

Юлія КОВАЛЕНКО

ВИКОРИСТАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Наведено підходи до визначення основних категорій інституціоналізму – інституцій, організацій, інститутів і органів, досліджено їх взаємозв'язок. Розроблено понятійно-методологічну модель інституцій фінансового сектора економіки.

У вітчизняній економічній науці продовжується й посилюється бум інституційних досліджень, що розпочався у другій половині 90-х рр. XX ст. Однак розвиток вітчизняного інституціоналізму залишається здебільшого екстенсивним і базується на здобутках зарубіжних дослідників, а також їх популяризації. При всій корисності залучення до кола ідей цього відносно нового у нас наукового напрямку присвячені йому роботи не мають достатньо потужного потенціалу у сфері свого практичного застосування. “Це значною мірою дискредитує інституційну теорію, яка нерідко розглядається як деяка швидкоплинна наукова мода або навіть “інтелектуальна хвороба” [18, 74].

Однією з умов сучасного успішного реформування українського суспільства залишається системна розробка базисних і похідних понять інституціоналізму. Використовувані визначення інститутів настільки різноманітні, що можуть ввести в оману. При цьому інститут (меншою мірою інституція) й організація розглядаються як “поняття рухливі, але не застигли; вони змінні і плинні. У різноманітних науках, передусім соціології, філософії, психології, економіці, юриспруденції, домінують різноманітні визначення інститутів, які демонструють неприйнятність визначень, які склались у

суміжних галузях знань. У підсумку це підтверджує і консервує системну незавершеність категоріального апарату інституційного підходу, чинить перепони до інтеграції досліджень і дослідників.

Визначальний вплив на формування і розвиток сучасної інституційної теорії мають Т. Веблен [42], В. Гамільтон, Дж. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт. Нобелівськими лауреатами в інституційній теорії є Дж. Бьюкенен (1986), Р. Коуз (1991), Г. Беккер (1992), Д. Норт (1993) [19; 39; 40]. Видатними представниками сучасних інституційних концепцій є: О. Вільямсон [43], М. Грановеттер [37], Т. Еггертссон [31; 35], Дж. Кемпбелл [34], Е. Остром [41], Е. Фуруботн і Е. Ріхтер [30; 36]. Наукова адаптація, популяризація та подальша активна розробка категоріального апарату інституціоналізму була розпочата такими російськими дослідниками, як М. Дерябіна [4], С. Ізмайлов, К. Сонін і М. Юдкевич [6], О. Іншаков [7; 8; 9], С. Кірдіна [10], О. Московський [18], В. Полтерович [20], А. Шастітко [27], Д. Фролов [7; 8; 28; 29] та ін. В Україні плідну розробку інституційних проблем здійснюють такі вчені, як Т. Гайдай [3], Ю. Лопатинський [12], С. Реверчук, О. Вовчак і С. Кубів [22], В. Тарасевич [25], А. Ткач [26], В. Якубенко [32] та ін.

Однак нечіткість понятійної системи інституціоналізму, передусім в російських і вітчизняних наукових джерелах, спрощення або, навпаки, надмірне розширення визначень його основних категорій породжують викривлене відображення і гальмування процесів практичної модернізації господарської діяльності. Особливо це стосується можливості використання інституційної теорії у сфері досліджуваного нами фінансового сектора економіки. Наприклад, В. Полтерович вимушений констатувати, що “ми не маємо повного опису більшості реальних інститутів, таких як ринок, біржа...” [20, 32]. Хоча перші кроки у системному аналізі інституцій вже зроблено, передусім російськими дослідниками [7], цей напрям досліджень залишається “слабкою ланкою” української інституційної теорії. Інституції та інститути не просто впливають на розвиток цього сектора, а й виражаються в певних інституційних витратах і доходах, ризиках, інвестиціях, капіталі тощо, що мають стати об’єктами спеціальних досліджень у фінансовій науці. Отже, відмовитись від пошуку визначень деяких категорій інституціоналізму було б надто поспішним кроком. У нас є можливість усунути деякі перепони і найти такі дефініції, які могли б задовольнити дослідників.

Метою статті є вивчення і визначення сутності основних категорій інституціоналізму – інституцій, організацій, інститутів та органів, що дасть змогу проводити ґрунтовні дослідження фінансового сектора економіки.

