

11. Hartman D. Tax policy and foreign direct investment / D. Hartman // NBER. – 1981. – WP№689. – 32 p.
12. Huizinga H. Foreign Ownership and Corporate Income Taxation: An Empirical Evaluation / H. Huizinga, G. Nicodeme // EC Directorate – General for Economic and Financial Affairs Publications. – 2003. – №185 – 49 p.
13. Knirsch D. Allowance for shareholder equity – implementing a neutral corporate income tax in the European Union / D. Knirsch, R. Niemann // Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre. – 2007. – Diskussionsbeitrag № 34. – 31p.
14. Lymer A. The international taxation system / A. Lymer, J. Hasseldine. – Springer, 2002. – 336 p.
15. Shaheen F. International tax neutrality: reconsiderations / F. Shaheen // Virginia Tax Review. – 2007. – Summer. – P. 203-239.
16. Sørensen P. Measuring the Deadweight Loss from Taxation in a Small Open Economy. A general method with an application to Sweden / P. Sørensen // EPRU. – October 2011. – WP№2011-03. – 39 p.
17. Sørensen P. The Theory of Optimal Taxation: New Developments and Policy Relevance / P. Sorensen // EPRU. – April 2009. – WP№2009-09. – 32 p.
18. Stiglitz J. Differential taxation, public goods, and economic efficiency. / J. Stiglitz, P. Dasgupta // The Review of Economic Studies. – 1971 – №38(2). – P. 151-174.
19. Stiglitz J. Markets, Market Failures and Development / J. Stiglitz // American Economic Review. – 1989. – 79(2). – P. 197-203.
20. Wilford W. United States taxation of foreign investment income: Issues and arguments. By P. Musgrave: Book review / W. Wilford // The Journal of Finance. – 1970. – Vol. 25. – №4. – P. 993-995.
21. Соколовський Д. Б. Проблема «ринкових оман» в моделях функціонування інвесторів у економічних системах / Д. Б. Соколовський, О. В. Соколовська // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід: тези доповідей II Міжнар. наук.-метод. конференції Форуму молодих економістів-кібернетиків (Тернопіль, 6-8 жовтня 2011 р.). – Тернопіль, 2011. – С. 203-205.

Статья поступила в редакцию 21.01.2013

**А.Н. ПИЛИПЕНКО, к.э.н., доцент,  
ВГУЗ «Национальный горный университет»**

## ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ КООРДИНАЦИИ

*Статья посвящена выявлению этических факторов, влияющих на эффективность функционирования рынка как механизма координации экономической деятельности субъектов. Содержит анализ ценностей украинского общества, на основе которого делается вывод о перспективах либеральной модернизации Украины.*

**Ключевые слова:** экономическая деятельность, мотивация, нормы, правила, ценностные ориентиры, индикаторы ценностей.

Трансформация экономической системы постсоветских государств, направленная на формирование в их хозяйственной структуре оснований рынка, обнаружила ряд проблем как теоретического, так и практического характера. Имея перед собой наглядный пример функционирования достаточно эффективной экономики западных стран, общество избрало либеральный путь развития, сведя все преобра-

зования к трансформации централизованно-плановой экономики в рыночную. При этом модель рынка, к которой стремились реформаторы, равно как и пути ее формирования, представлялись весьма упрощенными. Поскольку в неоклассической теории, послужившей идейным основанием либеральных реформ, рынок всегда представлялся механизмом координации экономической деятельности субъектов, основанным на ценовом механизме и конкуренции, то для создания условий его эффективного функционирования считалось достаточным демонтировать систему государственного контроля и регулирования, приватизировать предприятия, либерализовать внешнюю торговлю, стабилизировать финансы и ввести режим дерегулирования экономики.

