

Олександр ВАШКІВ

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ БАЗОВИХ ПОНЯТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Сучасний розвиток освіти в Україні характеризується підвищеним інтересом з боку суспільства до її економічної складової. У цьому розрізі особливої ваги набувають питання вивчення та висвітлення економічного понятійно-категоріального апарату у вищій школі. Серед питань, що на сьогодні не мають чіткого тлумачення і потрактування, виокремлюються ті, що пов'язані з інституційними аспектами функціонування економіки.

**Мета статті** полягає у розставленні акцентів у трактуванні понять “інституція” та “інститут”, означенні інституційної структури економіки з'ясуванні особливостей процесу інституційних змін.

Найперше, що кидається у вічі, – це практично паралельне вживання понять “інституція” та “інститут”. Проте, якщо вдатися у семантику цих слів, то стає очевидно, що слово “інституція” походить від латинського *institutio*, що означає установа, настанова [19, с. 285; 7, с. 210], звичай [8, с. 454], а слово “інститут” – від латинського *institutum* – устрій [19, с. 285], встановлення [20, с. 8]. А отже, навіть з цього огляду не є цілком тотожними поняттями.

Обидва поняття трактуються науковцями досить широко. Розглянемо кожне з них.

Д. Норт дає таке лаконічне трактування: “Інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище” [13, с. 11]. Для прикладу “корпорація та професійна спілка більш-менш домовилися між собою про те, чого вимагати від робітників та керівників. Школи відповідно закріпили ролі вчителів та учнів” [21, с. 198].

Дещо ширше висловлюється Дж. Ролз, який під інституцією розуміє “певну громадську систему правил, яка визначає посади й пости з їх правами та обов’язками, повноваженнями й привілеями і т. п. Ці правила точно визначають певні форми дії як дозволені, а інші – як заборонені; а ще вони обумовлюють певні покарання, захисти тощо, на випадок порушень. Як приклади інституцій чи, в широкому розумінні, соціальних практик ми можемо уявляти ігри й ритуали, суди й парламенти, ринки та системи власності. Інституцію можна мислити двояко: по-перше, як такий собі абстрактний предмет, себто як можливу форму поведінки, виражену котроюсь системою правил, і, по-друге, як реалізацію визначених цими правилами дій в думці й поведінці певних осіб у певному часі й місці” [18, с. 95]. Іншими словами інституції – це, по суті, поширений спосіб мислення щодо відносин між державою і особою та виконуваних ними функцій. Це також система життєдіяльності суспільства, яка з психологічного боку може бути охарактеризована як переважаюча духовна позиція або ж домінуюче сприйняття способу життя в суспільстві [3].

Щодо терміну “інститут”, то за змістом він суттєво не відрізняється від поняття “інституції”. У праці В.Д. Якубенка [24, с. 20-21] можна знайти такі визначення інститутів, сформульовані теоретиками інституціоналізму: Т. Парсонс трактує інститути як “набори правил, які задані соціально”; Д. Лафта говорить, що “термін “інститут” можна використовувати для позначення тих організацій, в яких колективне існування не передбачає досягнення результату, який можна об’єктивно виміряти” [10, с. 28]; Т. Веблен означає інститути як стійкі звичайні мислення, характерні для великої спільноти людей [1, с. 46].

У.Гамільтон своєю дефініцією доповнює попереднє Вебленове трактування інститутів. Зокрема він пише, що “інститути – це словесний символ для ліпшого описання низки суспільних звичаїв. Вони означають переважний і постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Світ звичаїв і звичок, що до нього ми пристосовуємо наше життя, є сплетінням і безперервною основою інститутів” [8, с. 454-455].

З наведеного переліку трактувань випливає, що інститути мають здебільшого психологічний характер, а отже, організують та регулюють поведінку людей, формуючи їх духовний світ. Відтак, усі економічні процеси набувають психологічного забарвлення, а всім інститутам притаманні риси колективної психології. Тобто, досконале розуміння природи інститутів, їхньої еволюції базується на вивченні рушійних сил і мотивів поведінки, якими керуються у своїх діях окремі особи, професійні або соціальні групи.