У нашому дослідженні ми будемо керуватись підходом, який встановлює послідовність визначень інституцій в логічному порядку, у плані логічної наступності їхнього змісту, де з одного визначення випливає інше, з іншого – третє і т.д. за схемою “інституції – організації – інститути – органи”.

Одразу ж зазначимо, що у російських і вітчизняних джерелах широкого розповсю-

дження набула категорія “інститут” замість “інституція”. Невиправдана редукція цих категорій відбулась з моменту видання у 1984 р. фундаментальної праці Т. Веблена “Теория праздного класса”, в перекладі якої на російську мову був повністю втрачений авторський підзаголовок, де містилось саме поняття інституції (“An Economic Study of Institution”). Такий підхід став традиційним і за перекладу праць Д. Норта, Т. Еггертссона, Е. Фуруботна і Р. Ріхтера та інших [19; 31; 30], проте в оригіналі їхні праці присвячені інституціям [40; 35; 36], а не інститутам. У підсумку це закріпило застосування терміну “інститут” і практичну втрату категорії “інституція” за опису феноменів відповідного характеру.

На сучасному етапі така ситуація часто стає причиною ототожнення понять, які описують соціальні форми структур і функцій, що суттєво ускладнює сприйняття й аналіз оригінальних західних текстів, де найбільше вживається термін “інституція”, а також збіднення наукового інструментарію українських дослідників. Як виключення і приклад вірного розмежування інститутів та інституцій можуть слугувати дослідження А. Рекліффа-Брауна [23], російського інституціоналіста О. Іншакова [9], а також вітчизняної дослідниці Т. Гайдай [3].

Загалом, інституції трактуються як обмеження, правила, норми, рамки і механізми примусу в економіці (Д. Норт [19, 18], Е. Остром [41, 51], Е. Фуруботн і Р. Ріхтер [36, 6], Дж. Кемпбелл [34, 1] та ін.). На відміну цього підходу, нобелівський лауреат Р. Мертон (1997) обґрунтував необхідність ендогенно-функціонального підходу до їх розуміння, оскільки саме “через призму функціонального підходу інституційні зміни мають ендогенний (внутрішньосистемний) характер” [17, 239-240]. Ця позиція більшою мірою відповідає сучасній економіці, але вона не отримала широкого поширен-

ня. Наприклад, інший нобелівський лауреат Л. Гурвіц (2007) підтримує загальноприйняту концепцію і розглядає інституції більше як правила, ніж інституції як формати поведінки [6, 23]. Як зазначає Д. Фролов, “буде сумно, якщо цю “схильність” авторитетного вченого сприймуть як керівництво до дій сучасні інституціоналісти” [28, 138], адже основне призначення і зміст інституцій не у тому, щоб бути просто “правилами гри”, а у суспільних формах організації функціональних відносин людей, їх груп і співтовариств, що ведуть господарську діяльність, в тому числі і у фінансовому секторі економіки. При цьому інституційний чинник потрібно не тільки враховувати, а й планувати, вимірювати і контролювати в будь-якій сфері економічної діяльності. Саме такого підходу дотримуються О. Іншаков і Д. Фролов [8], які пропонують власну функціонально-структурну інтерпретацію основних елементів інституційної системи, де інституції – соціальні форми функцій суб’єктів і об’єктів економічних відносин (на це вказує і етимологічне значення цього слова (від лат. *institutio*) – будова, образ дій, настанова, вчення, вказівка) [11; 38]. Тому інституцію потрібно розуміти онтологічно як соціалізовану функцію, а гносеологічно – як зведення, систему знань зі здійснення цієї функції, як опис цієї функції для передачі інформації про неї, навчання, формування актора, спроможного виконувати цю функцію в системі правил, норм, положень, інструкцій тощо. Самі ж інституції, на думку Т. Гайдай, виконують такі функції: структурування соціально-економічного буття; встановлення соціально-економічних правил гри; встановлення рамкових обмежень взаємодії; організація та структурування взаємодії індивідів; зменшення економічної невизначеності; зниження рівня та проявів опортунізму; забезпечення передбачуваності і стабільності; встановлення свободи та безпеки взаємодії тощо [3, 155].

Звичайно, як показує вищенаведене, будь-яка інституція пов’язана із соціальною взаємодією, але, зважаючи на вищезазначене, а також з метою економізації категоріального апарату інституціоналізму і розширення його дослідницьких можливостей, під інституціями варто розуміти систему, що містить тверді (офіційні) обмеження (правила і характеристики примусу), м’які (неофіційні) обмеження (стандарти поведінки і стереотипи мислення) й інтуїцію, які забезпечують досягнення оптимальної організації, координації і стимулювання поведінки економічних суб’єктів (домогосподарств, корпорацій, держав та інших організацій) і призводять до скорочення трансакційних витрат.

