

УДК 330.341.2

**ИНСТИТУТЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНДИВИДОВ  
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ****Яременко О.Л., д. э. н., профессор***Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина***Миколенко Е.П., аспирантка***Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»*

**Постановка проблемы.** В ходе осуществления хозяйственной деятельности между индивидами и различными социальными группами складываются определенные взаимоотношения, которые со временем вырабатывают устойчивые взаимосвязи, формируя и закрепляя при этом различные институты и институциональные формы в обществе. «Следует осознать, – писал Р. Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» [1, с. 32]. Особенности институциональных структур, созданных индивидами для упорядочивания социальных взаимоотношений, предопределяют специфику институциональных моделей экономических систем и влияют на их адаптационную способность к рыночным и глобализационным изменениям.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Интересная методологическая концепция институциональных моделей Х-матрицы (западной) и У-матрицы (восточной) разработана С.Г. Кирдиной [2]. Выделены и проанализированы базисные, комплементарные экономические институты и институциональные формы двух матриц, а материально-технические свойства институциональной среды положены в основу их разграничений. Развитие данной концепции подтверждается интересом к ней многих авторов, в том числе такая классификация институтов расширена В. В. Липовым в разрезе ценностной системы, правового, политического и идеологического поля [3], сквозь призму которого им проведен расширенный обобщенный анализ множества СЭМ (англосаксонской, континентальной, дальневосточной и др.).

Выделение базисных институтов является методологическим инструментом в понимании, во-первых, различий нынешних сложившихся и переходных моделей хозяйствования, во-вторых, того, что современные модели экономических систем являются смешанными. Тем не менее, как показывает практика, существование, внедрение или создание одних и тех же институциональных конструкторов в обществах с одинаковыми материально-техническими условиями не приводит к одинаковым ожидаемым результатам, а последствия изменений часто становятся непредвиденными. Поэтому ряд авторов обращают внимание на еще один аспект функционирования институтов как способа взаимодействия индивидов и создания определенных связей в обществе. Предложенный Г.Б. Клейнером подход дает определение такой концепции – «мир полей взаимодействия агентов» [4, с. 411], и, модифицируя подход Д. Норта, указывает на зависимость эволюции институциональной системы общества от взаимодействия индивидов и организаций. Разная структура взаимодействий индивидов между собой и другими социальными группами способствует появлению отличающихся стимулов и мотивов в хозяйственной деятельности, что, в конечном итоге, приводит к появлению и закреплению отличающихся институтов и

институциональных форм в обществе. Это, в свою очередь, влияет на динамику социально-экономических систем и их адаптацию к рыночным и глобализационным изменениям.

О.Ю. Красильников, характеризуя институциональную матрицу экономической системы, представляет ее в виде способа взаимодействия индивидов в рамках социальных групп [5]. Он обращает внимание на важный аспект встроенности индивида в общество, на то, что институционализация общества происходит в процессе взаимодействия отдельных индивидов, как между собой, так с другими группами, в том числе и организациями. В работах таких ученых, как Р.И. Капелюшникова [6], Р. Коуза [1], М. Грановеттера [7; 8] нашли отражение другие рассмотренные в статье аспекты и проблемы институционального взаимодействия индивидов.

**Целью** данной статьи является анализ и исследование институционального взаимодействия индивидов и институциональных связей в рамках целостной системы, и их влияние на структуру экономических стимулов к осуществлению хозяйственной деятельности, предопределяющих эффективность функционирования экономической системы и ее адаптивность.

**Результаты исследования.** Все экономические системы в мире динамично развиваются, и рассмотрение их институциональных систем невозможно статично: те базисные институты, которые сегодня играют ключевую роль в развитии общества, могли не существовать полвека назад и стали заимствованием (трансплантацией) или имплементацией отдельно взятой страны. Уместным будет вспомнить тезис К. Поланьи: «Разумеется, никакое общество не могло бы жить, не располагая экономикой того или иного типа, однако вплоть до нашей эпохи не существовало экономики, которая бы в принципе управлялась законами рынка...» [9, с. 55]. Автор указывает на более позднее утверждение рыночных институтов в хозяйственной деятельности как основополагающих в развитии капиталистических отношений во многих странах мира. Редистрибутивные институты в процессе эволюции превратились из базисных в комплементарные или, как обозначает С. Роузфилд, стали «теневыми». Для некоторых стран длительное время теневыми остаются рыночные институты, которые создают дополнительные стимулы в хозяйственной деятельности. Так, по мнению автора, коллективистский аспект американской системы проявляется в стремлении правительства защитить от конкуренции определенные группы населения. Таким образом, оно действует как посредник в решении социальных конфликтов [10, с. 101].