Наведений перелік трактувань обох понять засвідчує, з одного боку їх змістову схожість, з другого – їх взаємодоповнюваність. Проте, якщо зважити, що в українській мові на рівні суспільно-правових відносин закріпилися такі форми, як, скажімо, “інститут власності”, “інститут підприємництва”, “інститут сім’ї”, “інститут влади” тощо, то, зрозуміло, що основу останніх формує комплекс дрібніших формальних і неформальних норм, правил, кодексів, звичаїв і т.п., які співвідносяться з категорією інституції. А отже, під поняттям інституції слід розуміти “певні звички та звичаї, заведений у суспільстві ментальний порядок, тобто неписані правила, які формуються “знизу”, від мікрорівня, а під інститутом – закріплення звичаїв та звичок на макрорівні у формі права та організації” [24, с. 22]. Тобто, “інститути” є формою прояву “інституцій” або ж зовнішнім їх втіленням.

Інституції, як і інститути, в реальних суспільних умовах набувають конкретних форм. Зокрема, О. Вільямсон говорить, що “фірми, ринки та взаємні угоди є важливими економічними інституціями” [2, с. 15]. Якщо ж говорити про інститути, то ними є корпорація, держава, профспілки, а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, навички, інстинкти та ін.) [6, с. 657]. Проте Д. Норт наполягає і доводить, що між інститутами та організаціями існує суттєва відмінність. “Як і інституції, організації структурують людські взаємодії... Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців. Мета правил – визначення способу, згідно з яким відбувається гра. Однак завдання команди в межах цієї сукупності правил полягає в тому, щоб перемогти у грі за допомогою поєднання майстерності, стратегії та координації чесними, а іноді й нечесними засобами. Формування стратегії та майстерності – це окремий процес, відмінний від створення, розвитку і формування правил.

Організації охоплюють політичні органи (політичні партії, Сенат, міську раду, регулятивне агентство), економічні органи (фірми, профспілки, родинні ферми, кооперативи), суспільні органи (школи, університети, центри професійної підготовки). Вони складаються з групи індивідів, пов'язаних між собою спільним прагненням досягти певних цілей. Формування організацій зводиться до аналізу управлінських структур, фахової майстерності і того, як навчання на практиці визначатиме успіхи організації упродовж часу. Те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою. У свою чергу, вони впливають на її еволюцію” [13, с.13].

У розрізі зазначеного впливає, що “економічними інститутами” є приватна власність, гроші, конкуренція, торгівля, прибуток тощо. Ставши такими, вони організують і регулюють поведінку людей. Відтак економічні процеси набувають психологічного забарвлення, а всім інститутам притаманні риси колективної психології [8, с. 455]. Таким чином, під поняття інституту можна підвести і державу, і сім'ю, і звичаї, і організації. І це можна вважати правильним для більшості випадків, коли ставиться завдання виведення мікроявищ та процесів на макрорівень:

інстинкт – звичка – звичай – закон.

Наведений ланцюжок є лише одним з багатьох прикладів приведення окремого до загального [24, с. 22], неформального до формального. Проте, якою б не була природа інститутів та інституцій, у реальному житті вони набирають форм правових норм, традицій, неформальних правил, культурних стереотипів.

Трактуючи інституції як стереотип думки, логічно віднести їх до феноменів культури. “Кожне суспільство, через свої інституції, утворює свою власну архітектуру ролей або суспільних сподівань” [21, с. 198]. З цим твердженням Е. Тоффлера важко не погодитись, адже особливості інституційної структури суспільства лежать в основі його розвитку.

В цілому, інституційну структуру визначають як певну впорядковану низку інститутів, які створюють матриці економічної поведінки в рамках системи координації господарської діяльності шляхом встановлення обмежень для суб'єктів господарювання. О. Вільямсом більш загально трактує цю дефініцію, визначаючи її як “основні політичні, соціальні і правові норми, які становлять основу для виробництва, обміну і споживання” [22]. Часто поняття інституційної структури вживають паралельно з терміном інституційного середовища. Хоча інституційне середовище – це правила гри, що визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність. Базові політичні, соціальні і правові норми утворюють основу виробництва, обміну і розподілу” [11].

Інституційна структура є результатом метаконкуренції. На відміну від неї, інституційне середовище створює умови і орієнтири відбору ефективних елементів інституційної структури з альтернативних форм економічної координації. Інституційна структура економіки (регіону, країни, глобалізованих ринків) перебуває в процесі постійних змін, що зумовлені самою природою інститутів. За своєю природою інститути неоднорідні. Виділяють інститути базисні (системоутворюючі), які визначають тип економічного ладу, та інститути, що формують ту чи ту систему. Під базисними економічними інститутами розуміють обмежені певними рамками, правилами та нормами особливі сфери соціальних відносин, належність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом та виступає підґрунтям отримання специфікованих доходів.