Щодо економічних інституцій, то їх зазвичай називають економічними інститутами. Так, наприклад, у “Сучасному економічному словнику” економічні інститути розуміють як: “...1) вихідні економічні категорії: товар, гроші, ринки, ціни, організації, банки, власність, конкуренція, праця тощо; 2) відносно стійкі формальні і неформальні правила і норми, що містять умови проведення й обмеження економічних дій, відносин, а також факторів примусу... Вирізняють економічні інститути права, власності, організаційно-управлінські, фінансово-кредитні, а також неформальні інститути” [21, 136]. При цьому автори вступають у протиріччя з самими собою, розуміючи фінансово-кредитні інститути як державні і приватні, комерційні організації, уповноважені здійснювати фінансові операції з кредитування, депонування вкладів тощо. На думку Т. Веблена, взагалі “...всі інституції можна тією чи іншою мірою назвати економічними інституціями... І це невідвратно, оскільки точкою відліку слугує органічна цілісність усіх стереотипів думок, що сформовані у минулому” [42, 374]. Цю думку продовжує М. Грановеттер: “Економічні інституції не виникають автоматично у від-

повідь на економічні потреби. Ймовірніше, вони сконструйовані індивідами, чиї дії одночасно полегшені, й обмежені ресурсами, наявними в соціальній мережі, в яку вони вбудовані” [37, 6]. “Це означає, – стверджує В. Тарасевич, – що всі економічні інститути універсумні, можуть мати переважно не-економічне походження, а будь-який економічний феномен тією чи іншою мірою є інституційним” [25, 6].

Цілком очевидно, що зміна функціональних форм зв'язків і відносин неможлива без відповідних структурних змін та еволюційного розвитку економіки й її інституційних секторів. Тож в основі інституцій лежать певні класифікаційні ознаки, що дозволяють досліджувати всю різноманітність міжінституційних взаємодій, що сформувались в економіці. Ми розробили понятійно-методологічну модель інституцій фінансового сектора, де визначено сутнісні підходи до їх розуміння (рис. 1).

Складові елементи поняття “інституція фінансового сектора” відповідають твердим і м'яким обмеженням. Тверді обмеження показані у вигляді трирівневої структури, де перший рівень – це політичні (юридичні) правила; другий – економічні правила (структурно-функціональні), третій – контракти (процесуальні правила). Ієрархія цих правил складає загальні і конкретні обмеження, з якими стикаються суб'єкти господарювання, що залучені до фінансових операцій. При цьому тверді і м'які обмеження (традиційно-ментальні) мають відповідати один одному, отже відповідати один одному і їх зміни (цей принцип отримав назву “конгруентності інституцій”). Наприклад, якщо держава позичає тверді правила гри з-за кордону, здійснюючи “імпорт інституцій”, які докорінно не відповідають звичаям і традиціям, що прийняті у цьому суспільстві (прикладом може слугувати імпорт інституцій цивілізованого фінансового сектора в ма-

фіозне або традиційне суспільство), то таке запозичення не буде мати успіху.

Окремо треба сказати про поділ інституцій в економіці за їх роллю, що вони відіграють. В науковій літературі існують різні підходи щодо їх класифікації. Наприклад, С. Кірдіна розрізняє базові (глибинні, історично стійкі соціальні відносини, що постійно відтворюються) та комплементарні (що мають допоміжний характер, забезпечуючи стійкість інституційного середовища в тій чи іншій сфері суспільства) [10, 53]. Інституційні форми комплементарних інституцій є гнучкими і функціонують без просторово-часових обмежень, однак у рамках базових інституцій. Найзапекліші дискусії у науковому середовищі точаться навколо базисних інституцій (ядра економічної системи). Так, В. Якубенко у своїй праці “Базисні інститути у трансформаційній економіці” відносить до них власність, владу, управління і працю [32, 26], які, на нашу думку, є досить широкими за суттю і знаходяться за межами концепцій інституціоналізму. До того ж автор вводить до ключових категорій інституціоналізму такі: інститут; права власності; трансакційні витрати; контрактні відносини; ієрархію; організацію; корпорацію; еволюційні зміни [32, 20]. М. Дерябіна пропонує першочергово визначити такі інститути: приватну власність; правові регулюючі інститути, що забезпечують чітке розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони); інститути, що відповідають за власність інших осіб (норми бухгалтерського обліку, банківське регулювання, регулювання ринку цінних паперів та інвестиційних посередників); інститути, що структурують та роблять передбачливою поведінку партнерів у ринкових відносинах (контрактне право) [4, 108]. А. Ткач до базисних відносить інститути власності, підприємництва, конкуренції тощо [26, 65].

