

Г.О. Панасенко (Макіївський економіко-гуманітарний інститут, Україна)

П.Я. Гаджиєв (JTL Dis Tic Ltd, м. Москва, Росія)

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ІЗОМОРФІЗМ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ НА ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ДОВІРИ ДО ГРОШЕЙ

У статті розглянуто питання, пов'язані з особливостями існування категорії «довіра» в межах кредитно-фінансової системи України. Проаналізовано можливість використання концепції інституційного ізоморфізму в процесі підвищення довіри до грошей. Досліджено механізми ізоморфних змін банківських установ, що призводять до збільшення ступеня їх прозорості, відвертості і публічності.

Ключові слова: довіра, банк, ізоморфізм, гроші, прозорість, відкритість.

Літ. 47.

А.А. Панасенко (Макеєвський економіко-гуманітарний інститут, Україна)

П.Я. Гаджиєв (JTL Dis Tic Ltd, г. Москва, Россия)

ІНСТИТУЦИОННЫЙ ИЗОМОРФИЗМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ НА ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ К ДЕНЬГАМ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с особенностями существования категории «доверие» в рамках кредитно-финансовой системы Украины. Проанализирована возможность использования концепции институционального изоморфизма в процессе повышения доверия к деньгам. Исследованы механизмы изоморфных изменений банковских учреждений, которые приводят к увеличению степени их прозрачности, открытости и публичности.

Ключевые слова: доверие, банк, изоморфизм, деньги, прозрачность, открытость.

G.O. Panasenko (Makijivka Economic Humanitarian Institute, Ukraine)

P.Y. Hacıyev (JTL Dis Tic Ltd, Moscow, Russia)

INSTITUTIONAL ISOMORPHISM IN BANKING ON THE WAY TO INCREASE THE LEVEL OF TRUST TO MONEY

The article considers the issues related to the peculiarities of the existence of the category "trust" within the credit & finance system in Ukraine. An opportunity to apply the concept of institutional isomorphism in the process of increasing the trust to money is analyzed. Mechanisms of isomorphic changes at bank institutions leading to the increased transparency, openness and publicity are studied.

Keywords: trust; bank; isomorphism; money; transparency; openness.

Постановка проблеми. Абсолютне домінування в господарському житті сучасної людини економічних відносин висуває на перший план кількісну сторону грошей, профанацію їх як соціально-економічного інституту. «Гроші – це довіра, яка живе і вмирає лише в людських серцях і розумах. Грошові системи ... складаються з механізмів і символів, завдання яких – зберегти цю довіру» [13]. Ця обставина обумовлює наразі, враховуючи умови подолання кризових явищ, загострення дискурсу, пов'язаного з довірою до грошей і до банківської системи в цілому. Банки – це не просто один із важливих інститутів фінансової системи суспільства, це елемент підтримуючої конструкції всієї системи ринкових інститутів. Банки «виробляють» довіру. Процес банківської мультиплікації грошей, по суті, є тотожним їх емісії. Без довіри до банків неможлива довіра до грошей; довіра до грошей – це основа довіри громадян до своєї держави.

Проте слід зазначити, що «довіра» не є науковою категорією. До цього терміна почали вдаватися, відчувши, наскільки крихка і складна тканина відносин між індивідумом і грошовим знаком, структурами і людьми, що їх представляють. Ефективна співпраця неможлива, коли між сторонами немає довіри або інших економічних способів її заміни (підписання контрактів, страхування ризиків тощо). Надійна і стабільна банківська діяльність є можливою тільки там, де існує довіра громадян до своєї держави, до її фінансової системи, суб'єктів один до одного, влади і бізнесменів до окремих членів суспільства. На жаль, як показує багата історія фінансово-грошових відносин, руйнуючись, ця довіра супроводжується паралельним руйнуванням грошових систем, політико-економічних систем, а відновлюється копітким терпінням й участю всіх суб'єктів соціуму і всіх його структур.