Серед розмаїття правил, норм, рамок, що регламентують економічну поведінку, можна виділити чотири базисних інститути, взаємообумовленість яких формує інституційну підсистему економіки. Такими інститутами є власність, влада, управління, праця. Ці інститути є визначальними, оскільки виступають для їх носіїв підставою отримання доходів. Через таку свою зобов'язувальну функцію ці інститути дозволяють отримувати чотири специфікованих типи доходів: прибуток, ренту, підприємницький дохід, заробітну плату. Саме це є головним у правилах гри, які диктуються власністю, владою, управлінням і працею [24, с. 26-27]. Саме вони є визначальними у формуванні того чи того суспільного устрою й саме вони є основою інституційних змін.

Бурхливі суспільно-економічні процеси, що впродовж останніх 15 років спостерігаються на Україні, є видимим наслідком таких змін, в основі яких – заміна одних інституцій та інститутів іншими. Необхідність формування ефективного інституційного середовища задекларована у низці законодавчих актів України. Зокрема, у Господарському Кодексі України зазначено, що одним з

основних напрямів економічної політики, що визначається державою, є “політика інституційних перетворень, спрямована на формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб’єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур” [4, ст. 10.1].

Отож, говорячи про інституційні перетворення або ж інституційні зміни, слід розуміти безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів. Суттєві зміни соціально-економічних інститутів відбуваються під час радикальних економічних реформ, зокрема трансформації політичної та економічної систем країни. Наприклад, трансформація економічної системи, що базується на адміністративно-командних методах управління економікою, в економічну систему, основою якої є ринкові важелі саморегулювання економіки, чи оптимальне поєднання ринкових та державних важелів у формі регульованої ринкової економіки. У процесі реалізації економічних реформ відбуваються не лише кількісно-якісні перетворення відповідних інститутів, але й сутнісні зміни. До таких змін можна віднести перетворення державного типу власності на недержавний (колективний, приватний); державних підприємств – на акціонерні, спільні, приватні; адміністративно-регульованих цін – на ринкові; державних фінансово-кредитних інститутів – на приватні, колективні, комерційні і таке ін. [6, с. 659-660]. Проте не завжди у процесі реалізації реформ можна сподіватися на очікуваний результат. Реформи генерують потік інституційних інновацій, частина з яких розвивається у запланованому варіанті, інша частина реалізується у вигляді, що мало схожий на первісний проект, треті – швидко зникають [15, с. 4]. Неefективність останніх виникає внаслідок високих витрат, пов’язаних з колективними діями, що необхідні для зміни інститутів. А це, у свою чергу, визначається іншими економічними і політичними інститутами. Ось чому “інституції були (і є) сумішшю одних, що ведуть до збільшення продуктивності виробництва, та інших, що зменшують її. Інституційна зміна однаковою мірою майже завжди створює можливості для цих обох видів діяльності” [13, с. 18].

Стосовно ж України інституційна основа та інституційні зміни в основному спрямовують владні структури “на перерозподіл матеріальних благ, а не їх виробництво, на створення монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не їх розширення. Рідко коли вони спонукають до інвестицій в освіту, що збільшує продуктивність виробництва. Організації, що розвиваються на такій інституційній основі, стануть ефективнішими, але тільки в тому, щоб зробити суспільство ще непродуктивнішим, а інституційну основу ще менш спонукальною до продуктивної діяльності” [13, с. 18-19]. Розвиток у такому руслі може закріпитися надовго, оскільки транзакційні витрати на політичних та економічних ринках разом із суб’єктивними моделями учасників веде їх у напрямі поступового досягнення ефективніших результатів.

З іншого боку, така ситуація зумовлена тим, що вітчизняна інституційна структура включає інститути, характерні не тільки для ринкової економіки, але й для адміністративно-командної. Це призводить до того, що різні способи економічної координації часто вступають між собою у конфлікт, а відтак ефективність економіки є значно нижчою від ринкової чи навіть централізовано керованої системи. І якщо втручання держави і надалі залишатиметься надмірним у плані регулювання економічних відносин, що формуються на ринках, то це негативно відіб’ється на темпах і якості формування відповідних ринкових інституцій. Виникає своєрідний парадокс: держава втручається через те, що не працюють ринкові механізми, а останні не можуть ефективно функціонувати через відсутність необхідної інституційної структури.