Процесс изменений институциональной системы на каждом этапе ее развития носит различный характер – от стремительной смены или модификации формальных правил, норм и других институтов до медленного эволюционного их развития. Те институты, которые подвергаются эволюционным изменениям, как правило, несут в себе генетическую информацию об обществе, передавая ее следующему поколению; преломляют заимствованные, внедренные институты и придают им новые качественные свойства в результате взаимодействия. Например, крупному японскому бизнесу даже после либерализации рыночных отношений не стала присуща анонимная конкуренция за перераспределение дефицитных ресурсов, рынков сбыта с целью максимизации индивидуальных выгод. Конкуренция носит до сих пор коммуналистический характер. Следуя определению новой институциональной теории, качественно новые характеристики и свойства институты приобретают в различных экономических системах вследствие того, что они создают отличающиеся стимулы к осуществлению хозяйственной деятельности на основе уже сформированной институциональной структуре взаимодействий между индивидами и социальными группами.

Первым, кто обратил внимание на важный аспект функционирования институтов как регуляторов человеческого поведения, создающих определенные стимулы в хозяйственной деятельности индивидов, стал К. Маркс. Он пришел к выводу о том, что уровень развития общественных отношений (надстройка) может тормозить или способствовать развитию экономики и производственных отношений [11, с. 7]. Под надстройкой он понимал совокупность политических, правовых, религиозных институтов общества, а также

нравственных, эстетических, философских воззрений в нем, а под производственными отношениями – отношения между людьми, складывающиеся в результате отношения к средствам производства, то есть отношения собственности. При этом он отделял ее экономическую сторону и юридическую, которая представляет совокупность общественных отношений.

Институциональная структура общества состоит из различных типов прав, ограничивающих, предписывающих или регулирующих поведение индивидов, корневой из которых является система прав собственности. Теория прав собственности рассматривает такое право не как отношение отдельного индивида к вещи, а как отношение между людьми по поводу использования ограниченных ресурсов. Структура прав собственности, согласно теории порождающая издержки и выгоды, создает систему стимулов к определенным образцам поведения, что впоследствии закрепляется в виде институтов [1], которые могут исчезать или существовать, но не нести никакой функциональной нагрузки, или же стать ключевыми базисными в системе.

Например, истоки современного английского *индивидуализма*, проявляющегося в семейных отношениях, трудовой деятельности, проведении досуга, можно отнести к периоду смены общинной собственности на феодальную еще в XI ст. Особую роль в данном процессе сыграла совокупность прав, именуемая частной собственностью. Владение частной собственностью делает индивидов свободными, инициативными, деятельными. Л.С. Васильев указывает на особенности противоположной восточной общины, где происходит полное поглощение коллективом личности (*коллективизм*): отдельный человек не становится собственником, он может быть лишь владельцем [12, с. 486], а коллективные цели и интересы находятся выше личных. Р.И. Капелюшников указывал, что «общая собственность складывается там, где издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности высоки» [6, с. 40].

Защита прав собственности построена на системе права. Прецедентное английское право, реализующееся в странах с англосаксонской правовой системой, является более гибким. Правовая система Китая существенно отличается в отношении закрепления и защиты прав, в том числе и собственности. Авторитарная власть и бюрократия не способствует усилению правовой системы, права собственности являются размытыми, что не создает необходимых стимулов к эффективной деятельности индивидов.

Определение и спецификация прав собственности обеспечивает снижение уровня неопределенности среды, приводит к наступлению ожидаемым результатам деятельности индивидов, что стимулирует развитие системы *обезличенного обмена*. Благодаря британскому наследию английского права и соответствующих институтов были созданы благоприятные условия для быстрого перехода к обезличенному обмену и роста экономики США. Напротив, размытие прав собственности или их неопределенность усложняет такой обмен и реализуется благодаря сильным персонифицированным связям (китайские, мусульманские, латиноамериканские рынки). Они препятствуют выстраиванию системы институтов обезличенного обмена как в рамках внутреннего рынка, так и за его пределами. В общем виде обмен происходит до тех пор, пока выгоды превосходят издержки, в частности транзакционные, которые задает существующая структура собственности [13, с. 14].