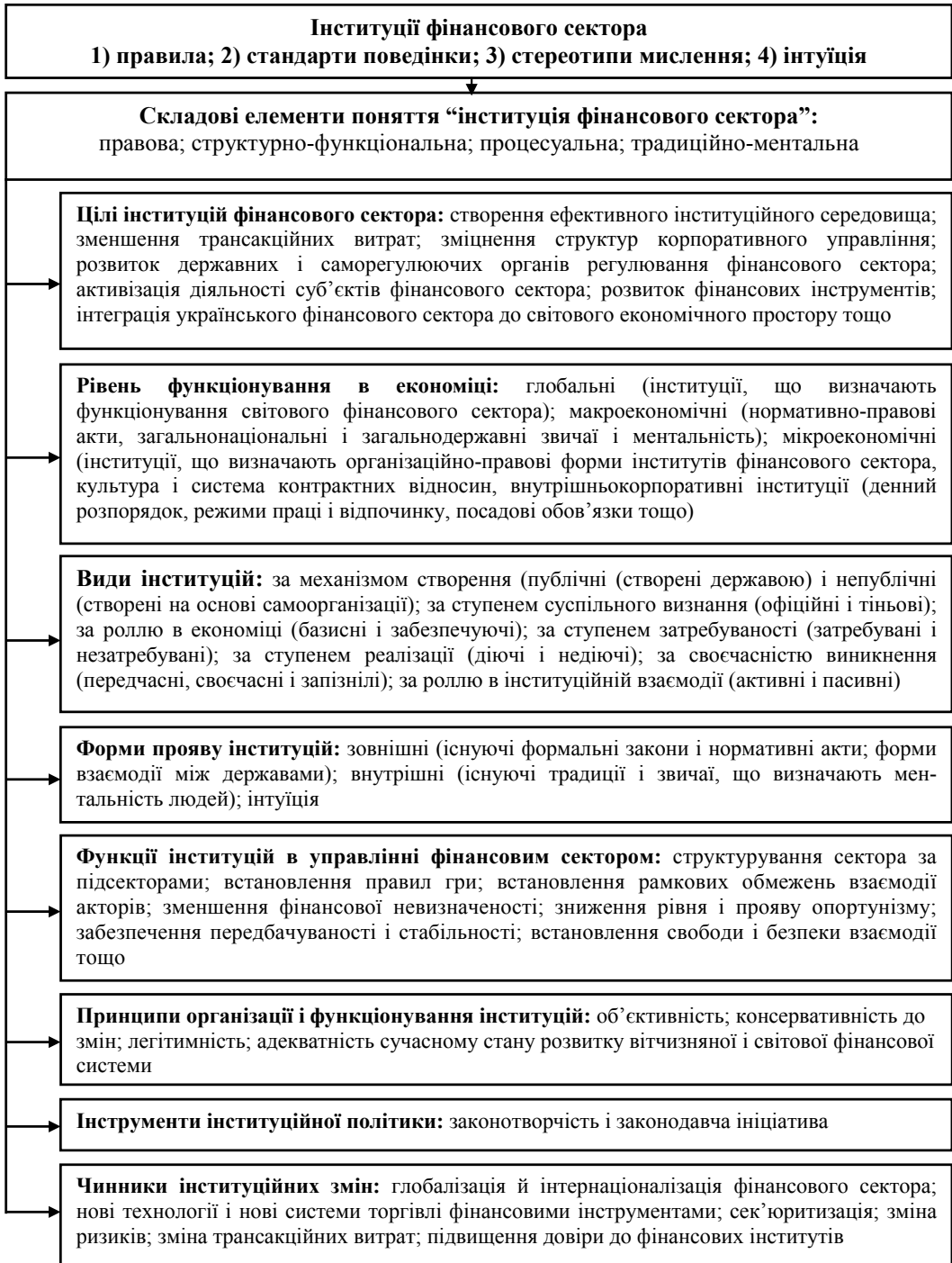


Рис. 1. Понятійно-методологічна модель інституцій фінансового сектора

До базисних інституцій доцільно відносити інституції держави (влади), власності і контрактних відносин. Вони є спільними для всіх інституційних секторів економіки. Щодо забезпечуючих інституцій, то, зважаючи на специфіку фінансового сектора, вони містять у собі відповідні функціональні характеристики цього сектора і створюють базу формування цілісної інституційної структури, яка забезпечує внутрішнє упорядкування, відтворення системної якості й ефективний розвиток відносин у сфері фінансового сектора. До таких інституцій можна віднести такі фінансові категорії: фінанси, гроші, ринок капіталу, інвестиції, кредит, фінансова послуга тощо. І базисні, і забезпечуючі інституції містять у собі відносно стійкі тверді і м'які обмеження (закони, контракти (договори), положення, кодекси поведінки, звичаї тощо).

Іншою категорією інституціоналізму є організація, під якою, наприклад, К. Ерроу розуміє "групу індивідів, що прагне досягти певних спільних цілей або, інакше кажучи, максимізувати цільову функцію" [33, 24]. С. Робінс і К. Менар організацією вважають економічну одиницю координації, яка має доступні для визначення межі і функціонує більш-менш безперервно для досягнення цілі або сукупності цілей, що поділяються членами-учасниками [14, 22]. Згідно з Б. Мільнером, організація є свідомо координуваним соціальним утворенням з визнани-

ми межами, що функціонує на відносно постійній основі для досягнення спільної цілі або цілей [15, 12], а з позиції О. Вільямсона, "організація – це сукупність людей, які структурно відокремлені в рамках впорядкованих процесів отримання і переробки інформації, прийняття рішень з деякого набору питань, пов'язаних з використанням обмеженості ресурсів" [43, 123]. Значно розширене визначення знаходимо у Е. Фуруботна і Р. Ріхтера: "...