Однако практика либеральных реформ показала, что снятие административных пре-

© А.Н. Пилипенко, 2013

град на пути развития частной инициативы отнюдь не приводит к автоматическому возникновению эффективной рыночной экономики. Как справедливо заметил Дж. Тобин, «К сожалению, профессиональные западные советники по управлению переходом посткоммунистических государств к рыночному капитализму – экономисты, финансисты, руководители бизнеса, политики – способствовали появлению ложных ожиданий... Они упускали из вида, что весьма сложные структуры законов, институтов и обычаев, которые веками формировались в капиталистических странах, суть важнейшие устои современных рыночных систем» [1, с.75]. Эти, так сказать, «устои» впоследствии стали объектом исследования многих экономистов. В этой связи следует обратить внимание на работы представителей институционального направления, которые в числе первых дали расширительную трактовку условий функционирования рынка, включив в их совокупность правовые и культурологические переменные [2-4]. Среди отечественных экономистов – представителей других направлений экономической теории – доминируют достаточно различные мнения относительно формирования контуров либеральной модели Украины. В частности, В. Гец указывает на важность создания эффективной правовой системы, необходимость формирования морального консенсуса членов общества на основе доверия [5, с.8]. М. Зверяков акцентирует внимание на невозможности функционирования эффективной рыночной модели в условиях доминирования олигополий [6]. А. Гальчинский связывает либеральный проект Украины с преодолением системной разбалансированности общества [7, с.184]. Таким образом, наличествует неоднозначность подходов относительно содержания и направлений формирования условий эффективного рынка в экономике постсоветских государств.

Цель данной статьи заключается в выявлении факторов, влияющих на эффективность рынка, обоснование направлений формирования необходимых предпосылок его функционирования в Украине.

Вопросы, связанные с формированием необходимых условий функционирования рынка как механизма координации действий экономических субъектов, всегда упираются в проблему мотивации. Считается, что изначальным импульсом человека к деятельности являются потребности, которые в реальной действительности приобретают форму интере-

сов. Последние включают потребности как свою основу, однако обращены к деятельности и отношениям с другими людьми. В силу этого именно интересы отражают социальную направленность активности субъектов на создание наиболее благоприятных общественных условий для удовлетворения своих потребностей. Такая деятельность не лишена конфликтности, поэтому для экономической науки становится важным изучить механизм согласования противоречивых интересов субъектов, понять, как осуществляется их координация.

Первая теоретическая модель координации, сконструированная А. Смитом, объясняла согласование интересов через механизм «невидимой руки» – системы, направляющей эгоистические интересы субъектов к общественному благу. В дальнейшем «маржиналистская революция, наполненная пафосом методологического очищения экономической теории от побочных примесей в виде политических и моральных принципов, содействует тому, что фокус исследований перемещается в сферу потребительского выбора, а человек представляется как максимизатор полезности. В основе его поведения находится уже не столько эгоизм, сколько возрастающая рациональность – устойчивость выбора и основанный на калькуляции расчет» [8, с.215]. Таким образом, неоклассика выкристаллизовала из множества мотивов деятельности человека один единственный – корыстный, эгоистический мотив. Тем самым она унифицировала людей, представив их как рационально действующих индивидов, которые достигают единства своих эгоистических интересов на основе стоимостной и ценностной сбалансированности. Равновесная цена создавала почву для равного оценивания одинакового индивидуального поведения и, тем самым, закладывала основу для понимания координации как согласования однородных действий за счет ценового механизма и конкурентной борьбы. При этом такая однородность связывалась с ориентацией субъектов на собственные эгоистические интересы и на ожидания, базирующиеся на предвидении точно такой же нацеленности относительно других лиц. По мере того, как субъекты действуют подобным образом, более схожей становится и их реакция на рыночные условия – цены, особенности конкуренции. Так достигается одинаковость, регулярность в действиях миллионов людей, которая характеризуется достаточно высокой степенью стабильности.

Если же неоклассического индивида

снова превратить в человека, вернуть ему его собственную природу и допустить наличие различных мотивов его экономической деятельности, то описание координации только на основе согласования экономических интересов посредством механизма цен и конкуренции представляется достаточно сложной проблемой. Это стали осознавать и представители самой неоклассики. Во-первых, определение специфики рационального поведения неизбежно требовало изучения норм индивидуального рационального выбора. Последние оказывались очень тесно связанными с нормами морали, поэтому возникал вопрос относительно того, насколько моральные убеждения влияют на поведение субъектов и экономические результаты их деятельности. Во-вторых, при формулировке теории общественного благосостояния и решении вопроса о максимизации общественной полезности с учетом возможных технологических и ресурсных ограничений, экономическая теория сталкивалась с такими моральными понятиями, как свобода, равенство, справедливость. Поэтому, как утверждал Дж. К. Эрроу, «...рыночный механизм нельзя использовать как функцию общественного благосостояния, поскольку этот механизм не может учитывать альтруистические мотивы, которые должны присутствовать ради сохранения консенсуса как основы социального действия. Еще хуже обстоит дело, если консенсус, о котором идет речь, относится к моральным императивам, поскольку рынок может, конечно, выражать только прагматический императив» [9, с. 130]. И, наконец, в-третьих, моделирование повторяющегося взаимодействия рациональных агентов с использованием теории игр все чаще выводило исследователей в сферу изучения человеческого сотрудничества и кооперации, влияния моральных норм на результаты выбора.

