

С.Ф. БИКОНЯ, к.е.н., доцент,
Институт эконом. прогноз. НАН Украины

ТРАНСФОРМАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В АСПЕКТІ НОВОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

Проблеми трансформації української економіки в ринкову викликані, як показав досвід проведення економічних реформ, в першу чергу, відсутністю адекватної змінам економічної теорії. В цей час за основу теоретичних підходів були запозичені західні теорії і досвід минулих років, які сформувалися в інших умовах і застосовувалися в інших реаліях. Мова йде, перш за все про відому і злочасну для України доктрину Вашингтонського консенсусу. Модифікацією цієї доктрини для постсоціалістичних країн була “шокова терапія”, результатом дії якої стало перетворення України в країну з неясними перспективами.

Зараз вже зрозуміло, що однією з головних помилок розробки ідеології переходу до нової суспільної системи було ігнорування досягнення сучасної економічної думки. Щоб подолати негативні наслідки реформ і дати гідну відповідь на виклики XXI століття необхідно, в першу чергу, знайти ефективні інструменти пізнання економічного реформування. Одним з таких інструментів є інституційно-економічна теорія.

Інституційна економіка – науковий напрям сучасної економічної думки, який досліджує проблеми економічних теорій в їх взаємо обумовленості з інституційними змінами. Найбільш успішно вирішити поставлені проблеми намагається інституційна економіка з її різновидами неінституціоналізму та новою інституційною економікою. Перший напрям розширює і поглиблює неокласичну парадигму, весь час підкоряючи все нові і нові сфери дослідження (етику, політичне життя, міжрасові відносини, злочинність, сімейні відносини, історичний розвиток суспільства та ін.). Другий напрям, навпаки, заперечуючи неокласику народив нову інституційну економіку, яка є опозиційною до неокласичного

“мейнстрима”. Вона відкидає методи маржинального і рівноважного аналізу, а застосовує еволюційно-соціологічні методи. Сюди відносяться також такі напрямки, як концепції конвергенції, постіндустріального і постекономічного суспільства, економіка глобальних проблем і безумовно економіка погоджень.

Широта досліджень показує, що неінституційний напрям транзитивної економіки вельми продуктивно розробляється на теренах колишнього Радянського Союзу. Що стосується напрямку нової інституційної економіки, то він не знайшов поки що достатньої уваги серед вчених постсоціалістичних країн. Це й зрозуміло, тому що даний напрям в економічній науці з’явився в умовах сталих суспільних відносин. За допомогою неокласики, соціології, психології, історії, постмарксистської теорії регуляції і філософії були запропоновані нові концепції інституційного середовища, та вплив на його зміну внутрішніх і зовнішніх чинників.

На Заході даний напрям сформувався під впливом появи теорії ігор, яка спричинила перегляд моделей неокласичної теорії. Наслідком цього є поява теорії неповної раціональності (Г. Саймон, Р. Зельтен, Р. Лайнер, Х. Ляйбенстан), яка враховує існування не тільки інформаційних витрат, але й когнітивних обмежень, а також теорія економіки погоджень. В центрі аналізу знаходяться погодження як найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами. Значний вклад в даний напрямок внесла французька школа нової інституційної економіки (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайє, Б. Шаванс). Інструментарій даної теорії в умовах трансформаційних змін може значно просунути поняття нашого суспільства в минулому для з’ясування сучасного стану і планування

його майбутнього.

Синтетичний характер французького інституціоналізму є, на наш погляд, важливим з точки зору конструктивного підходу, а дослідження з застосуванням міждисциплінарного методу дозволяють розв'язати проблеми, які не можливо пояснити в межах “економічного імперіалізму”. З точки зору епістемології тільки такий підхід дозволить проаналізувати відношення в перехідному суспільстві, де політика, економіка і соціальна сфера тісно взаємозв'язані. Цьому наймолодшому напрямку інституціоналізму не приділено достатньої уваги українськими науковцями. Йому в останнє десятиліття присвячено чимало статей вченими “французької інституційної школи” [див. 15, 16, 17, 18, 19].