У наш час доводиться констатувати невтішний факт зниження рівня довіри до фінансово-кредитної системи України. Внаслідок цього зменшилася надійність національної грошової одиниці і банківської системи в цілому. Насамперед, ця негативна тенденція відбилася в більшій довірі українців до долара США та євро (як до засобу заощадження), ніж до гривні. Ситуація ускладнюється суперечностями, що роздирають Україну в галузі юридичної відповідальності. А саме: закони права придушили й узурпували закони економічні. Сталося так, що певні прорахунки, нераціональні рішення і необдумані дії, що призвели до зникнення в «невідомому напрямі» накопичених заощаджень населення, відносяться на рахунок міфічної фінансової кризи за принципом «війна спіше все» замість того, щоб поставити їх у провину окремим людям, групам або навіть класам. У результаті виникає ситуація, коли ніхто конкретно немовби не винен за законами юридичними (адже вони встановлюються конкретними людьми і під конкретні інтереси), що ніяк не координується із законами економічними – вироблена вартість не може зникнути безслідно, хоча цілком може змінити свою форму і (або) суб'єкта привласнення. З цього приводу вельми красномовно висловився нобелівський лауреат з економіки за 2008 р. П. Кругман: «починаєш відчувати, що немов скасували закон усесвітнього тяжіння. Спритні молодики – тільки що з коледжу – відразу стають мультимільонерами. Компанії, про які ніхто і не чув, раптом оцінюються в 20 мільярдів і використовують свої роздуті до небес акції, щоб захопити старі надійні підприємства» [11].

Таким чином, проблеми, пов'язані з «виробництвом» довіри до грошей і способами її підтримки для забезпечення стабільного функціонування банківської системи й економіки країни в цілому, на сьогоднішній день є невідкладними, вимагають науково обґрунтованих підходів до їх розв'язання, що обумовлює актуальність здійснюваного дослідження і складає його композиційну платформу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити, що питання суті, методів, способів і механізмів підтримки довіри до банківської системи досліджує значна кількість учених, економістів, соціологів, аналітиків, оскільки ця проблема стосується як держави в цілому, так і кожного громадянина. На особливу увагу заслуговують праці О. Васюренко [2], В. Верби [4], С. Дзюбика [6], С. Єгоричевої [7], О. Заславської [8], В. Ільїна [9], П. Кривулі [10],

В. Лагутіна [12], В. Липова [14], А. Мазаракі [16], А. Мороза [17], В. Романчукевича [18], М. Савлука [17], Н. Семенишиної [20], І. Федотової [22], Л. Шукіна [25], М. Яковлева [26] та інших. Проблеми довіри до фінансової системи держави, її впливу на виникнення і зміну інституційних норм поведінки в межах концепції трансакційних витрат присвячені праці таких зарубіжних авторів, як М. Абрам [27], М. Агліет [1], Дж. Бекерт [29], Р. Боєр [30], Дж. Вуд [5], У. Джевонс [40], В. Зелізер [47], Дж. Ліало [42], М. Мосс [44], А. Орлеан [24], В. Рауб [46], М. Рорбард [19], О. Уільямсон [21], Ф. Хайєк [23], Б. Хонінг [38] та інших.

Невирішені частини проблеми. Зважаючи на вже освоєний пласт теоретичних аспектів довіри до грошово-кредитної системи держави, доречно відзначити, що пізнання досліджуваних завдань перебуває лише на самому початку руху наукової думки. Наукова розробленість цієї проблеми, розташованої на стику низки галузей знань – економіки, соціології, психології, – істотно відстає від рівня досліджень у межах власне кожної наукової дисципліни, від вимог, які висувають сучасні процеси соціально-економічного розвитку, до функціонування фінансово-кредитних установ. Тому наразі надзвичайно важливим є вивчення джерел довіри, методів її організації і розвитку, оцінки і прогнозування.

Мета дослідження. Дослідження в інституційному контексті за допомогою правових моделей і протестантської етики М. Вебера [3] питань, пов'язаних із забезпеченням і підтримкою довіри до банківської системи та національної грошової одиниці завдяки використанню постулатів теорії інституційного ізоморфізму, дозволить установити рівноправність коерцитивних і нормативних повноважень у суспільстві й економічній системі в цілому та визначити початкові умови, необхідні для формування гомогенізованого середовища у фінансово-кредитному секторі країни.