організації в цілому розуміються як структуровані групи індивідів, що дбають про спільні цілі. Фірми, ринки, держави в цьому сенсі являють собою організації" [30, 339]. Така структурна відокремленість дозволяє розглядати організації у якості "гравців". Д. Норт також писав: "Якщо інституції – це правила гри, то організації і підприємці, які в них працюють, – це гравці. Організації складаються з груп індивідів, що об'єднані для вирішення деяких спільних завдань і досягнення певних цілей" [39, 361].

Організації – це соціальні форми, що виникають на основі зв'язків між суб'єктами господарювання і забезпечують, встановлюють, впроваджують у життя інституцію, що відповідає кожній з них. Як стійка система відносин між суб'єктами, які виконують різноманітні функції у процесі досягнення спільної мети, організації пов'язують різноманітні інституції й інститути через встановлення їх координації і субординації (рис. 2). Отже, організація у фінансовому секторі –

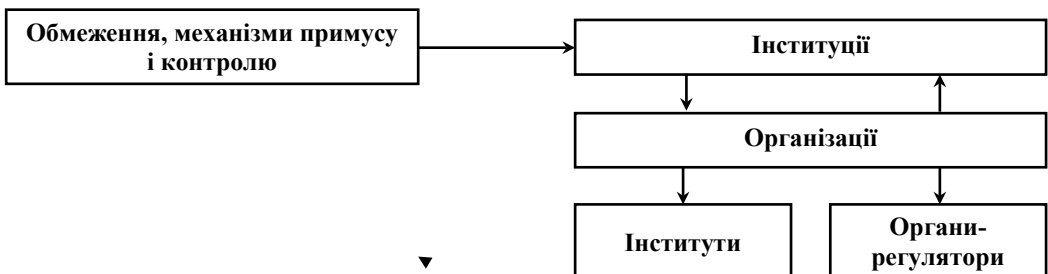


Рис. 2. Взаємозв'язок інституцій, організацій, інститутів і органів-регуляторів

це соціальна форма, що виникає на основі зв'язків між суб'єктами фінансового сектора і впроваджує відповідну інституцію. Її визначення має значення для розуміння того, чим відрізняються належні до фінансового сектора суб'єкти господарювання – призначенням (дохідні чи збиткові), фінансовими джерелами (приватні, державні, колективні), ієрархією (централізовані і децентралізовані), географією (глобальні, міжнародні, національні, регіональні), природою діяльності (НБУ; інші депозитні корпорації; інші фінансові корпорації (страхові компанії і недержавні пенсійні фонди; інші фінансові посередники, крім страхових компаній і НПФ; допоміжні фінансові корпорації) тощо.