Генезис неінституційоналізму в країнах колишнього Радянського Союзу найбільш суттєво продвинувся в Росії. Плідно працюють в цій області Р.Капелюшніков, Я. Кузьмінов, В. Маєвський, В. Макаров, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Тамбовцев, А. Шастітко та ін. [див. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. Серед українських дослідників можна виділити: С. Архієреєв, Т. Гайдай, В. Геєць, В. Голюков, А. Гриценко, Б. Кваснюк, О. Прутська, А. Чаусовський, О. Яременко та ін. [див. 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17].

Спробуємо, застосувавши нового інституціоналізму, розглянути проблеми погодження і “регуляціонізму” в умовах транзитивних змін українського суспільства. З'ясуємо, які базові інститути визначають основні типи поведінки людей і в той же час, які виконують функції координації, суттєво впливаючи на кінцевий вибір і результативність людської діяльності. На основі концепції регуляціоністів розглянемо теорію системи дії інститутів в умовах перехідної економіки.

Французькі інституціоналісти, аналізуючи ринок як базовий інститут, що забезпечує координацію індивідів, розуміють під ним особливу форму соціальних зв'язків між повністю відокремленими один від одного атомізованими індивідами

[15, 64, 246]. З одного боку, у цьому визначенні мова йде про соціальні зв'язки між максимально відокремленими індивідами, а з іншого йдеться про координацію дій тих же індивідів. Що ж забезпечує цю координацію економічної поведінки індивідів на ринку? Представники нової інституційної економіки дають на це відповідь, застосовуючи поняття норми. Причому під нормою розуміється “припис певної поведінки, зобов'язання до виконання і наявність своєї функції підтримання порядку” в системі взаємодій.

Дискусія про вплив норм на поведінку людей має глибокі історичні корені. Вона відбувалася між соціологами, послідовниками Є. Дюркгейма, та економістами-теоретиками. Про це досить ґрунтовно розповідає у своїх творах Л. Тевено [20]. Соціологи вбачають в нормах абсолютний детермінант поведінки людей, який задається ззовні і носить екзогенний характер. Поведінка *homo sociologicus* повністю визначається нормативною структурою суспільства. Самі ж норми є похідними від характеристик суспільства і підпорядковуються завданням його відтворення.

Економісти ще з часів класичної політекономії не можуть погодитися з подібним поняттям норми тому, що воно виключає свободу вибору. *Homo economicus* вільний у своєму виборі, в тому числі від обмежень, що накладаються нормами. Раціональна діяльність спрямована на досягнення результату. Дії, які регулюються соціальними нормами, не націлені на результат. Складні норми припускають, що індивід просто додержується їх приписів, тоді як раціональна поведінка потребує від індивіда складних розрахунків в умовах невизначеності.

Отже, одні економісти, які дотримуються концепції методологічного індивідуалізму взагалі відкидають наявність норм. Інші економісти – представники інституціонального детермінізму намагаються дати нормам раціональне пояснення, вбачаючи в них не заданий і ззовні детермінант поведінки, а результат свідомого вибору, тобто вони займаються аналізом

норм і створили новий напрям – економіку погоджень. В межах цієї інституційної теорії проводиться пошук компромісу між методологічним індивідуалізмом та інституційним детермінізмом. Згідно цієї концепції норми перестають бути зовнішніми обмеженнями раціональної діяльності. Люди використовують норми тому, що з їх допомогою вони можуть легше координувати свою діяльність і повніше реалізувати свої інтереси. Для реалізації інтересів індивідів кожний з них зацікавлений в інформуванні контрагента про свої наміри і переваги, а також в правильній інтерпретації дій іншого. Виникає питання, а чим обумовлена необхідність звернення індивідів до норм? Ймовірно, їх поява обумовлена взаємною інтерпретацією дій і переваг учасників під час трансакцій. Тобто норми слугують способом розуміння дій контрагента в ситуаціях, коли відсутній прямий обмін інформацією. Підхід до аналізу норм, який використовує методологію герменевтики, дозволяє побачити в них важливий механізм погодження дій індивіда з оточуючим середовищем, в тому числі з діями інших індивідів. Цей механізм погоджень взаємодії не тільки не протирічить, а навпаки, стає передумовою здійснення раціонального вибору на думку Л. Тевено [20, 25].