У контексті означеної проблеми неможливо залишити поза увагою те, що сьогодні в Україні сформувався проміжний тип економічної системи, який передбачає ринковий обмін, але інституційна структура не дозволяє використовувати ринкові переваги вищого ступеня. Тобто існуюча інституційна структура характеризується сильним регламентуючим впливом держави, який суттєво залежить від елітарних груп, що з цього мають зиск. Як наслідок, в Україні відсутня “цілісна система інформаційного обміну між різними сферами і різними щаблями суспільства.

Закритість – головне знаряддя для досягнення успіху в сучасному українському соціумі. Тіньова економіка, кулуарна політика, кругова порука і корупція в органах влади, корпоративність і самозвеличення в культурі і мистецтві, “клани”, “олігархи”...” [17, с. 10], на додачу “термінологічний хаос, який віддавна оточує українську політичну реальність. Природно, термінологічний хаос неминуче означає і хаос договірний” [14, с. 11]. Нове середньовіччя, як сказав би Умберто Еко, або вдаючись до міркувань Д. Норта: “Інституції не обов’язково створено такими, щоб бути суспільно ефективними; їх (або принаймні офіційні правила) створено швидше в інтересах тих, хто здатний виторгнути собі нові правила” [13, с. 27].

Із сказаного можна зробити висновок про те, що політика України повинна бути зорієнтована, з одного боку, на відмову від старих інституцій, що сьогодні знайшли своє відображення в олігархічній суспільно-політичній та економічній системі; з іншого боку, на створення умов для формування ефективної інституційної структури. Щодо останнього доволі образно висловила Ліна Костенко: “Це лише вимагає перегляду звичної схеми. Перестановки некоректно поставлених дзеркал” [9, с. 30].

Перестановка дзеркал-інституцій є надзвичайно складним і багатогранним процесом. Здійснюючи її, важливо не лише не копіювати чи адаптувати “чужі” матриці-схеми до вітчизняних реалій, а будувати свої, які б відповідали світосприйняттю і соціо-економічній поведінці українського народу. Як сказав би Михайло Грушевський, “безсумнівно, протертими стежками ходити легше – хоч вони кінець кінцем, як каже Євангеліє, ведуть до загибелі вищих моральних вартостей життя. Але спокуса велика, і тут от важно ... “знайти себе”, і не збиватись на чужу дудку, а йти тою дорогою, яку вказували нам реальні обставини нашого життя” [5, с. 176]. На це, як бачимо, вказувалось ще на поч. ХХ сторіччя, про це говоримо сьогодні: “Ефективне не те, що заперечує чуже, а те, що утверджує своє” [9, с. 15], хоча “граблі” – все ті ж.

Як зазначалось, основна роль інституцій у суспільстві полягає у зниженні рівня невизначеності шляхом встановлення постійної (хоча й не завжди ефективної) структури людської взаємодії. Будь-яка взаємодія обумовлена стимулами, що закладені в її основу. “Стимули – основні чинники функціонування економіки” [13, с. 173]. Упродовж часу вони змінюються, змінюючи й самі інституції, а відтак – інституційне середовище. “Усі інституції – від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між індивідами – поступово змінюються, а тому безперервно змінюються доступні нам варіанти вибору” [13, с. 14-15]. Іншими словами, вирішальний вплив на інституційні зміни має людина як основна продуктивна сила, як суб’єкт економічних, передусім виробничих відносин.

Як зазначалося вище, чотири базові інститути: власність, влада, управління і праця є основою для отримання чотирьох специфікованих доходів – прибутку, ренти, підприємницького доходу та заробітної плати. Саме звідси стимули беруть свій початок, змінюючись разом із зміною умов отримання доходу. І саме на цьому акцентує увагу Д. Норт, стверджуючи, що рушієм інституційної зміни є індивідуальний підприємець чи політичний керівник, що реагує на стимули, закладені в інституційну основу. При цьому джерелом інституційної зміни є зміна відносних цін та уподобань [13, с. 107]. А отже, “процес інституційної зміни можна описати таким чином. Зміна відносних цін веде одну або обидві сторони – учасників політичного або економічного обміну – до усвідомлення того, що одна або обидві сторони могли б покращити своє становище, якби змінили угоду або контракт” [13, с. 111]. Проте кожна угода чи контракт опирається на ієрархію правил, а тому переформулювання окремих умов може виявитися нездійсненим, якщо попередньо не будуть переглянуті правила вищого рангу. Останнє потребує додаткових витрат ресурсів з боку суб’єкта, що бажає переглянути умови угоди/контракту для зміцнення своїх позицій. Якщо ж в якості інституційних обмежень виступає норма поведінки, то зміна відносних цін або зміна смаків призведе до її поступового розмивання і заміни іншою. Те ж стосується звичаїв і традицій.