Основні результати дослідження. Не викликає сумніву той факт, що відповідно до банкорієнтованої європейської моделі, за типом якої розвивається Україна, для відновлення довіри до гривні необхідна довіра до банківської системи – довіра до її верхнього (Національного банку України) і нижнього (комерційних банків) рівнів. Однак на тлі нещодавніх подій автор повністю поділяє точку зору Б. Якобсона, який стверджує, що «не можна управління грошима віддавати на відкуп лише банкірам, які сьогодні перевищили навіть лихварів за своїм прагненням до вилучення грошової ренти» [39]. Гроші не тому гроші, що є такими за своєю природою, і не банки «роблять гроші», а тому, що все інституційне середовище надає їм таких властивостей, ознак і функцій. Одночасно, стосовно України, нераціональним є висловлювання П. Дімаджіо і У. Пауелла про те, що образ «веберівської залізної клітки як втілення обмежувальних дій не є сучасним, не є актуальним і вимагає перегляду, що вимагає радикальної зміни традиційного аналізу організацій» [34]. У цьому контексті слід зазначити, що саме в «залізній клітці» М. Вебера, яка передбачає універсалістські межі технічного раціонального контролю, знеособлені інструментальні відносини між людьми і панування спеціалізованого експертного знання [3], банківська система України здатна подолати кризу довіри і вийти на якісно новий рівень взаємовідносин з клієнтами та сус-

пільством, що характеризується інституційною комплементарністю. Інституційна комплементарність є складовою частиною інституційного ізоморфізму, яка здатна забезпечити узгоджене функціонування домогосподарств, банків і держави на основі поєднання ринкових і редистрибутивних принципів соціальної інтеграції.

Як відомо, основним чинником зміцнення довіри до банківської системи є інформаційна відвертість, прозорість і публічність, яка може існувати тільки в межах функціонування єдиного організаційного поля (organizational field) та правових моделей, що забезпечує дію принципів інституційної подібності та ізоморфізму, коли характер інституцій та інституційних форм задається домінуючими соціальними орієнтаціями. Під організаційним полем в інституційному ізоморфізмі слід розуміти тих суб'єктів, які в сукупності складають ідентифіковану сферу інституційного життя, – це ключові постачальники, споживачі ресурсів і продуктів, регулятори та інші організації, що виробляють схожі продукти або послуги [33]. У нашому випадку – це комерційні банки, їхні клієнти, наглядові органи, НБУ, небанківські організації та інші фінансові структури – учасники ринку банківських продуктів і послуг. Перебуваючи в одному організаційному полі та зважаючи на тиск правових зобов'язань, усі елементи банківської системи відчують на собі могутню дію суб'єктів економічних стосунків – держави, конкурентів, клієнтів, експертів, які підштовхують їх до того, щоб стати більш схожими один на одного у сфері довіри, відвертості і прозорості функціонування. Існування загальних правових моделей впливає на значну кількість аспектів поведінки і структури організацій. Дж. Бекерт відзначив глибинну дію, що здійснює складна раціоналізована система договірної права, яка, у свою чергу, вимагає від органів управління банківськими установами дотримання правових зобов'язань [29]. У цьому випадку під правовими моделями автор розуміє юридичні і технічні вимоги держави – чергування стадій бюджетного циклу, прив'язка до фінансового року, річні звіти, а також вимоги фінансової звітності.

Таким чином, фінансові інститути, набуваючи рис схожості, стають при цьому ефективнішими, і цей процес виникнення подібності розглядається як ізоморфізм.

А. Хоулі описує ізоморфізм як обмежувальний процес, який змушує одиницю популяції бути схожою на інші одиниці, що існують в умовах того самого середовища [37]. На рівні популяції такий підхід передбачає, що організаційні характеристики змінюються у напрямі підвищення сумісності з характеристиками зовнішнього середовища; кількість організацій у популяції є функцією від максимально допустимого навантаження для цього середовища; а різноманітність організаційних форм є ізоморфною різноманітністю зовнішнього середовища. М. Ханнан і Дж. Фрімен [36] значно розширили ідеї А. Хоулі [37]. Вони стверджують, що ізоморфізм може бути наслідком того, що неоптимальні форми вибираються з популяції організацій, або результатом того, що особи, які ухвалюють рішення в організаціях, засвоюють адекватні реакції і відповідним чином пристосовують свою поведінку [36]. Українські вчені, такі як Н.В. Семенишина [20], В.А. Верба [4] відзначають, що специфіка ізоморфізму полягає в постійному співвіднесенні фактів і цілих комплексів фактів у

площині як однієї системи, так і декількох. П.В. Кривуля зауважує, що ізоморфізм полягає у схожості організаційних форм різних суб'єктів господарювання та установ [10].