Теорія погоджень та їх базова категорія норм тісно пов'язана з категорією “інтерпретативної раціональності”. Вже в межах неокласичної теорії постулат повної раціональності економічних агентів все частіше ставиться під сумнів. В кінці 50-тих років ХХ століття Г. Саймон ввів категорію “обмеженої раціональності” [16, 43]. Фактично він підтвердив, що індивіди, вступаючи у взаємодію, не можуть володіти всією інформацією, яка має відношення до прийняття даного рішення. Обмеження існують тому, що виникають високі витрати на одержання цієї інформації, а також з неможливістю індивідів обробити зібрану інформацію.

Поняття обмеженої раціональності не дає можливості розкрити сутність норм ринкової поведінки. Його “універсаль-

ність” часто використовують неонституціоналісти для пояснення неринкових форм координації діяльності, в першу чергу – організації, але для аналізу специфіки ринку в перехідній економіці воно недостатнє.

Представники нової інституційної економіки для пояснення норми як регулятора поведінки індивідів під час вибору спираються на вимогу симпатії (емпатії), що отримало назву інтерпретативної раціональності. Ця концепція по суті започатковується в роботах А. Сміта та його вчителя Ф. Хатченсона. Розкриваючи поведінку “економічної людини”, А.Сміт показує не тільки його устремління до власної вигоди, але й до партнерської симпатії. Симпатія, як її розуміє А. Сміт, дозволяє співвідносити свої власні інтереси з інтересами інших учасників угоди, оцінити свою поведінку з боку. Наявність симпатій дозволяє перейти до ще більш високого рівня взаємодії заснованої на емпатії, тобто на здатності людини поставити себе на місце свого партнера і поглянути на угоду його очима.

Отже, інтерпретативна раціональність це: по-перше – здатність передбачити дії інших учасників угоди, по-друге – здатність довести до них свої власні наміри і полегшити тим самим передбачення ними ваших дій. У підсумку це є здатність до збереження погодженого характеру дій через вироблення зрозумілих для всіх учасників трансакцій орієнтирів. Ця здатність неможлива без звернення до норм, які слугують указаними орієнтирами.

Особливість ринку як інституту, що забезпечує координацію дій економічних агентів передбачає наявність ряду норм і правил поведінки. Ринковим угодам буде властива внутрішня стійкість тільки за наявності довірчих відносин, базовим компонентом яких є інтерпретативна раціональність. Можна сказати, що перша норма, яка включена в ринкові угоди, полягає в необхідності мінімальної взаємної довіри між економічними суб'єктами.

До норми поведінки, яка базується на взаємній симпатії, близька і норма відповідальності поведінки, відповідальності за

свої дії, що лежать в основі культури контрактних відносин. Ринкові трансформації неможливі без існування мінімальної довіри між партнерами на підставі їх взаємної відповідальності за свої дії. Без цієї довіри на ринку не можуть бути проведені найпростіші трансакції, не говорячи вже про більш складні.

В площині існуючої практики на українському ринку між діючими агентами взаємна довіра знаходиться на низькому рівні. Ще не так давно підприємства і громадяни вкрай обережно відносилися до нового приватного сектору в економіці. Вони віддавали перевагу як в фінансових, матеріально-технічних, так і збутових проблемах, мати справу з перевіреними партнерами, але при цьому втрачали можливий вигаш від потенційно більш вигідних угод з партнерами, у відповідальному відношенні яких ще не переконалися.

Подібне явище спостерігається на рівні поведінки окремих індивідів. На думку соціологів і економістів ступінь взаємної довіри в українському суспільстві майже втричі нижчий ніж аналогічний показник на Заході. Підтвердженням цього є дослідження відомого вченого М. Савлука. Він зазначає, що рівень довіри населення до банків в Україні все ще значно нижчий, ніж у західних країнах із високорозвинутими ринковими економіками і банківськими системами. Про це свідчать такі дані: на початку 2003 року вклади населення в банках України становили приблизно 30% від їх сумарних зобов'язань, що в 1,5–2 рази менше, ніж у банках західних держав, де ця частка коливається на рівні 60–80 відсотків [21, 8]. Оцінка пануючих в Україні норм ринкової поведінки дає право зробити висновок про існування значних відмінностей між ринком, що формується в нашій країні, і цивілізованим ринком. Для останнього характерні ринкові трансформації з властивими не тільки “негативними” нормами, але і нормами “симпатії” і відповідальності.