В усьому ланцюжку інституційних змін зримо проступає взаємозалежність: зміна відносних цін зумовлює зміну смаків і уподобань людини, а зміна смаків і уподобань призводить до зміни відносних цін. Іншими словами, “джерелом інституційних змін є зміна світогляду людей, що відображається в зміні відносних цінностей і/або зміни в уподобаннях” [12]. Це означає, що знані зміни відносних цін упродовж часу змінюватимуть характер поведінки людей та їхнє

обґрунтування того, що становить її норми [13, с. 109]. При цьому під зміною відносних цін розуміємо зміну співвідношення цін виробничих факторів (зміна співвідношення ціни на землю і ціни робочої сили, ціни робочої сили і ціни капіталу, ціни капіталу і ціни землі), зміну витрат на інформацію і зміну технології.

Більшість змін відносних цін мають внутрішнє походження, відображаючи безперервні максимізуючі зусилля керівників (різних рівнів і сфер діяльності), які через зміну відносних цін породжуватимуть інституційну зміну. “Процес, за допомогою якого керівник набуває професійної майстерності і знань, приведе до зміни відносних цін внаслідок зміни усвідомлених витрат і вигід від нових трансакцій і контрактів. Зміни міцності позицій в обстоюванні своїх інтересів ведуть до перегляду як політичних, так і економічних контрактів” [13, с. 108].

Окремі зміни відносних цін можуть мати зовнішнє походження, як наслідок природних явищ і катаклізмів, наслідком яких є зміна співвідношень цін робочої сили, землі, капіталу тощо.

Будь-яка інституційна зміна є наслідком дії низки чинників і характеризується спільними рисами. Серед чинників інституційних змін виділяють: наукові, техніко-технологічні, економічні (в т.ч. фінансові, інвестиційні, інноваційні та ін.), соціальні, правові, політичні тощо, пов’язані з управлінням та регулюванням системи суспільних відносин, передусім економічних, окремих їх підсистем та елементів [6, с. 659]. “Зміни спричиняються зараз, як і завше, трьома рушійними силами технології, інститутів та цінностей: інструментами, правилами та нормою”, – стверджують Й. Ріддерстрале і К. Нордстрем, застерігаючи при цьому, що “якщо ми не будемо впливати на формування сил, котрі правують змінами, то вони формуватимуть нас” [16, с. 30].

Найбільш загальними рисами інституційних змін є:

- постійна взаємодія інститутів і організацій в умовах економічної конкуренції;
- конкуренція у боротьбі за виживання змушує організації постійно інвестувати в знання.

Характер і спрямованість знань, які отримують індивіди, і, відповідно, їхні організації, визначатимуть сприйняття можливостей, а отже, і вибору, що впливатиме на поступову зміну існуючих інститутів;

– інституційне середовище диктує тип і спрямованість знань, отримуваних індивідом з погляду максимізації очікуваного виграшу в існуючих інституційних умовах;

– сприйняття – похідна від ментальних, розумових конструкцій (mental constructs) гравців;

– економія від масштабу, комплементарність (взаємодоповнюваність), сіткові (мережеві) зовнішні ефекти (тісний взаємозв’язок) інституційної матриці роблять інституційні зміни у більшості випадків поступовими і залежними від попередньої траєкторії розвитку [23].

Інтенсивність інституційних змін у різні періоди істотно різниться. За їх характером можна виділити еволюційні та революційні інституційні зміни. Еволюційна зміна відбувається поступово і означає, що суб’єкти-учасники обміну переглядають контракт, метою якого є отримання певної частки прибутку хоча б однією стороною. “Ключем до неперервних поступових змін є інституційні контексти, що уможливають нові переговори та компроміси між гравцями. Політичні інституції (як офіційні, так і неофіційні) можуть стати прийнятною основою еволюційної зміни” [13, с. 115].