Все это требовало разработки методологии, позволяющей оценить моральные установки и убеждения людей инструментально. Решая эту проблему, неоклассическая теория пошла по пути рассмотрения морали как средства удовлетворения определенных предпочтений и введения склонности к соблюдению моральных норм в круг предпочтений экономических субъектов. Однако, как следует из детального анализа подобных попыток, осуществленных Д. М. Хаусманом и М. С. Макферсоном, экономистам так и не удалось в полной мере согласовать весь спектр моральных явлений с теорией предельной полезности

[10, с. 130]. Самым сложным оказался вопрос совмещения процесса следования моральным нормам с индивидуальной рациональностью, а также объяснения характера, причин и последствий морального поведения.

Более разработанными в этом отношении оказались институциональные теории, объясняющие экономическое поведение человека в соответствии с правилами или институтами. Институционализм исходит из того, что экономическая деятельность человека осуществляется в определенной институциональной среде, которую формируют формальные и неформальные правила. Эти правила создают рамки, ограничивающие поведение человека. Под их непосредственным влиянием эгоистический интерес претерпевает изменение, наполняется моральными устремлениями. И если для представителей традиционного институционализма характерно рассматривать институты как заданный извне детерминант поведения человека, то неинституциональный подход исходит из того, что институты – результат осознанного выбора человека. В этом неинституциональные теории схожи с неоклассическим подходом относительно рационального выбора, а значит, и не лишены недостатков в объяснении человеческого поведения. Возникает вопрос, каковы взаимосвязи между нормативным поведением и способностью рынка координировать деятельность? Почему этические компоненты человеческой деятельности оказывают столь серьезное воздействие на эффективность рыночного механизма?

Как представляется, для ответов на эти вопросы следует более детально изучить структуру внутренней мотивации человека к экономической деятельности, которая по своему содержанию отражает усилия, сосредоточенные на целенаправленном изменении действительности и ее преобразовании ради удовлетворения потребностей. Именно потребности находятся в основе всего комплекса мотивации человека к экономической деятельности. Этот комплекс, по мнению большинства экономистов, составляют такие ориентационные компоненты, как собственно потребность, мотив, интерес и стимул.

Мотив представляет собой осознанное побуждение к действию – интенциональному поведению, вызванному желаниями и убеждениями субъекта. Мотив является определенным содержательным единством, выступающим для субъекта достаточной причиной для

совершения определенных действий. Он возникает только тогда, когда потребность в сознании человека воплощается в более-менее конкретный образ предмета, при помощи которого допускается ее удовлетворение. Осознание потребности и стремление ее удовлетворить побуждают к определенной целенаправленной деятельности. Последняя, в отличие от собственно действия, которому может предшествовать или не предшествовать сознательный выбор, всегда осмыслена и осознана, направлена на достижение определенной цели.

Цель – это идеальное, воображаемое предвидение результатов деятельности. Только тогда, когда удовлетворение потребности осознается как конкретная цель (максимизация полезности, максимизация прибыли и т. п.), возникает интерес. Он реализуется при условии достижения его носителями конкретных целей. Таким образом, генезис интереса заключается в отборе сознанием наиболее важных потребностей для удовлетворения, а также определения целей, за счет реализации которых это становится возможным. На этом этапе теоретического анализа, собственно, и останавливается неоклассика, стремясь сформировать модели координации экономических интересов.