Грунтуючись на наведених визначеннях, слід зазначити, що ізоморфізм у банківській сфері являє собою сукупність процесів, що поширюються всюди, діють поза банківськими установами й усередині них, внаслідок чого створюються механізми, які обмежують неефективні закриті типи поведінки і надають учасникам організаційного поля нових можливостей.

Отже, організації схильні ізоморфно змінюватися за образом і подобою інших організацій, які сприймаються ними як легітимні й успішні в межах функціонування єдиного правового поля [34]. Причина цього – бажання зміцнитися завдяки процедурам, які вже стали легітимними, а також потреба звести до мінімуму всі можливі зовнішні перевірки й оцінки [45]. Як заявив Х. Олдрич, «головні чинники, які мають враховуватися організаціями, – це інші організації» [28]. Легітимними та успішними складовими елементами банківської системи, як свідчить світовий досвід, вважаються фінансові інститути, які керуються у своїй діяльності принципами прозорості, рівності, безсторонності, відповідальності перед клієнтами, суспільством і державою, що дозволяє зміцнити довіру до банківської системи, підвищити її авторитет і надійність. Отже, вітчизняний банківський сектор ще чекає жорстка селекція за критерієм інформаційної відкритості, яка обумовлює прагнення українських банків до визнання своєї легітимності з боку держави, професійних асоціацій, домогосподарств та інших структур, від яких вони залежать. Легітимність визнається тільки за тими установами, які відповідають критерійним вимогам. Коли первинний відбір буде завершений, як стверджує Дж. Фрімен, організації, що вистояли, можуть уже не пристосовуватися до середовища, а швидше панувати над ним [35].

Таким чином, наведені вище твердження є свідченням обґрунтованості й актуальності висунутої авторами гіпотези про необхідність використання постулатів теорії інституційного ізоморфізму в процесі «виробництва» довіри до грошей у межах сучасної кредитно-фінансової системи України.

Розглянемо детальніше, яким же може бути вплив на банківську систему учасників організаційного поля. Засновники інституційного ізоморфізму виділяють три механізми запозичення інституційних правил:

- коерцитивний (примусовий) ізоморфізм (coercive isomorphism);
- наслідувальний ізоморфізм (mimetic isomorphism);
- нормативний ізоморфізм (normative isomorphism).

Подана тут типологія є аналітичною, ці види не завжди можуть бути емпірично помітними. Проте, незважаючи на те, що всі три типи на практиці перемішуються, вони зазвичай виникають за різних умов і можуть призводити до різних результатів.

Проаналізуємо, наскільки ця типологія може застосовуватися у вітчизняній банківській практиці. Коерцитивний (примусовий) ізоморфізм є результатом як формального, так і неформального тиску, що чиниться одними організаціями на інші, від яких вони залежать, а також культурними очікуваннями в суспільстві, де ці організації функціонують. Іншими словами, для банківської

сфери примусовий ізоморфізм може виявлятися, наприклад, у вимогах НБУ щодо публікації звітності в ЗМІ; у правилах роботи з рейтинговими агентствами (як українськими, так і міжнародними), які значною мірою стосуються розкриття певних інформаційних даних для можливості складання рейтингу або включення банку в той або інший ренкінг; у разі встановлення ділових відносин з великими компаніями (особливо міжнародними) однією з умов співпраці може бути прозора і відкрита діяльність фінансової установи. Неформальний тиск може чинитися з боку клієнтів, що вважають за краще обслуговуватися в банку, який розкриває в достатніх обсягах інформацію про свою діяльність; значущі для банку контрагенти (фінансові і нефінансові організації) можуть використовувати впливові і більш уточнені стимули для підвищення рівня відкритості банківської установи.

У результаті дії примусового механізму фінансово-кредитні установи стають дедалі більш однорідними в межах певних сфер і більшою мірою організуються навколо ритуалів підпорядкування більш загальним інститутам.