У чисто теоретичному плані можна говорити про те, що на окремих етапах розвитку інституцій встановлюється інституційна рівновага. Згідно з Д. Нормом, “інституційна рівновага – це ситуація, коли за умов заданої міцності позицій гравців у відстоюванні своїх інтересів та сукупності договірних трансакцій, що становлять загальний економічний обмін, жоден з гравців не вважатиме вигідним виділяти ресурси на переформулювання угод” [13, с. 110-111].

Революційні інституційні зміни є різкою докорінною зміною офіційних правил внаслідок завоювання чи революції. Такі зміни стають можливим за умови, що: 1) учасники обміну не можуть залагодити суперечки щодо отримання потенційного прибутку від обміну через нерозвиненість інституційної основи, брак посередницьких інституцій та обмеженість ступенів свободи керівників у переговорах зі складовими групами. Це може спонукати керівників сторін до спроби створення коаліції для подолання проблеми за допомогою страйків, насилля тощо;

2) існує широка підтримка насильницьких дій, які базуються на ідеологічних зобов'язаннях щодо подолання проблеми. “Що сильніші ідеологічні переконання учасників, то більшу ціну вони готові платити їй, отже, більша ймовірність успіху революції. Така різка зміна має багато спільних рис з різкими еволюційними змінами, але найпримітнішою з них є те, що рідко коли така зміна буває настільки різкою, як здається з першого погляду. Така зміна різка частково тому, що коаліції, важливі для успіху революції, мають тенденцію розпадатися після перемоги. На місце клею у вигляді ідеологічного відчуження і спільного супротивника приходять розчинники ідеологічних відмінностей і конкурентні претензії на отримання винагороди. Одна фракція може просто знищити інші, але найпоширенішим є тривалий період неспокійного і сварливого компромісу” [13, с. 116]. В кінцевому підсумку “влада переходить від тих, хто дотримувався правил, до тих, хто їх руйнує та створює нові” [16, с. 43]. Хоча, з іншого боку, за словами Пітера Друкера: “Управляти змінами неможливо. Можна лише очолити їх” [там само с. 145].

Таким чином, запропоновані нами методичні підходи у трактуванні базових понять інституціоналізму допоможуть чіткіше з'ясувати їх суть, особливості, роль у функціонуванні економічної системи як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

### Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Вид-во “АртЕк”, 2001. – 472 с.
3. Вольчик В.В. Предмет изучения институциональной экономики и ее место в современной экономической теории / <http://www.ie.boom.ru/>
4. Господарський Кодекс України // ВВР, 2003, № 18.
5. Грушевський М. Хто такі українці і чого вони хочуть. – К.: Т-во “Знання” України, 1991. – 240 с.
6. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 1 / Редкол. С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
7. Економічний словник / За ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова. – К.: Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1973. – 624 с.
8. Історія економічних учень: Підручник / За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
9. Костенко Л. Гуманітарна аура нації або дефект головного дзеркала. – К.: Видавничий дім “КМ Academia”, 1999. – 32 с.
10. Лафта Д. Эффективность менеджмента организаций. – М., 1999. – 320 с.
11. Мельников С.Б. Институциональный механизм регионального управления // <http://transeconom.boom.ru/lections/html/>.
12. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики / <http://www.finansy.ru/publ/north.htm>.
13. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
14. Пахльовська О. Біном “Україна – діаспора” сьогодні: криза і перспектива. – К.: Вид. дім “КМ Академія”; Всеукр. т-во “Просвіта” ім. Тараса Шевченка, 2002. – 51 с.
15. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // <http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm>
16. Ріддерстрале Й., Нордстрем К.А. Караоке-капіталізм / Пер. з англ. – К.: Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004. – 312 с.
17. Розумний М. Сучасний українець довіряє інстинктам // Політика і культура. – 2003. – № 7. – С. 10.
18. Ролз Дж. Теорія справедливості / Пер. з англ. О. Мокровольський. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 822 с.
19. Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К.: Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1974. – 776 с.
20. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
21. Тоффлер Е. Третья Хвиля / З англ. пер. А. Євса. – К.: Вид. дім “Всесвіт”, 2000. – 480 с.
22. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. – 1993. – № 5.
23. Фомичев Импорт институтов и оценка его эффективности // <http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm>.
24. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.