Однако мотивация к экономической деятельности включает еще один важный элемент – осознание путей и способов достижения необходимого результата, то есть стимул. Последний также выступает ориентационным компонентом мотивации, поскольку позволяет из существующих альтернатив избрать наиболее приемлемый вариант действий по реализации экономического интереса. И здесь в поле зрения экономистов неизбежно попадает нормативная составляющая социального действия. Институциональная теория рассматривает нормы и правила в качестве внешних условий, принуждающих человека совершать определенные действия. Действительно, каждый субъект, который пытается достичь поставленной цели и не учитывает при этом целей и интересов других субъектов, неизбежно будет вызывать их сопротивление. Оно служит своеобразной преградой на пути достижения целей того, кто игнорирует существование аналогичной мотивации со стороны других лиц. Это препятствие субъект должен преодолеть, чтобы двигаться дальше. А это уже означает для каждого свободного человека определенную разновидность принуждения. Такое принуждение осуществляется на основе правил. Благо-

даря им определенные действия из существующего множества становятся обязательными к выполнению или невыполнению. Они нормируют и стандартизируют общественные отношения, что, собственно, и обеспечивает гарантию порядка: во-первых, как уверенность в ориентации, поскольку каждый знает, на что имеет право он сам и другие лица, во-вторых, как предвидение последствий, поскольку каждый знает, чего стоит для него нарушение правила, а чего это стоит для другого. И так, зная правила, каждый член общества может делать выводы о поведении других лиц в конкретной ситуации. Поэтому он может планировать свои действия с учетом стабильно ожидаемой реакции других, а также чувствовать себя уверенно перед такой реакцией. Правила задают параметры деятельности людей, знание этих правил координирует деятельность.

Однако следует иметь в виду, что за правилами и нормами находятся явления более глубокие. Как было отмечено, мотивация человека к экономической деятельности обуславливается потребностями. Совокупность потребностей направляет деятельность на определенные объекты, с помощью которых предполагается их удовлетворение. Приобретение потребностями в сознании человека предметности формирует мотив как осознание побуждения к действию. Однако объекты, на которые направляют свои усилия люди в ходе удовлетворения потребностей, уже имеют в их сознании специфические социальные определения, которые формируют положительные или отрицательные значения этих объектов для жизнедеятельности человека и общества, то есть ценности. Последние составляют содержание ценностных ориентиров – системы установок субъекта и асоциальные, политические, хозяйственные и моральные нормы поведения. Таким образом, ценности начинают управлять мотивацией человека уже на стадии осознания потребности, затем они воздействуют на определение целей через формирование дозволенности и запретности, далее – формируют осознанный выбор человека конкретных путей реализации этих целей с учетом возможных последствий. Поскольку именно ценностные ориентиры определяют внутреннюю готовность к деятельности, связанной с удовлетворением потребностей, то мотив отражает не только осознанное побуждение к действию, но и приемлемость самой необходимости его осуществления. Об этом, собственно, писал еще М. Вебер, исследуя соотношение между

целерациональным и ценностнорациональным способами детерминации социального действия [11, с. 628–629].

Ценностная рациональность связывается ученым со стремлением субъекта достичь какой-то одной абсолютной ценности. При этом все другие ценности не принимаются во внимание или рассматриваются как конкуренты этой высшей ценности. В силу этого субъект в ходе своей деятельности не несет ответственности за ее результаты по отношению к возможности реализации других ценностей, действует в соответствии с этикой принципа. Целерациональность является для Вебера нормативным типом действия, что логически подразумевает этику ответственности. В этом случае субъект признает множество ценностей и возможных путей их достижения в ходе удовлетворения потребностей. Поэтому ему приходится иметь дело не только с выбором средств для достижения цели, но и с оценкой (ранжированием) ценностей. Важно понять, что человек непросто пытается удовлетворить возникающую потребность, но и стремится обеспечить ее удовлетворение в дальнейшем, а также не помешать при этом удовлетворению новых потребностей. Это ставит его перед ответственностью за последствия своей деятельности и требует объективных знаний ситуации, чтобы сознательно принимать правильные решения. Именно при таких, а не иных, условиях возникает ориентация на нормы-стандарты правильного соотношения средств и целей, а также способов совершать определенные действия с учетом обязывающих ценностей. В силу этого человек не может иметь целей, интересов и стимулов, которые были бы изолированы от социокультурных ценностей. Каждый раз, когда человек совершает выбор – какую потребность удовлетворить и как это сделать – его ценностные ориентиры уже присутствуют в предпочтениях и определяют нормы, которые будут управлять его поведением в этом выборе. Вместе с этим, ценностные ориентиры позволяют выполнять правила при выборе альтернатив через реализацию моральной нацеленности на принятие способов достижения целей.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что все компоненты мотивации человека к экономической деятельности оказываются «пронизанными» ценностями, которые он усвоил в результате воспитания и образования. Соответственно, нормы и правила являются лишь формами проявления системы ценно-