Отже, ринок, який формується в Україні, не можна назвати інститутом, здатним забезпечити координацію і пого-

дження дій економічних агентів. Природа високих трансформаційних витрат має переважно інше походження ніж в розвинутих країнах. З одного боку, частина існуючих трансакційних витрат породжена протиріччям між високим ступенем спеціалізації підприємств і слабким розвитком ринку, з іншого боку, вони мають не економічне походження. Зважаючи на викладене вище, спробуємо за допомогою методів французького інституціоналізму пояснити взаємодію між ринком та іншими інститутами, які забезпечують координацію дій людей в умовах перехідного суспільства.

Історія людського розвитку показала, що ринок в жодному суспільстві не був і не є єдиним інститутом, який забезпечує координацію. Цей недолік у суспільстві компенсується певними неринковими формами координації. На Заході найбільшим визнанням користуються концепції Дж. Роулза і В.М. Вальцера [22; 23]. В основі їх лежить існування різноманітних “сфер” (систем і підсистем) суспільства. Кожна з них функціонує за особим принципом координації і за особою системою оцінок. Втім наведені концепції, на наш погляд, відносяться до предмету дослідження не економічної теорії, а скоріше до філософії і моралі.

Представники нової інституційної теорії Л. Болтянські і Л. Тевено висунули так звану концепцію “міров” (базових інститутів), за допомогою якої проведено дослідження таких понять інституційної теорії, як невизначеність, трансакційні витрати, поведінка суб'єктів, узгодженість і т. п. Згідно зі своєю теорією ці базові інститути забезпечують координацію діяльності суб'єктів в суспільстві і вимоги до їх поведінки.

Так, до першого базового інституту вони відносять ринок, який виконує особливі функції координації, а саме: трансакції на ринку, забезпечення сукупністю товарів і вимоги до поведінки індивідів – раціональність, відповідальність і довіра.

Другий інститут – виробництво, може функціонувати тільки тоді, коли координацію між суб'єктами забезпечує ста-

ндартизація, а поведінка індивідів є дійовою і узгодженою.

До третього інституту відносять традиції, які виконують функцію координації на основі персоніфікованих зв'язків.

Четвертий інститут – громадянський, який функціонує на принципі індуктивності, підпорядкування приватних інтересів суспільним.

П'ятий інститут – суспільна думка, яка здійснює координацію індивідів на основі найбільш відомих і приваблюючих загальну увагу подій.

До шостого інституту відносять натхнення і творчу діяльність.

Сьомий інститут – екологічний, який на думку авторів координує дії суспільства у відповідності з природними циклами і є імперативом збереження рівноваги між природою і наслідками людської діяльності.

Наведені інститути не можуть претендувати на завершеність інституційних систем (підсистем) суспільства, але вони можуть бути корисними під час аналізу принципів, на яких будуються якісно різні системи, та аналізу протиріч перехідних суспільств. Такий підхід нової інституційної теорії дає можливість започаткувати свій, особливий погляд на аналіз соціально-економічних систем і критично віднестися до запропонованих підходів з боку неокласиків або марксизму. В основі динаміки суспільства як інституційної системи, що має певну структуру інституційних підсистем, з точки зору французького інституціоналізму, є пошук і досягнення узгодженості між принципами і нормами, які лежать в основі кожної з інституцій. На їхню думку, якщо в суспільстві створені умови для домінування однієї з інституційних підсистем на шкоду іншим, виникає розлад суспільної системи з відповідними наслідками. А тому пошук і досягнення рівноваги, а також захист від експансії тих чи інших інституцій, лежить в основі предмету економіки погоджень – нового напрямку інституціоналізму.

Досягнення компромісу настає тоді, коли виникає узгодженість між різ-

ними інституційними підсистемами. Для практичної реалізації цього в економіці необхідна наявність передумов як на мікро, так і на макрорівні.

На мікрорівні головним інститутом виступає підприємство як система, що включає різні елементи, між якими необхідно постійно створювати узгоджені дії. Цю роль на підприємствах виконують менеджери. На жаль, узгодженість між різними структурними підрозділами на українських підприємствах далека від загальноприйнятої в світовій практиці, про що свідчать порушення ритмів виробництва, прав найманих працівників, позови до арбітражних судів тощо.