Головною рушійною силою наслідувального ізоморфізму є невизначеність, що виникає з дуже різних джерел. Якщо немає чіткого розуміння організаційних технологій, цілі неоднозначні або середовище породжує символічну невизначеність, організації можуть моделювати себе за образом і подобою інших установ [43]. Копіювання підвищує легітимність, тому існує досить обмежене коло варіантів вибору. Навіть міжнародні банки набувають нових шаблонів у невеликої кількості консультативних фірм. Історія реформування менеджменту сповнена прикладами ізоморфного моделювання. Вітчизняні банки можуть запропонувати широкий спектр різних позитивних рішень у сфері підвищення своєї інформативності, прозорості й відкритості. Безумовно, необхідно орієнтуватися на вдалий досвід зарубіжних колег, але серед українських фінансових інститутів є красномовні приклади. Успішне функціонування конкурентів, яким більшою мірою довіряють клієнти, є найкращим стимулом для наслідувальної діяльності і гомогенізації у сфері встановлення довірчих стосунків з організаційним полем. Перевагою цього типу ізоморфізму є значна економія людських дій. Якщо організація стикається з проб-лемою, що виникла з неоднозначних причин або не має чітких рішень, проб-лемно орієнтований пошук може дати життєздатне рішення без великих витрат [32].

Нормативні процеси ізоморфізму багато в чому виникають із колективної боротьби професіоналів за визначення умов і методів їх роботи, за контроль над «виробництвом виробників» [41], а також за затвердження когнітивних підстав і легітимацію їхньої професійної автономії. Як відзначає М. Ларсон, професійним проектам рідко вдається досягти повного успіху. Професіонали змушені шукати компроміс із непрофесійними клієнтами, начальниками і регулятивними органами [41]. Очевидним є те, що професіонали відчувають дію різних коерцитивних і наслідувальних стимулів, проте власне зростання їхніх мереж забезпечує наявність каналів, за допомогою яких можуть поширюватися тенденції гомогенізації [14]. Професіонали фільтрують персонал підприємств, готують його до діяльності в суспільстві і таким чином створюють умови для нормативного ізоморфізму. Попри бажання і прагнення стати

відкритішою банківська установа може і не досягти поставленої мети, зважаючи на відсутність у кадровому складі професіоналів, здатних забезпечити досягнення цієї мети. Тому, окрім механічних, процедурних і атрибутивних дій, виникає потреба в залученні працівників, які володіють «наслідувальними» якостями, здатними привести банк до заданих характеристик. Способів у цьому випадку може бути декілька — або шляхом проб і помилок виховати власних фахівців, або переманити їх від конкурентів, або за пристойну винагороду залучити зарубіжних консультантів. В організаційних полях, що включають великий обсяг професійно підготовленої робочої сили, вирішальну роль відіграватиме статусна конкуренція. Організаційний престиж і ресурси — ключові чинники залучення професіоналів. Цей процес сприяє гомогенізації, оскільки організації хочуть бути впевненими в тому, що вони забезпечують той самий набір переваг і послуг, що й їхні конкуренти [31].

Також нормативний ізоморфізм у банківському секторі можна спостерігати в роботі рейтингових агентств, різноманітних професійних і ділових асоціацій, які здійснюють оцінку банківських установ і розробляють методики їх аналізу. Б. Хоніг, Дж. Ляо, В. Гартнер вважають, що чим активніше менеджери організації беруть участь у різноманітних асоціаціях, тим імовірніше, що організація схожа або стане схожою на інші організації в її полі [38]. На завершення слід зазначити, що професії відчувають такий самий тиск примусових і наслідувальних процесів, як і самі організації.

Було б несправедливим обійти увагою критиків інституційного ізоморфізму, які стверджують, що організації, які копіюють інших, зазвичай не мають конкурентних переваг. У більшості випадків опора на затверджені правові моделі і процедури посилює організаційну легітимність й атрибути, необхідні для виживання.

Висновки. Інституційний ізоморфізм є дієвим інструментом підвищення рівня довіри до банківської системи в цілому. Зважаючи на тотальну залежність банків від залучених джерел, з одного боку, і від напрямів їх розміщення — з іншого, для задоволення тріумвірату потреб, повноцінна реалізація яких може відбутися тільки за умови довіри з усіх боків, фінансові інститути ізоморфно змінюватимуться, щоб відповідати запитам усіх зацікавлених суб'єктів. Банки, перебуваючи в організаційному полі, можуть змінюватися, стаючи більш схожими на конкурентів, різною мірою і з різними темпами. Деякі установи реагують на зовнішній тиск швидко, інші змінюються тільки після періоду тривалого опору. Кожен з інституційних ізоморфних процесів, імовірно, триватиме навіть за відсутності підтверджень будь-яких свідчень зростання внутрішньої організаційної ефективності. Якщо ж ефективність збільшується, причина часто полягає в тому, що банківська установа винагороджується за схожість з іншими. Така схожість здатна допомогти спростити взаємодію з контрагентами і залучити кар'єрно орієнтованих працівників отримати визнання як легітимних і авторитетних, а також домогтися відповідності адміністративним, нормативним і пруденційним категоріям.