стей, сложившейся в обществе. Следовательно, можно утверждать, что все институты легитимированы согласованными ценностными привязанностями его членов, т.е. ценностями, которые разделяются субъектами с относительным согласием. В силу этого общественные механизмы, упорядочивающие отношения людей, базируются на социо-культурных ценностях.

Исходя из таких теоретических посылок, рассмотрим ценностные основания рынка. Определяя рыночную систему, Ч. Линдблом особо подчеркнул, что это «включающая все общество система координации человеческих действий, осуществляющаяся не через указания центра, а путем взаимодействий в форме рыночных сделок» [12, с.16]. Действительно, в системе свободного рынка обмен осуществляется только по причине того, что каждый из его участников верит в возможность получения выгоды. Тем не менее, ее нельзя получить без удовлетворения желаний других людей, без предоставления им благ, которые бы имели для них ценность. Поэтому все субъекты, которые принимают участие в обменных операциях, посредством совершения рыночных сделок по купле-продаже дают основание понять, что данные транзакции отвечают их интересам. Ведь для каждого покупателя деньги выступают товаром, которым он владеет и который может отчуждать в уплату за необходимые блага, а для продавца эти же деньги, но уже полученные в ходе рыночной транзакции, являются платой за отчуждение соответствующего блага. Поэтому каждая совершаемая сделка является свидетельством взаимовыгодности отношений, формой кооперации между партнерами и, одновременно, ситуацией согласованности их интересов.

Поскольку большинство рыночных сделок совершается в условиях неопределенности и в большинстве случаев является неполными контрактами, то их выполнение осуществляется на основе доверия между контрагентами и взаимных ожиданий. Ценностным основанием доверия является честность. Наличие в системе предпочтений субъекта данной ценностной ориентации создает уверенность в его надежности как контрагента по сделке и, соответственно, служит свидетельством прозрачности его намерений. А это содействует росту масштабов и интенсивности рыночных операций. На основе честности и надежности агента формируется также и положительная деловая репутация, распространение которой свиде-

тельствует о долгосрочной ориентации экономических субъектов, снимает неопределенность и углубляет рыночные взаимосвязи. С нормой доверия тесно связана и такая ценностная ориентация, как эмпатия – способность человека поставить себя на место партнера и посмотреть на сделку его глазами. Эмпатия придает рыночным сделкам устойчивый и стабильный характер. Очевидно, что отсутствие веры в выполнение взятых на себя обязательств, равно как и отсутствие у обоих контрагентов доверия друг к другу, повышает транзакционные издержки контроля и увеличивает необходимость перехода к государственной принудительной координации.

Немаловажное значение для осуществления рыночной координации имеет право, в рамках которого обеспечивается равноправность экономических субъектов и совершаются сделки купли-продажи. Как известно, в основе любой рыночной транзакции находятся права собственности. Как утверждал Дж. Коммонс, рыночная сделка – это не просто товарный обмен, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [13]. Права собственности обозначают принадлежность благ обособленным участникам рыночного процесса. Поскольку на рынке осуществляется добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой, то функционирование рыночной экономики можно представить как непрерывный процесс добровольного обмена правами собственности. Понятно, что он не может осуществляться без спецификации и защиты прав собственности. Эти функции возлагаются на правовую систему. В свою очередь, благодаря праву сферы индивидуальных интересов субъектов взаимно разграничиваются. Свобода действий каждого отдельного субъекта сталкивается с границей там, где его действие могло бы ограничить свободу другого. Непосредственное влияние государства присоединяется к обмену только тогда, когда возникает необходимость с помощью законов ослабить или ликвидировать возможности использования свободы и прав собственности для получения экономической власти. Таким образом, правовые нормы – это необходимые условия дееспособного рыночного механизма. Однако для того, чтобы они выполнялись, в общественном сознании должны быть укоренены ценности законопослушности, а в каждом индивидуальном – заложен такой элемент культуры, как уважение к закону. Без этих ценностей самая совершенная правовая и

законодательная система обречена на бездействие.