В суспільстві, тобто на макрорівні, ця роль потенційно належить державі за умов наявності демократичного устрою, відсутності тиску і жорсткого контролю з боку будь-якої домінуючої сили. Сьогоднішня реальність в Україні свідчить про те, що держава не є гарантом досягнення компромісу між інституційними підсистемами. Постійно виникає небезпека експансії однієї системи в інші. Розбалансованість суспільства вимагає пошуку компромісів. В той же час відбувається уособлення індивідів, трансформація свідомості і поведінки у старшого покоління, і повільне і викривлене становлення – у молодшого. Все це викликає ускладнення у формуванні нових норм, принципів і звичаїв, які б спонукали людей до пошуку компромісних рішень.

Саме така дійсність створює перешкоду у проведенні трансакцій, особливо тих, які знаходяться на стику інституційних підсистем. Поведінка суб'єктів господарювання і людей обмежується вузьким колом контактів, замикається на традиційному світі, вони не довіряють ні тим, хто не входить в це коло, ні державним, ні іншим суспільним інститутам. В результаті "розпаду" соціально-економічної системи, її фрагментарності, зникає сама цілісність системи. Це накладає відбиток на сприйняття світу, в якому живе людина. В наслідок постійної наявності порожнечі і розривів суспільного життя мінливою і віртуа-

льною стає поведінка самих індивідів. Інституційна неузгодженість проявляється в реальності інституційними зіштовхненнями, які викликані несумісністю або відсутністю необхідних норм і правил координації. Особливі наслідки цих проявів спостерігаються в економіці. За відсутності в Україні цивілізованих ринкових відносин координацію дій економічних агентів повинні взяти на себе інститути, які створені державою. В той же час сама їх наявність залежить від політичного компромісу між “групами тиску” на державу та демократичних процесів в країні.

Цивілізований ринок буде збудований тоді, коли такі інституції, як норми поведінки, засновані на довірі і відповідальності, з’являться не тільки формальним впровадженням законодавством, а під його впливом закріпляться в повсякденній практиці індивідів. Цей цікавий напрямок інституціоналізму ще чекає допитливих дослідників.

Відсутність інституційної системи внаслідок інституційного обвалу пояснює ріст психологічного дискомфорту людей, які діють в різних інституційних підсистемах, розірваних між собою, внаслідок відсутності суспільних узгоджень. Інституційна катастрофа “пройшлася” не тільки по структурі суспільства радянського типу, але й психіки людей, про що постійно свідчать жахливі публікації в пресі.

З інституційної точки зору система трансформації стає сукупністю декількох паралельних і різноспрямованих процесів. Слушно зауважити, що за багатоаспектний системний підхід до проблем економічної трансформації виступають представники іншого напрямку французького інституціоналізму – “регуляціонізму”. Його представник Робер Буайє дуже гостро критикує однофакторну методологію нового інституціоналізму, який намагається пояснити формування сукупності життєздатних інститутів на основі “природного відбору” за критеріями економічної ефективності.

На противагу неоінституціоналізму, який розглядає появу інститутів як похідні від інтересів автоматизованого індивіда,

регуляціонізм трактує їх як конкретні прояви одного цілого – способу виробництва [18, 85]. На думку Буайє, це пояснює чому в період переходу від одного способу виробництва до іншого критерій економічної ефективності не може бути переважаючим.

В тій мірі, в якій інститути є елементом суспільних зв’язків та грають координуючу роль, завдання підвищення економічної ефективності стоїть для них на другому плані. В цьому і полягає головна думка теорії регуляції: походження інституційних форм пов’язане з драматичними спогадами історії, структурними кризами, війнами, відкритим зіткненням між класами або соціальними групами. І тільки пізніше кожній інституційній формі знадобиться доводити свою сумісність з завданнями економічного відтворення протягом більш-менш тривалого періоду [18, 10]. Такий підхід до суспільної трансформації частково спирається на методологію американського інституціоналіста Джона Коммонса, а ще більше – Карла Маркса.

Теза Буайє про невідворотну катастрофічність зміни способів виробництва не є обгрунтованою, а тому і не прийнятним є висновок з нього – про невідворотність зниження ефективності в умовах міжсистемної трансформації. До того ж слід додати, що не ефективні економічні інститути – хитка основа для трансформації соціально-політичної системи, які швидко її розкладають.

