість/замкнутість.

Провівши декомпозицію структури економічної культури на основі ціннісно-нормативного підходу в розрізі регулювання господарської поведінки людини, було з'ясовано:

1) що в економічній культурі можна виокремити три рівні економічної взаємодії: масової економічної культури; економічної культури осіб, що ухвалюють рішення на рівні організацій; теоретичної економічної культури;

2) основною нормою, що встановлює шаблони поведінки у соціумі, тобто впливає на вибір поведінки людини, є цінність;

3) запропоноване Д.Нортом розмежування інституцій за рівнем їх формалізації у нормах права на формальні і неформальні узгоджується з ціннісно-нормативним підходом у дослідженні економічної культури, який розглядає культуру як провісницю права;

4) основними інституціями, які створюють неформальні обмеження у соціально-економічній діяльності індивіда чи групи, є звичаї, традиції, нориви, міфи, релігійні та політичні норми, мораль. Вони не мають текстуального закріплення та правового механізму контролю за їх дотриманням;

5) основні інституції, які встановлюють формальні правила, закріплені в офіційних інформаційних джерелах

Структурний аналіз основних елементів економічної культури на основі ціннісно-нормативного підходу розкриває недосконалість принципу методологічного індивідуалізму в концептуальних підходах неінституціоналізму.

Отже, визнання онтологічного пріоритету за індивідом у формуванні інституційних обмежень господарської поведінки є недостатнім та вимагає у парадигмі інституціоналізму враховувати обмеження, що накладає на індивіда економічна культура.

Список використаної літератури:

1. *Гайдай Т.В.* Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: монографія / *Т.В. Гайдай*. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 296 с.
2. *Гусейнов А.И.* Соционормативная сфера культуры / *А.И. Гусейнов* // Вопросы философии. – 2008. – № 8. – С. 39–50.
3. *Костюк В.Н.* Изменяющиеся системы / *В.Н. Костюк*. – М. : Наука, 1993. – 352 с.
4. *Кузьминов Я.И.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов / *Я.И. Кузьминов, К.А. Бендужидзе, М.М. Юджевич*. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – XL. – 442 с.
5. Культурология. Энциклопедия : в 2-х т. / глав. ред. и автор проекта *С.Я. Левит*. – М. : РОССПЭН, 2007. Т. 1. – 1392 с.
6. *Липов В.В.* Институциональная комплементарность социально-экономических систем : монография / *В.В. Липов*. – Х. : ХНУ имени В.Н. Каразина, 2011. – 484 с.
7. *Норт Даглас* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / *Даглас Норт* ; пер. з англ. *І.Дзюб*. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
8. *Парсонс Т.* О социальных системах / *Т.Парсонс* ; под ред. *В.Ф. Чесноковой* и *С.А. Белановского*. – М. : Академический проект, 2002. – 832 с.
9. *Пилипенко Г.М.* Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності : монографія / *Г.М. Пилипенко*. – Д. : Нац. гірнич. ун-т, 2012. – 293 с.
10. *Садовский В.Н.* Основания общей теории систем / *В.Н. Садовский*. – М. : Наука, 1974. – 279 с.
11. *Уайт Л.* Избранное: Наука о культуре / *Л. Уайт* ; пер. с англ. – М. : РОССПЭН, 2004. – 960 с.
12. *Ходжсон Дж.М.* Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / *Дж.М. Ходжсон* // Terra eonomicus : сб. стат. рос. и зарубеж. экономистов нач. XXI века. – М. : Наука-Спектр, 2008.

УЩАПОВСЬКИЙ Юрій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

– проблеми історії економічної думки України;

– методологічні аспекти інституційного аналізу економічних систем.

Тел.: (095)685-00-67.

E-mail: ushch@i.ua.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2015.