Анализ условий, необходимых для эффективной рыночной координации, убеждает в ограниченности теоретических подходов относительно нейтральности рационального поведения по отношению к ценностям. Святость и неприкосновенность частной собственности, честность в отношениях с партнерами, эмпатия, надежность, законопослушность, ориентация на долгосрочное сотрудничество как проявление готовности взять на себя обязательства и выполнять их, – это далеко не полный перечень ценностных оснований рыночной системы. Без них координация за счет рыночных сил вообще становится невозможной. Свободный рынок превращается в арену борьбы за власть и модифицируется в механизм, в котором координация осуществляется за счет монопольных структур, способных навязать рынку свою волю и интересы. Как показывает опыт, достаточно часто монопольная власть базируется на сговоре экономических и политических элит, что коренным образом деформирует рыночный механизм. На его место приходит система навязывания экономическим субъектам интересов монопольных структур и олигархических образований. В данном контексте становятся более понятными предостережения Ф. фон Хайека относительно иллюзорности надежд на возможность формирования основ свободной рыночной экономики без первоочередного решения проблемы обеспечения условий добровольного выполнения субъектами правил добропорядочного поведения [14].

Исследование ценностей, проводимое в Украине рядом ученых, выявило практически полное отсутствие в обществе необходимых этических условий для функционирования рыночной экономики. Согласно последним исследованиям по методике Г. Хофстеда VSM 08 [15], современные украинцы оказались очень склонными к рискам и нарушению правил из прагматических соображений, характеризуются повышенной возбудимостью и эмоциональностью. Вместе с этим украинское общество в незначительной степени озабочено выработкой действенного механизма соблюдения правил, что налагает существенные ограничения на формирование правовых оснований рынка (индекс избегание неопределенности составляет 4,81).

По индексу «долгосрочная ориентация» мы имеем и того меньше – 4,08. Учитывая тот

факт, что данный показатель отражает то, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее в противоположность традиционализму и краткосрочной ориентации, мы вынуждены констатировать ярко выраженную тенденцию украинцев жить сегодняшним днем. Высокая политическая и социально-экономическая нестабильность украинского общества не дает оснований для его долгосрочной ориентации. А если общество не ориентировано на будущее, то в нем не могут утвердиться такие необходимые для рынка условия, как гарантирование выполнения контрактов, готовность брать на себя обязательства, честность во взаимоотношениях с партнерами. По данным исследования индивидуальных ценностей согласно методике Ш. Шварца, внутренние ценностные ориентации украинцев также не способствуют становлению механизмов рыночной координации, поскольку демонстрируют очень заниженные значения индикаторов ценностей самостоятельности, гедонизма, стимуляции и доброжелательности при существенном превалировании ценностей власти, безопасности, традиции и конформизма. [16].

Все это несколько «размывает» восприятие Украины в глазах мировой общественности как общества, имеющего высокий потенциал либеральной модернизации и, соответственно, ставит под сомнение возможность в короткий срок сформировать в ее экономической системе рыночную модель координации. К сожалению, во время реформ не была учтена столь очевидная связь между системой ценностей и условиями эффективного функционирования рыночной экономики. Это была одна из причин слабой результативности либеральных реформ в странах постсоветского пространства. Поэтому экономистам следует признать, что возможности перенесения пусть даже самых эффективных институтов в другую национальную среду существенно ограничены и, в первую очередь, укорененными в общественном сознании ценностями. Как представляется, сегодня проблемы возникают по большей части не столько в формировании модели эффективного рынка, сколько в создании основ общества, свободного от разрушающего влияния на рынок власти и оппортунистического поведения, общества, в котором бы доминирующими стали этические принципы хозяйственной деятельности.