Институциональная структура собственности, в том числе, предопределяет и организационную форму труда: то ли это были отработки (барщина) при феодальном устройстве, *служебный труд*, основанный на общей собственности, или *наемный труд*, который стал распространяться в Европе еще с XI ст., но продолжал носить характер эксплуатации до распада мелкого производства в XVI ст. В Китае только недавно была отменена большая часть обязательных работ (своего рода барщина), которая существовала со времен раздачи земельных наделов крестьянским семьям, что являлось до настоящего времени ограничивающим фактором развития экономики.

Структура собственности, кроме имущественных прав, несет в себе также совокупность неотделимых прав человека, в том числе право на свободу и равенство

(эгалитаризм) в обществе. Б. Гаврилишин, сравнивая экономические системы, одним из критериев рассматривает ценностную их составляющую. Выделяет страны с *индивидуалистски-конкурентными* (США, Канада, Англия), *группово-кооперативными* (Япония) и *эгалитарно-коллективистскими ценностями* (Китай) [14, с. 14]. Проявление эгалитаризма во взаимоотношениях между индивидами в странах с различной ценностной системой существенно отличается. Сила обязательств перед обществом, толерантность, подчинение собственных целей общественным, группово-ориентированное поведение индивидов предопределяет специфику группово-кооперативной ценностной системы общества, целью которой является эгалитаризм индивидов в управлении и доступа к ресурсам, что расширяет сферу их прав и свобод. Вместе с тем существует множество корпоративистских ограничений. Эгалитарно-коллективистская ценностная система основана на идее коллективизма, характерна в основном для стран Восточной Азии и находится под влиянием конфуцианской этики и других культурных факторов (буддизма, синтоизма, даосизма). В коллективистских системах положительно относятся к государственным и муниципальным формам собственности и различным схемам участия индивидов в управлении предприятиями. В рамках систем с индивидуалистски-конкурентными ценностями индивиды склонны к корпоративной собственности, влияние и контроль которой ограничен долями. «Индивидуалистический капитализм является конкурентной системой, где отдельные osoby и компании борются за успех и где присутствует элемент философии социального дарвинизма» [15, с. 173].

Отношения собственности не являются статичными во времени и постоянно видоизменяются, приобретая новые качественные формы. Гриценко А.А. указывает на важный аспект понимания современных адаптированных форм собственности (акционерная, корпоративная) и указывает на ее совместно-разделенный характер в результате взаимодействия индивидов. В наиболее развитых обществах совместно-разделенная собственность приводит к тому, что «общая и личная собственность диалектически совпадают» (речь идет о знаниях и навыках как объектах присвоения) [16, с. 289].

Реализация прав собственности осуществляется через господствующую структуру прав собственности и непосредственно связана с экономической властью. Дементьев В.В., характеризуя взаимоотношения между индивидами, выделяет властную их составляющую: «...власть представляет собой определенный аспект в отношениях между людьми, который состоит в способности одного человека или целой группы навязывать свои цели» [17, с. 512]. Согласно теории экономической власти, такие взаимоотношения возникают в силу их *асимметричности* вследствие неравных возможностей индивидов к доступу ограниченных ресурсов в условиях максимизации личных выгод. Если проанализировать изменения концепции равенства возможностей, которая была провозглашена в США высшей ценностью общества и неоднократно видоизменялась с приходом к власти различных политических сил, от равенства к доступу ограниченных ресурсов к равенству в распределении национального богатства, можно сделать вывод о том, что равенство является скорее неестественным состоянием экономики. Препятствием становится оппортунистическое поведение индивидов и их стремление минимизировать издержки доступа к распределению ресурсов. Тем не менее, равенство возможностей свободных, конкурентных, рыночных отношений в США позиционируется в предпринимательской деятельности, а экономическую модель многие ученые называют чистой капиталистической системой или моделью свободного предпринимательства.

Неравномерное распределение власти проявляется в существовании властных отношений в системе иерархии фирмы, рынка, государственного управления и в социальной структуре общества. Эффективная структура экономической власти невозможна без эффективной политической власти и эффективного распределения власти в обществе.