Взаємодія форм функціональної структури (інституцій) та елементарної структури (організацій) зумовлює появу інститутів (інституційних організацій) і органів-регуляторів (організованих інститутів). Існує точка зору, за якої організації є внутрішніми інститутами, а правила, в рамках яких або з приводу яких здійснюється взаємодія з іншими організаціями, можуть бути визначені як зовнішні інститути [27, 27–28]. На нашу думку, мова йде про інститути та інституції, що ще раз свідчить про плутанину у категоріальному апараті інституціоналізму, адже інститут і організація розглядаються як “поняття рухливі, але не застигнуті; вони мінливі і плинні. Вони то вживаються як синоніми, то протиставляються один одному. Кожний використовує з тим більшою легкістю, чим менше знає, що саме вони означають. Але коли намагаєшся ці поняття визначити і відокремити один від одного, виникає багато проблем і труднощів” [13, 11].

У цьому контексті ми можемо запропонувати власний підхід до визначення фінансового інституту, під яким з точки зору інституційної теорії розуміємо суспільно визнану функціонально-організаційну форму фінансової діяльності, через яку реалізу-

ються системні функції фінансового сектора економіки.

Подібний підхід простежується і у фінансовій літературі, зокрема “Фінансово-економічному словнику” А. Загороднього і Г. Вознюка 2007 р., де “фінансовий інститут – юридична особа, яка згідно з ліцензією та відповідними дозволами держави здійснює фінансові послуги” [5, 363]. Проте автори розуміють його і як фінансову інституцію – установу, яка входить до складу фінансової системи країни, здійснює операції з фінансовими ресурсами і регулює фінансові зв'язки та відносини, до того ж перелік фінансових інститутів та інституцій суттєво різняться і не відповідає чинному законодавству. В англо-російському тлумачному словнику з фінансових ринків за ред. Я. Міркіна знаходимо таке: “Financial Institution – фінансовий інститут (тобто у перекладі саме інститут, а не інституція – *авт.*), бізнес (банк, компанія тощо, які спеціалізуються на перерозподілі вільних грошових ресурсів від осіб, які здійснюють їх накопичення..., до осіб, що потребують додаткових фінансових ресурсів і використовують ці ресурси на цілі економічного і соціального розвитку” [16, 312]. У колективній праці за ред. С. Реверчука фінансові інститути – це “фінансові установи або організації, які ведуть інвестиційний бізнес за формальними і “неформальними” правилами гри” [22, 5], тобто автори, по-перше, не розрізняють установи й організації; по-друге, фінансові інститути займаються не лише інвестиційним бізнесом; по-третє, правила гри не зводяться лише до формальних і “неформальних”. У вітчизняному “Економічному словнику: банківська справа, фондовий ринок” звужено використовуються лише два терміни – інституції (юридичні особи, які займаються діяльністю на ринку цінних паперів та які не є органами державно-правового регулювання) і інституції-регулято-

ри (саморегульовані організації (юридичні особи), які впорядковують відносини з цінними паперами за допомогою встановлення норм, правил, стандартів поведінки на ринку цінних паперів)” [1, 94]

Потрібно зауважити, що одні й ті ж самі феномени у різних джерелах можуть різнитися залежно від їх масштабів. Так, Ю. Лопатинський, обґрунтовуючи використання основної категорії інституціоналізму “інститут”, а не “інституція”, зазначає: “...у широкому трактуванні...доцільніше використовувати термін “інститут”; “інституцію” коректніше використовувати для позначення узагальненої групи організацій (наприклад – фінансові інституції тощо). Якщо інститути є макроекономічною категорією, а організації – мікроекономічною, то інституції слід віднести до мезоекономічного рівня” [12, 231], отже автор практично ототожнив організації й інституції, а інститути не є лише макроекономічною категорією. Ще одним прикладом, що стосується досліджуваного нами фінансового сектора економіки, є Система національних рахунків (СНР), де організації розуміються як інституційні одиниці, а термін “інститут” має широке тлумачення – як таке, що об’єднує інституційні одиниці та їх діяльність у рамках визначених формальних і неформальних правил взаємодії елементів системи [24], тобто виходить, що інститут – це сукупність організацій-інституційних одиниць, що належать до певного підсектора фінансового сектора. Наприклад, підсектор “Інші депозитні корпорації” буде вважатись інститутом, а універсальні; спеціалізовані банки (ощадні; інвестиційні; іпотечні; розрахункові (клірингові); кредитні спілки, що входять до його складу, – організаціями.