В той же час друге положення теорії регуляції – про системні зв’язки суспільних інститутів – здається продуктивним, тому з нього робиться ряд реалістичних практичних висновків. Один з них полягає в тому, що ринок не може виникнути спонтанно. Цьому перешкоджає нерівність доступу до ресурсів, інформації, влади – все те, що приводить до монополізації і спекуляції. Спекулянт і виробник різні фігури, і буде помилкою якщо спекуляція сприятиме раціональній аллокації ресурсів – навпаки, вона приносить плутанину щодо прийняття довгострокових рішень. Згідно другого висновку, безглуздо запозичувати іноземні інститути за критерієм їх ефекти-

вності в іншому національному контексті. Не кожний бажаючий може побудувати американську модель ринку. Не має сумніву, що слід обрати інший напрямок розвитку теоретичних досліджень, необхідних для більш поглибленого розуміння основ кожного способу регуляцій. Можна припустити, що ідеальною основою для такої програми могла б стати теорія ігор. Акцент в дослідженнях має бути зосереджений на питаннях привласнення результатів економічної діяльності, можливістю об'єднання різних соціальних груп, ендогенне походження сукупності правил. Без сумніву, що коли мова йде про чисту абстракцію, такий аналіз вкрай складний. З іншого боку, легше, але не менш корисно використовувати інструменти теорії ігор при вивченні історичних подій, шлях до розуміння яких вже розчищений інституціональними дослідженнями, але приховує чимало наукових парадоксів.

Література

1. Р. Капелюшников. Экономическая теория прав собственности. - М.: ИМЭМО РАН, 1990.-162с.
2. В. Маевский. Введение в эволюционную макроэкономику. - М.: Япония сегодня, 1997.-287с.
3. В. Макаров. О применении метода эволюционной экономики //Вопросы экономики. — 1997. — №3.-С.25-48.
4. Р. Нуреев. Курс микроэкономики. - М.: Норма - ИНФРА - М, 2002. - 572 с.
5. А.Олейник. Институциональная экономика. - М.: ИНФРА -М, 2000. -416с.
6. А. Шаститко. Неинституциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС, 2002.-591 с.
7. С.Архиереев Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. - Х.: Бизнес-Информ, 2000. - 288 с.
8. Т. Гайдай. Неінституціоналізм та його аналітико-дослідницький потенціал //Економіка України. - 2003. - №9. - с 60-66.
9. В. Геець. Нестабільність та економічне зростання. - К.: Ін-т екон. прогноз., 2000.-344с.
10. В. Голиков. Развитие корпоративизму і корпоративних відносин в економіці України /За ред. чл-кор. НАН України В.І. Голикова. - К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. - 304 с.
11. А. Грищенко. Особливості інституційної архітектури українського суспільства ХХІ століття //В кн. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. - К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003.-1008с.
12. Б. Кваснюк. Інституційні фактори політики економічного зростання. Матеріали наукової конференції. - К.: НТУУКПІ, 2001. - 340 с.
13. А. Чаусовский. Формальное и неформальное в экономике. Монография. - Донецк, 2001.-206 с.
14. О. Яременко. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект, -Харков: Основа, 1997. - 186 с.
15. Boltanski L., Thevenot L. De la justification. Les economies de la grandeur, Paris, Gallimard, 1991.
16. Simon H. Models of Man. New -York, Wiley, 1957.
17. Walzer M. La justice dans les institutions // Esprit. 1992. Vol. 180. № 3-4.
18. Р. Буайе. Теория регуляции: критический анализ /Пер. с франц. Н.Б. Кузнецовой. -М.: РГГУ, 1997. - 213 с.
19. О. Вільямсом. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. - К.: Вид-во "Артек", 2001. - 472 с.
20. Thevenot L. Rationalite ou normes sociales: une opposition depassee? /Paris: Editions de I'E.H.E.S.S., 1995.
21. М. Савлу. Довіра населення як чинник ефективноі банківської діяльності //Вісник НБУ. - 2003. - №8. - С. 8-Ю.
22. Ролз Джон. Теорія справедливості /Пер. з англ. О. Мокровольський. - К.: Основи, 2001.-822с.
23. Walzer M. La justice dans les institutions. - Esprit, 1992, Vol. 180, № 3-4.

Статья поступила в редакцию 10.02.2005