Степень неравенства в распределении власти в обществе задает уровень *стратификации* общества, его расслоения. Г. Хофстед, исследуя особенности хозяйственных культур 49 стран, ввел такой критерий, как дистанция власти, и отметил, что

наибольшая асимметричность в отношениях власти наблюдается в странах дальневосточной модели социально-экономического развития, православного варианта СЭМ, странах Южной Азии, мусульманских странах и практически во всех странах Латинской Америки [18].

Распределение и иерархия власти способствуют созданию определенных стимулов и образцов поведения индивидов, закрепляя соответствующие институты и институциональные формы в обществе. Институты в таком случае не только способствуют снижению неопределенности и сокращению трансакционных издержек, но и становятся средством реализации и ограничения власти [19, с. 360]. Институты экономической власти создают эффективную или альтернативную ей систему экономической власти. Ф. Перру отмечал, что отношения власти между людьми и другими социальными группами создают социальную структуру сформированных системообразующих институтов, которая не может быть легко изменена [20, с. 15], особенно та часть, которая представляет собой жесткое ядро институциональной системы. В зависимости от этого выделяют и различные типы системы власти.

Структура политической власти создает определенный порядок взаимодействий между индивидами в экономической системе по поводу осуществления выборов и того, как данные выборы будут влиять на принятие и реализацию решений. Как отмечал Б. Гаврилишин: «Временного экономического прогресса можно достичь при разных формах политического правления, но длительный период экономика будет функционировать эффективно тогда, когда политическое устройство и его институты будут приемлемыми для широких слоев населения и при условии существования социальной справедливости, а также мира в обществе» [14, ст. 219].

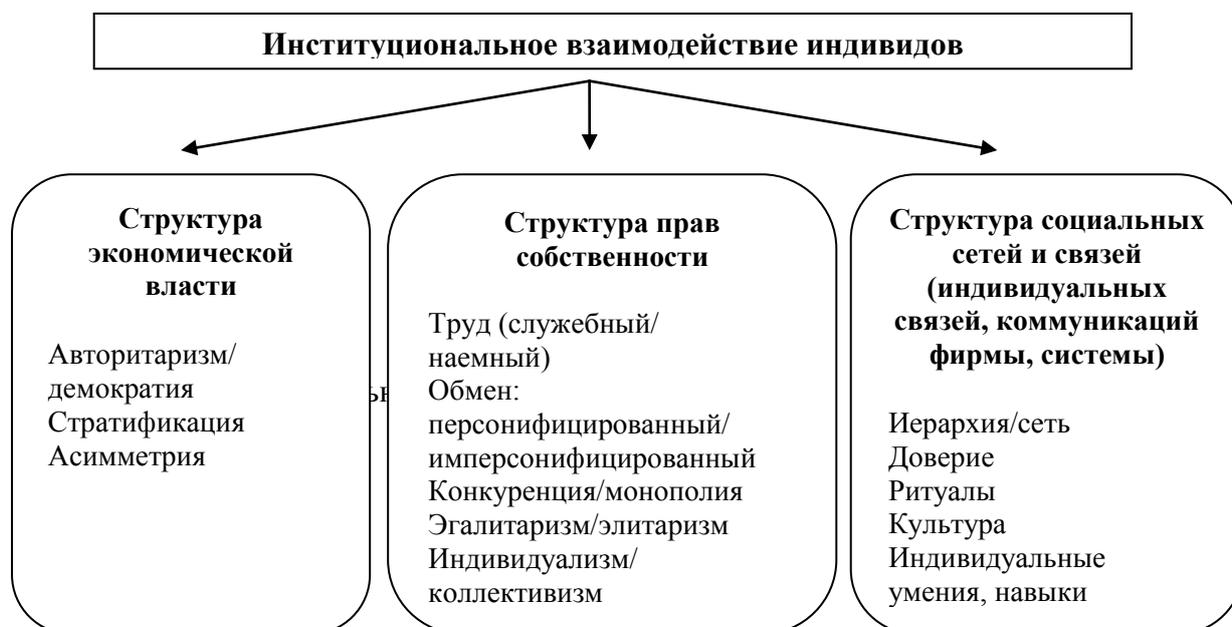
Очень важен учет сложившейся структуры экономической власти особенно при переходных процессах в экономике. Доказательством того служит ряд примеров. При переходе от плановой экономики к рыночной после распада СССР институциональные изменения затронули жесткое ядро институциональной структуры. Разрушив базисные институты, в том числе и институт власти, необходимо было создание компенсирующих институтов для восстановления устойчивости взаимосвязей в системе. На переходном этапе Латинской Америки, унаследовав институциональную структуру от колониального периода и получив независимость, в стремлении обрести экономическую власть различные группировки окончательно дестабилизировали ситуацию и так и не смогли построить институциональную систему американского образца. Прямое перенесение институтов одной модели на почву сложившейся структуры институциональных взаимодействий другой не давали ожидаемых результатов. Однако существует ряд примеров удачного фрагментированного перенесения институциональных конструкторов из одной системы в другую. Так, рождение политической системы Японии произошло в результате приспособления к местным условиям западной системы образования и законодательства, в результате чего был создан институт политических партий, выборов и парламента, принята конституция, которая в процессе эволюции претерпела кардинальные изменения. Несмотря на создание парламента, император оставался ключевой фигурой в принятии управленческих решений и осуществления политической власти, что привело не к разрушению устойчивых связей системы, а их видоизменению.