Заперечуючи цей підхід, ми підтримуємо думку російського дослідника О. Іншакова, який зазначає: “Інститут бачиться типовою організаційною формою комплексу однорідних інституцій, яка забезпечує

їх відтворення і гомеостазис як цілісної системи соціально визнаної і необхідної діяльності. Відповідно, інститут є моделлю конкретних організацій (установ), задаючи структурно-функціональні рамки формування стійких зв’язків і відносин між їх агентами і клієнтами [9, 43], тобто інститут і є інституційною організацією, або інституційною одиницею у СНР.

Фінансовий інститут може бути ломбардом, кредитною спілкою тощо. Ігнорування масштабу призводить до зрощування понять “інститут” та “організація”, і у цьому сенсі необхідно розрізняти фінансовий інститут, але тільки в рамках його конкретної організації – банку, лізингової компанії, кредитної спілки, інституту спільного інвестування, пенсійного фонду тощо – він реалізує певне структурне буття інституції фінансової послуги. Надаючи фінансовому інституту статус виконавця фінансової послуги, інституція обумовлює його належність до особливої спільноти суб’єктів, подібних за функціональною роллю, – фінансового сектора.

Отже, з позиції інституційної теорії можна навести визначення фінансового сектора, яке включає в себе як власне фінансові інститути, так і певні інституції, такі, як нормативно-правова база, інституції захисту прав власності і примушення виконання зобов’язань, тобто в цьому випадку фінанси розглядаються як набір контрактів, які оговорені юридичними правами і механізмами здійснення і, відповідно, найефективніші.

І нарешті, орган – це організований інститут, який забезпечує функціонування і розвиток інших інститутів (організацій) через реалізацію певних інституцій. Наприклад, через Конституцію суспільство відбирає і закріплює корисні інституції, координуючи їх на основі суспільного консенсусу і компромісу, в результаті чого відбувається консолідація їх різноманітності в єдності інсти-

туціональної системи. З іншого боку, вона може бути прийнята лише на основі рішення особливого органу суспільної організації – Верховної Ради. У фінансовому секторі до основних органів будемо відносити НБУ, Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку.

Отже, як показало наше дослідження, сьогодні в різноманітних джерелах існують різні підходи до визначення основних категорій інституціоналізму, що складають його “жорстке ядро”. “Учені-інституціоналісти, – зазначають Е. Фуруботн і Р. Ріхтер, – аж ніяк не в усьому досягли єдності думок, і межі цього наукового напрямку на сьогодні не можна вважати скільки-небудь точно визначеними” [30, 549], не кажучи вже про штучну неузгодженість і двоїстість в російських та українських джерелах одночасно, що триває і досі.

За відсутності єдиного понятійного апарату інституційної теорії виникає необхідність створення своєрідного словника, що буде корисним вітчизняним дослідникам. Ідея створення такого словника вже висувалась російськими провідними вченими [2] в ході круглого столу на тему “Інституційний аналіз очима економістів і соціологів”, який відбувся в липні 2008 р., проте проблема полягає у тому, яку версію формулювання того чи іншого поняття обрати, адже існує проблема комунікації між дослідниками й особами, які приймають рішення, а також розбіжності і у самому науковому співтоваристві. Очевидно, “багато дослідників не помічають, що часи гри в категорії”, ні до чого не зобов’язуючих реверансів і “шпильок” західним теоретикам інституціоналізму безповоротно проходить...Незважаючи на організаційні й інформаційні резерви, потрібно спільно, у формі тимчасових і постійних міждисциплінарних проектів і груп розробляти глибоку філософію, методо-

логію і методику вивчення і зміни інституційних умов, ресурсів, факторів і капіталу господарських систем” [28, 140].

Величезного значення набуває також диверсифікація напрямів прикладних інституційних досліджень за посилення їх реальної практичної значущості. У перспективі особливе місце займуть регіональний, індивідуальний і міжнародний виміри, факторний аналіз вибору й оптимізації дії інституцій та інститутів фінансового сектора економіки. Особливої актуальності набуває завдання теоретичного висвітлення інституційних засад і закономірностей фінансової глобалізації, коли дифузія і імпорт інституцій стають все більш розповсюдженими і, що більш важливо, здійснюються зростаючими темпами, змінюючи інституційне середовище фінансового сектора.