## Литература

1. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Реформы глазами российских и американских ученых. / Под ред. О. Т. Богомолова. – М.: РЭЖ, Фонд «За экономическую грамотность». – 1996. – 273 с.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Нуреева Р. М. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 531 с.
3. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
4. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход / А. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 12. – С. 25-27.
5. Гец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины / В. Гец // Экономика Украины. – 2010. – № 3. – С.4-20.
6. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – № 7. – С.11-21.
7. Гальчинський А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
8. Автономов, В.С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла / В.С. Автономов // Истоки: Вопросы народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. – М.: Экономика, 1989. – 383 с.
9. Дж. К. Эрроу. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. / Эрроу Дж. К. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
10. Д. М. Хаусман, М. С. Макферсон. Серьезное отношение к этике: экономическая теория и современная моральная философия // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности / Хаусман Д. М, Макферсон М. С. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
11. Вебер М. Избранные произведения: пер. с англ. / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
12. Линдблом Ч. Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать: пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова / Ч. Линдблом. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 320 с.
13. Commons G. Institutional Economics Its Place of Political Economy / G. Commons. – N.Y. : Macmillan, 1934. – 348 p.
14. Хайек Ф. Право, законодательство и

свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф. Хайек. – М. : ИРИСЭН. – 2006. – 644 с.

15. Pylypenko A., Lytvynenko N., Voloshenuk V. Regional Map of Mentality after Hofstede: Lessons From Ukraine // Journal of US-China Public Administration. – Volume 9, Number 2, February, 2012. – P. 195-204.

16. Магун В., Руднев М. Жизненные цен-

ности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун., М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К. : Суспільство, 2007. – 246 с.

Статья поступила в редакцию 17.01.2013

**В.П. РЕШЕТИЛО, д.э.н., профессор,**

*Харьковская национальная академия городского хозяйства,*

**Н.С. ПЫЖ, к.э.н., доцент,**

*Харьковский национальный университет строительства и архитектуры*

### ДИНАМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*Проведен анализ функционального назначения, структуры, места и роли институциональной системы в трансформирующемся обществе, показана зависимость характера институциональных систем от уровня развития материально-технической базы общества и накопленной в экономике страны сложности, выявлен нелинейный характер взаимодействия институциональной системы с экономической, политической и социальной системами, исследованы ключевые проблемы становления эффективной институциональной системы в Украине и ее роль в повышении качества реформирования экономики.*

**Ключевые слова:** институты, системный анализ, институциональная система, целостность, иерархичность, эмерджентность, гибкость, адаптивность, многофункциональность, робастность институциональных систем, динамический анализ, эволюция, динамическое взаимодействие.

Анализ современного состояния экономики Украины еще раз доказывает, что без дальнейшего проведения глубоких институциональных реформ невозможен устойчивый экономический рост, поскольку «успех экономического, ровно как и политического развития главным образом зависит от степени совершенства институтов» [1, с. 4]. Институциональная основа общества – "главный ключ к относительному успеху экономик разных стран и в настоящее время и в будущем" [2, с. 92]. Изучению институтов и их влияния на ход экономического развития посвящены работы

многих как зарубежных, так и отечественных экономистов: Дж. Бьюкенена, Г. Беккера, Д. Норта [1], О. Тоффлера, О. Уильямсона [9], Р. Хейлбронера, У. Льюиса, В. Репке, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Р. Буайе, А. Гриценко [15], В. Дементьева, А. Олейника, Р. Нуреева, А. Шаститко, О. Яременко и других. Но, как показывает практика, попытки реформирования отдельных институтов заканчиваются провалом, поскольку речь должна идти об изменении типа и уровня сложности институциональной системы страны в целом. Целью данной статьи является анализ структуры, места и роли институциональной системы в трансформирующемся обществе, нелинейный характер ее взаимодействия с экономической, политической и социальной системами, исследование ключевых проблем становления эффективной институциональной системы в Украине.

Под институциональной системой понимается совокупность и взаимодействие действующих в стране формальных и неформальных принципов, правил, норм и процедур экономической деятельности, санкционированных законом или обычаем, а также организации и учреждения, политические и административные структуры, контролирующие соблюдение экономическими субъектами законодательных норм в интересах всей общественной системы. Функциональным назначением институциональной системы является обеспечение условий совместной жизнедеятельности хозяйствующих индивидов. Структурными элементами

© В.П. Решетило, Н.С. Пыж, 2013