Устойчивость институциональной структуры экономической системы прямо зависит от структуры институционального взаимодействия индивидов и организаций как между собой, так и в рамках социальных групп, от стимулов, которые возникают в рамках такой структуры. Структура прав собственности, а также их реализация в сложившейся системе экономической власти имеет свое формальное закрепление в виде определенных институтов и институциональных форм. Поэтому необходимо также обратить внимание на неформальную сторону взаимодействия индивидов и ее влияние на функционирование и адаптивность экономической системы.

На рис. 1 схематически представлена структура институционального взаимодействия индивидов в рамках экономической системы, которая создает стимулы к развитию базисных

экономических институтов. Поскольку экономические институты пронизывают все сферы человеческой деятельности, они отображают в своем единстве функциональные особенности политических, правовых и идеологических институтов. На рис. 1 представлены только некоторые из них, те, которые проанализированы в статье.

На наш взгляд, американский ученый М. Грановеттер достаточно емко определил данную проблему: «Экономические институты не возникают автоматически как ответ на экономические потребности. Они скорее конструируются индивидами, действиям которых способствуют и действия которых ограничивают структура и ресурсы, имеющиеся в социальных сетях» [7, с. 82]. Организация уникальных, присущих конкретному обществу социальных сетей, по его мнению, отражает специфику многих, не только неформальных экономических институтов, но и формальных, и их влияние на эффективность функционирования системы, а также ее способность к изменениям. Такие социальные сети можно наблюдать на любом уровне экономической системы. Ч. Барнард впервые ввел понятия формальной и неформальной организации, представив ее как сложную систему взаимодействия индивидов: «Неформальная организация обеспечивает внутрифирменные коммуникации, сплоченность структурных звеньев и служит для защиты личной неприкосновенности и самоуважения индивидуума от дезинтеграционных эффектов формальной организации» [21, с. 122]. Автор указывает на существование таких сетей в виде систем коммуникаций в рамках определенной фирмы или организации.



Упомянутый выше ученый М. Грановеттер выделяет такие сети в виде личных связей конкретного индивида. «В случае эволюции... устойчивые экономические институты начинаются с разрастания паттернов деятельности вокруг сетей личных связей. Их структура отражает структуру сетей, и даже если сети уже не существуют, институты живут своей жизнью...» [7, с. 86]. Автор в своем исследовании обозначает, что институты, сформированные для упорядочивания взаимодействий в рамках сети, могут продолжить свое существование даже после разрушения самих сетей. Ярким примером таких социальных сетей могут служить японские кейрецу, которые берут свое начало со времен Тогукавского сегуната и разделения всего населения на социальные группы, что затрудняло мобильность взаимодействия индивидов. В результате масштабной реструктуризации Мейдзи такая социальная структура отразилась на формировании крупных семейных концернов дзайбацу (иерархическая вертикаль власти), а впоследствии – кейрецу (горизонтальная перекрестная система координации). Такая система организации взаимоотношений способствовала

закреплению *института пожизненного найма*; наряду с влиянием коммуналистических традиций предопределила особенности неизменного *института японского труда*, отношения индивидов к нему (сверхнормированная неоплачиваемая работа, преданность, старательность).