Проте, незважаючи на всі безперечні переваги, теорія інституційного ізоморфізму не отримала широкого поширення в Україні. Значною мірою це обумовлено наявністю певної заплутаності та складності, що пов'язано з мето-

дологією її впровадження. На початковому етапі головну роль повинна відігравати держава, яка сприятиме виникненню легітимних моделей, а також обмеженню і розвитку організаційних полів у фінансовому секторі. Ключові керуючі сили в умовах первинного гальмування й опору виникненню гомогенізованого середовища у банківській сфері повинні направляти і контролювати фінансову систему, розпоряджаючись найважливішими позиціями великих гравців фінансового ринку. Надалі, коли учасники єдиного організаційного поля безперешкодно долатимуть стандартні операційні процеси, втручання держави буде можливим і потрібним тільки в поворотні моменти, коли необхідно буде знову визначати характер розвитку фінансового вектору.

Теорія інституційного ізоморфізму для вітчизняної кредитно-фінансової системи має також значні аналітичні можливості. Виникнення правових моделей і структуризація сфери діяльності банківських установ забезпечують рівноправність коерцитивних і нормативних повноважень під час встановлення правил поведінки. Проте не варто сприймати інституційний ізоморфізм як панацею, оскільки немає ніяких гарантій, що конформні фінансові інститути діятимуть ефективніше, ніж їхні більш схильні до девіації конкуренти.

1. *Аглетта М., Орлеан А.* Деньги между насилием и доверием. — М.: ГУ ВШЭ, 2006. — 365 с.
2. *Васюренко О., Федосік І.* Ресурсний потенціал комерційного банку // Банківська справа.— 2002.— №1. — С. 58–64.
3. *Вебер М.* Избранное: протестантская этика и дух капитализма / Пер. с нем. М.И. Левина, П.П. Гайдено, А.Ф. Филиппова. — 2-е изд., доп. и испр. — М.: РОССПЭН, 2006. — 648 с.
4. *Верба В.А.* Інституційні засади розвитку управлінського консультування // Управління розвитком: Збірник наук. робіт ХНЕУ.— 2010.— №17. — С. 81–84.
5. *Вуд Д.Дж.* Корпоративная социальная деятельность: пересмотр концепции // Вестник Санкт-Петербургского университета.— Серия 8: Менеджмент.— 2009.— №3. — С. 38–74.
6. *Дзюбик С.Д., Ривак О.С.* Основи економічної теорії. — К.: Знання, 2008. — 491 с.
7. *Єгоричева С.Б.* Концепція відкритої інновації та її застосування у банківському бізнесі // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наук. праць. — Вип. 255: В 9 т. — Т. 1. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. — С. 234–241.
8. *Заславська О.О.* Особливості інституційної теорії у вивченні політичної комунікації // intkonf.org.
9. *Ільїн В.* Фінансова цивілізація. — К.: Книга, 2007. — 528 с.
10. *Кривуля П.В.* Концепция дивергентного управления как противовес усиливающим кризис факторам институционального изоморфизма // Научные труды ДонНТУ.— 2009.— Вып. 36–2. — С. 21–27.
11. *Кругман П.* Великая ложь. — М.: АСТ, 2004. — 480 с.
12. *Лагутін В.Д.* Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник. — К.: Наука, 2000. — 413 с.
13. *Лиетар Б.А.* Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Пер. с англ. О.А. Горяйнова, Е.Э. Ермиловой; Под ред. Д.В. Калюжного. — М.: АСТ, 2007. — 496 с.
14. *Липов В.В.* Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем мира // Terra Economicus.— 2009.— Т. 7.— №4. — С. 51–67.
15. *Липов В.В.* Методологические основы исследования комплементарного взаимодействия рынка и государства // Теоретическая экономика.— 2011.— №4. — С. 13–17.
16. *Мазараки А.А., Ильин В.В.* Философия денег. — К.: Киевский национальный торгово-экономический университет, 2004. — 718 с.
17. *Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф.* Банківські операції: Підручник / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.
18. *Романчукевич В.* Проблеми та перспективи висвітлення грошово-кредитної політики НБУ (комунікаційний аспект) // Вісник Національного банку України.— 2008.— №4. — С. 52–55.
19. *Рорбард М.* Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. — Челябинск, 2003. — 166 с.