Література

1. Алексеенко Л. М., Олексієнко В. М., Юркевич А. І. *Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійський тлумачний словник)*. – К.: Видавничий дім “Максимум”; Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 592 с.
2. Будущее институциональной теории (круглый стол ГУ-ВШЭ) // *Вопросы экономики*. – 2009. – № 1. – С. 139–151.
3. Гайдай Т. В. *Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект: Монографія*. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2008. – 296 с.
4. Дерябина М. *Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода* // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 2. – С. 108–124.
5. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. *Фінансово-економічний словник*. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
6. Измайлов С., Сонин К., Юдкевич М. *Теория экономических механизмов (Нобелевская*

премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.

7. Иншаков О. В., Белобородько А.М., Фролов Д.П. Биржа: эволюция экономического института. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2008. – 383 с.

8. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (XIX–XXI вв.): В 2 т. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – Т. 1. – 2002. – 486 с.

9. Иншаков О. В. Экономические институты и институции: к вопросу типологии и классификации // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С. 42–51.

10. Курдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000. – 213 с.

11. Латинско-русский словарь. Ок. 50 000 слов / Сост. И. Х. Дворецкий. – М.: Русский язык, 1986. – 840 с.

12. Лопатинский Ю. М. Институціоналізація транзитивної економіки // Научные труды ДонНТУ. – Серия: Экономическая. – Вып. 103-1. – С. 229–232.

13. Маритен Ж. Человек и государство: Пер. с англ. Т. Лифинцева. – М.: Идея-Пресс, 2000. – 196 с.

14. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 159 с.

15. Мильнер Б. З. Теория организаций: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.

16. Миркин Я. М., Миркин В. Я. Англо-русский толковый словарь по финансовым рынкам. Свыше 13 000 терминов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 778 с.

17. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Научно-ред. совет Г. Г. Фетисов и др. – М.: Мысль, 2005. – Т. 5: Кн. 2: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. – 2005. – 813 с.

18. Московский А. Пределы институционализма // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 74–81.

19. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.

20. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

21. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

22. Реверчук С. К. Інституційна інвестологія: Навч. посіб. / С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, С. І. Кубів та ін.; За заг. ред. д.е.н., проф. С. К. Реверчука. – К.: Атака, 2004. – 208 с.

23. Рэдклифф-Браун А. Структура и функция в примитивном обществе. Очерки и лекции: Пер. с англ. – М.: Восточная литература, 2001. – 304 с.

24. Система национальных счетов: пересмотренный вариант. Глава II. Общий обзор / ООН, секретариат, 28 авг. 1992. – 120 с.

25. Тарасевич В. Н. Что такое институт? (опыт институциональной эволюции) // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2009. – Вып. 37-2. – С. 5–20.

26. Ткач А. А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 295 с.

27. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–41.

28. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 130–141.

29. Фролов Д. П. Как учат институционализму в России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 155–164.

30. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой

институциональной экономической теории: Пер. с англ. под ред. В. С. Катькало и др. – СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2005. – 702 с.

31. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

32. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.

33. Arrow K. I. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. – Amsterdam: North Holland, 1970. – 155 p.

34. Campbell J. L. *Institutional Change and Globalization* // *Journal of Social Policy*. – 2004. – № 34 (1). – P. 3–20.

35. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 156 p.

36. Furubotn E. G., Richter R. *Institution and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998. – 542 p.

37. Granovetter M. *Economic Institution as Social Construction: A Framework for Analysis* // *Acta Sociologica*. – 1992. – Vol. 35. – № 1. – P. 3–11.

38. *Lingua Latina. Латинско-русский словарь*. Ок. 13 000 слов / Сост. А. В. Подосинов, Г. Г. Козлова, А. А. Глухов. – М.: Флинта, 1998. – 373 с.

39. North D. *Economic Performance Through Time* // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. 84. – № 3. – P. 359–368.

40. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 179 p.

41. Ostrom E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 270 p.

42. Veblen T. *Why is Economics not an Evolutionary Science?* // *Quarterly Journal of Economics*. – 1898. – Vol. XII. – № 4. – P. 373–397.

43. Williamson O. *Mechanisms of Governance*. – New York: Oxford University Press, 1996. – 429 p.