Хорошо отлаженные личные связи и сети индивидов также являются особенностью ведения бизнеса и в таких странах, как США, некоторых странах Латинской Америки, мусульманских странах и др. В дополнение необходимо отметить, что семья является также социальным конструктом общества, существенно влияющим на поведение и выбор индивидов, где складываются доверительные отношения, накапливается семейный капитал.

В целом неформальные социальные сети играют большую роль в функционировании экономической системы, обеспечивают накопление социального капитала, предопределяют систему взаимоотношений между индивидами по поводу обмена информацией, а также способов накопления, сохранения и передачи следующему поколению накопленного опыта и знаний. Следовательно, чем развитее социальные сети в обществе, тем выше его культура. Ф. Хайек утверждал, что культура представляет собой сам процесс «передачи во времени нашего совокупного объема знаний» [22, с. 78], в которое он включал все результаты человеческой адаптации к среде, выведенные из прошлого опыта, то есть помимо институтов – привычки, навыки, эмоциональные установки.

М. Грановеттер определял, что внутри социальных сетей существуют сильные связи и слабые, которые имеют большее значение для получения и передачи информации, чем сильные [8]. Кроме сильных и слабых социальных связей М. Грановеттер выделил еще так называемые очень слабые связи, которые возникают в силу недостатка эмоциональной составляющей, доверия, ценностных ориентаций. Такие связи порождают возникновение *ритуалов* (например, приветствие). Тем не менее, они играют существенную роль в жизни общества и его культуре. Конечно же, сила социальных связей напрямую зависит от уровня *доверия* между индивидами. Лаконично по этому поводу выразился М. Поланьи: «Настоящая коммуникация будет иметь место тогда и только тогда, когда эти объединенные предположения об авторитете и доверии в действительности подтверждаются» [23, с. 206].

На сегодняшний день нельзя сказать, что сетевая организация хозяйственной деятельности стала носить рудиментарный характер в тех странах, где зарождалась. Напротив, с усилением виртуализации, распространением интернет-сетей и децентрализацией развитие таких форм прогрессирует, все большие приоритеты отдаются сетевым организациям бизнеса, как в развитых, так и в других странах.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Институциональные изменения, а также процессы адаптации экономических систем к процессам рыночных и глобальных преобразований осуществляются в условиях институционального взаимодействия индивидов. Индивиды создают для упорядочивания социальных взаимоотношений институциональные структуры, которые предопределяют специфику институциональных моделей и существенно влияют на способы и механизмы функционирования экономической системы. В любой экономической системе в сформированной структуре экономической власти, обладая определенными правами собственности, а также опираясь или встраиваясь в систему сетевых связей и коммуникаций, индивиды осуществляют экономическую деятельность. Отличающиеся стимулы к осуществлению деятельности на основе уже сформированной институциональной структуры взаимодействий приводят к появлению и закреплению отличающихся институтов и институциональных форм. Понимание данного процесса объясняет причины неудачного реформирования или перенесения институциональных конструктов из одной почвы на другую в результате трансплантации, заимствования, имплементации, и объясняет, почему ожидаемые результаты выращивания одних и тех же институтов в разных экономических системах не всегда достигаются.

Структура институционального взаимодействия учит индивидов не способности максимизировать личную и общественную выгоду, а умению встраиваться в темп и ритм с иными индивидами социальных отношений.

Рассматриваемые в работе проблемы находятся в междисциплинарной области эволюционной и институциональной теории. Особенности институционального взаимодействия индивидов, а также создаваемых институциональных структур для упорядочивания их деятельности, определяют протекание процессов адаптации системы в ее эволюционном развитии, что представляет научный интерес и требует дальнейших исследований.