20. Семенишина Н.В. Теорія інституційного ізоморфізму та її прояв в реформуванні національної системи бухгалтерського обліку // Облік і фінанси.— 2011.— №2. — С. 16–19.
21. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контракция. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 216 с.
22. Федотова И. Сбережения без страховки // www.rg.ru.
23. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода. — СПб.: Пневма, 1999. — 365 с.
24. Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук / Л. Тевено, Ф. Эймар-Дюверне, А. Орлеан, Р. Салэ, О. Фавро. — М.: Инфра-М, 2006. — 112 с.
25. Шукін Л. Інформаційні загрози для банківської системи: уроки українського антикризового PR // Вісник Національного банку України.— 2009.— №1. — С. 24–27.
26. Яковлев М.В. Факторний аналіз чинників суспільно-політичних перетворень за трансформційним індексом Бертельсманна // www.nbuv.gov.ua.
27. Abrams, R., Taylor, M. (2000). Issues in the Unification of Financial Sector Supervision. IMF Working Paper.
28. Aldrich, H. (1979). Organizations and Environments. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Althusser L. For Marx. London: Allan Lane.
29. Beckert, J. (2010). Institutional Isomorphism Revisited: Convergence and Divergence in Institutional Change. Sociological Theory, 28(2): 150–166.
30. Boyer, R., Charron, E., Jurgens, U., Tolliday, S. (1998). Between Imitation and Innovation. The Transfer and Hybridization of Productive Models in the International Automobile Industry, Oxford, Oxford University Press.
31. Brewster, C., Wood, G., Brookes, M. (2008). Similarity, Isomorphism or Duality? Recent Survey Evidence on the Human Resource Management Policies of Multinational Corporations. British Journal of Management, 19(4): 320–342.
32. Cyert, R.M., March, J.G. (1963). A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
33. DiMaggio, P. (1982). The Structure of Organizational Fields: an Analytical Approach and Policy Implications. In: Paper prepared for SUNY-Albany Conference on Organizational Theory and Public Policy, April 1 and 2.
34. DiMaggio, P.J., Powell, W.W., Baum, J.A.C., Dobbin, F. (2000). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields (American Sociological Review, 1983). Advances in Strategic Fields, 17(2): 143–166.
35. Freeman, J.H. (1982). Organizational Life Cycles and Natural Selection Processes. In: Staw, B., Cummings, L. (eds.). Research in Organizational Behavior, Vol. 4. Greenwich, CT: JAI Press. P. 1–32.
36. Hannan, M.T., Freeman, J.H. (1977). The Population Ecology of Organizations. American Journal of Sociology, 82: 929–964.
37. Hawley, A. (1968). Human Ecology. In: Sills, D.L. (ed.). International Encyclopedia of the Social Sciences. New York: Macmillan. P. 328–337.
38. Honig, B., Liao, J., Gartner, W.B. (2009). Institutional Isomorphism, Business Planning, and Business Plan Revision: The Differential Impact on Teams Versus Solo Entrepreneurs. International Studies in Entrepreneurship, 23: 137–156.
39. Jacobsen, B. (2010). Currency, credit, confidence and bubbles. Applied Economics Letters, 17: 1653–1655.
40. Jevons, W.S. (1878). Commercial crises and sun-spots. Nature, 14 November: 33–37.
41. Larson, M.S. (1977). The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis. Berkeley: University of California Press.
42. Lyall, J. Socio-Economic Study // www.richmondhill.ca.
43. March, J.G., Olsen, J.P. (1976). Ambiguity and Choice in Organizations. Bergen, Norway: Universitetsforlaget.
44. Mauss, M. Fait social et formation du caractere // classiques.uqac.ca.
45. Meyer, J.W., Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. American Journal of Sociology, 83(2): 340–363.
46. Raub, W. (1994). Buergermeier, Beat: Socio-Economics: An Interdisciplinary Approach. Journal of institutional and theoretical economics = Zeitschrift for die gesamte Staatswissenschaft, 150(2).
47. Zelizer, V. (1994). The Social Meaning of Money. New York: Basic Books.

Стаття надійшла до редакції 18.06.2012.