### Литература:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право/ Р. Коуз. – М.: Новое изд-во», 2007. – 224 с.
2. Кирдина С.Г. X- и Y- экономики: Институциональный анализ/ С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004. – 256 с.
3. Липов В.В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем: монография/ В.В. Липов. – Х.: ХНУ, 2011. – 482 с
4. Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование?/ Г.Б. Клейнер// Постсоветский институционализм/ Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
5. Красильников О.Ю. Институциональная карта и координаты экономического развития России/ О.Ю. Красильников// Экономический рост и вектор развития современной России/ Под ред К.А. Хубиева. – М.: ТЕИС. – 2004. – С. 509-518.
6. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности/ Р.И. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 87 с.
7. Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа/ М. Грановеттер// Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – № 1. – Том 7. – С. 76-88.
8. Granovetter M.S. The strength of weak ties / M.S. Granovetter // American Journal of Psychology. – 1973. – № 78 (6). – P. 1360-1380.
9. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени/ К. Поланьи. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.
10. Роузфилд С. Порівнюємо економічні системи: пер. з англ./ С. Роузфилд. – К.: «К.І.С.», 2005. – 370 с.
11. Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие/ К. Маркс, Ф. Энгельс// Сочинения. – 2-е изд. – М.: Государственное изд-во политической литературы, 1959. – Т. 13. – С. 5-9.
12. Васильев Л.С. История Востока. Вводная часть. Сущность проблематики / Л.С. Васильев. – М.: Высшая школа. – Т.1. – 1994. – 495 с.
13. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach / S. Pejovich. – Dallas, 1981. – P. 242-243.
14. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: до ефективніших суспільств. Доповідь Римському Клубові: пер. з англ. – К.: Основи, 1993. – 238 с.
15. Кульчицкий Я.В. Цінності у контексті пріоритетних критеріїв порівняння сучасних еколого-економічних систем/ Я.В. Кульчицкий// Науковий вісник: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ, 2003.– Вип. 13.2.– С. 170-174.
16. Гриценко А.А. Совместно-разделенная собственность – основа институциональной архитектоники экономической системы/ А.А. Гриценко// Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований/ Под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
17. Дементьев В.В. Архитектоника экономической власти/ В.В. Дементьев// Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований/ Под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
18. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента/ С.П. Мясоедов. – М.: Дело, 2003. – 280 с.

19. North D. Economic Performance through Time/ D. North// American Economic Review, 1994. – Vol. 84. – №3. – P. 359-368.
20. Bocage D. General Economic Theory of Francois Perroux/ Bocage D. – Lahman: University Press of America, 1985. – P. 15-16.
21. Barnard Ch. The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1962. – 347 p.
22. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма/ Ф.А. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 304 с.
23. Polanyi M. Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy/ M. Polanyi. – Chicago: University Press of Chicago, 1962. – 428 p.

В статье раскрыты особенности институционального взаимодействия индивидов, а также создаваемых институциональных структур для упорядочивания их деятельности, которые оказывают значительное влияние на процессы адаптации хозяйственной системы в ее эволюционном развитии. Показано содержание и роль базисных экономических институтов в данном процессе.

**Ключевые слова:** институты, институциональное взаимодействие индивидов, институциональные связи и коммуникации, экономическая власть, институт собственности.

#### ІНСТИТУТИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ВЗАЄМОДІЯ ІНДИВІДІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Яременко О.Л., д.е.н., професор

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Миколенко О.П., аспірантка

*Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»*

У статті розкрито особливості інституціональної взаємодії індивідів, а також створених інституціональних структур для упорядкування їх діяльності, які мають значний вплив на процеси адаптації господарської системи в її еволюційному розвитку. Показано зміст та роль базисних економічних інститутів в даному процесі.

**Ключові слова:** інститути, інституціональна взаємодія індивідів, інституціональні зв'язки та комунікації, економічна влада, інститут власності.

#### INSTITUTIONS AND INSTITUTIONAL INTERACTIONS BETWEEN INDIVIDUALS IN THE ECONOMIC SYSTEM

Yaremenko O.L., doctor of economic sciences, professor

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

Mykolenko O.P., postgraduate

*Kharkov University of Humanities «People's Ukrainian Academy»*

The article deals with the features of the institutional interactions between individuals, and created institutional structures for organization of their activities, which have a significant influence on the process of adaptation of the economic system in its evolutionary development. The role and the content of basic economic institutions in this process are enjoyed.

**Key words:** institutions, institutional interaction of individuals, institutional relations and communication, economic power, institution of property.

*Поступила в редколлегию 5.02.2013.*

© Яременко О.Л., Миколенко Е.П., 2013 г.