

**ЕКОНОМІКА КУЛЬТУРИ ТА СТРАТЕГІЯ
ЇЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ****ECONOMY OF CULTURE AND STRATEGY
OF IT INNOVATIVE DEVELOPMENT**

УДК 334.78:330.342

Євгеній КИРИЛЮК

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та економіки
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв
E-mail: en_kirilyk@ukr.net

**ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ**

Анотація. У статті визначено передумови і чинники виникнення й існування інститутів та інституцій. Вказано на джерела походження термінів «інститут» та «інституція» та відзначено їхнє чітке розмежування у працях науковців із далекого зарубіжжя. З'ясовано необґрунтованість ототожнення понять «інститут» та «інституція» у соціологічній та економічній традиціях України та інших пострадянських країн. Відзначено, що у працях вітчизняних та інших авторів відбулася фактична втрата такого специфічного поняття як «інституція». Доведено, що причиною редукції понятійного апарату інституціоналізму в російській мові є закріплення терміна «інститут» (замість «інституція») у процесі помилкового перекладу основоположної праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу»: в її підзаголовку йшлося саме про інституції («An Economic Study of Institution»), а не про інститути, як було перекладено.

Підкреслено, що, не ознайомившись із працею засновника неоінституціоналізму Д. Норта (яка надрукована в українському перекладі) «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки», більшість вітчизняних авторів копіюють посилання на російське видання цієї книги під назвою «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». Показано, що викривлення методологічного апарату досліджень значно спрощує процес викладення їхніх результатів, бо всі явища просто об'єднуються в рамках єдиного поняття «інститут» без глибокого теоретичного аналізу їхньої сутності. Відзначено, що поняття інституту нині надмірно абсолютизується і вживається безпідставно.

Виявлено складники інституційного середовища розвитку суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери, його ієрархічну структуру. З'ясовано функціональну роль інституцій та інститутів у сучасній економіці. Виокремлено два базових різновиди економічних інститутів: інститут ринку та інститут редистрибуції. Відзначено, що ринок – це особливий економічний інститут, який за участі держави сприймає, акумулює та створює певний комплекс норм, інституцій, що використовуються індивідами при організації економічної взаємодії.

Використано трирівневу схему аналізу взаємодії інституцій та інститутів, що визначають розвиток суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери: інституції та інститути, які визначають інституційне середовище; інституційні угоди; організації та інші суб'єкти ринку. Визначено причини виникнення інституційних пасток.

Зроблено теоретичний аналіз ресурсної забезпеченості економічної діяльності, яка пов'язана з позиціонуванням суб'єктів соціально-культурної сфери в зовнішньому середовищі та виявляється переважно на неформальному рівні. Визначено форми та чинники сприяння реалізації інтересів суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери.

Ключові слова: інституція, інститут, інституційне середовище, інституційна структура, інституціоналізація економіки, формальні інституції, неформальні інституції, інституційні угоди, інституційний вакуум, інституційна пастка, базові інститути, інститути нижчого рівня, транзакційні інвестиції.

Yevhenij KYRYLIUK

Dr. Sc. (Economics), associate professor,
professor of sub-faculty of management and economics
National Academy of Supervisory Frame of Culture and Arts
E-mail: en_kirilyk@ukr.net

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AND ITS IMPACT ON DEVELOPMENT OF SOCIOCULTURAL SPHERES SUBJECTS

Annotation. Pre-conditions and factors of origin and existence of institutes and institutions are certain in the article. It is indicated on the sources of origin of terms «institute» and «institution» and they are marked clear differentiation in work of scientists from far abroad. It is found unjustified identification of the concepts «institution» and «institute» in the sociological and economic traditions of Ukraine and other former Soviet countries. It is noted that in the works of native and other authors there was actual loss of such specific concepts as «an institution». It is proved that the reason for the reduction conceptual apparatus in Russian institutionalism is to secure the term «institution» (instead of «institute») in the fundamental translation of Veblen seminal work «An Economic Study of Institution».

Underlined that, reading the work of the founder neoinstitutionalism D. North (which is published in Ukrainian translation) «Institutions, institutional change and the economy», most local authors replicate the reference to the Russian edition of this book. It is shown that the curvature of methodological research unit simplifies the process of presenting their results, simply because all phenomena are combined under a single concept of «institution» without a thorough theoretical analysis of the essence. It is noted that the concept of the institute is now too absolute and arbitrarily used.

The constituents of institutional environment and its outline of native sociocultural spheres subjects' development are educed. The functional role of institutes and institutions is found out in a modern economy. Thesis there is determined by two basic kinds of economic institutions: Institute of Market and redystrybution Institute. It is marked that a market is the special economic institute, which perceives at participation of the state, accumulates and creates the certain complex of norms, institutes that is used by individuals during organization of economic cooperation.

The three-level chart of analysis of institutes and institutions cooperation that determine development of subjects of home sociocultural sphere is used: institutes and institutions that determine an institutional environment; institutional agreements; organizations and other subjects of market. Reasons of origin of institutional traps are certain.

The theoretical analysis of resource material well-being of economic activity, that is related to positioning of subjects of sociocultural sphere in an environment and it appears mainly at informal level, is done. Forms and factors of assistance to realization of native sociocultural sphere subjects' interests are certain.

Keywords: institution, institute, institutional environment, institutional structure, institutionalization of economy, formal institutes, informal institutes, institutional agreements, institutional vacuum, institutional trap, base institutes, lower-level institutions, transaction investments.

Постановка проблеми. Інститути та інституції – це феномени, що незмінно супроводжують розвиток економічних систем. Їхнє існування є наслідком обмеженої раціональності людини, яка априорі не має можливостей і часу для повного й усебічного аналізу та обґрунтування можливих стратегій поведінки. Виникнення інститутів (інституцій) зумовлене намаганням зекономити зусилля на придбанні й опрацюванні інформації.

Реальна економіка розвивається не просто під впливом певного набору інституцій або за рахунок функціонування окремих інститутів, а в рамках конкретної їхньої структурованої сукупності, яка визначається специфікою країни. Інституції та інститути формують інституційне середовище економіки, для якого характерна певна інституційна структура. Остання пов'язує різноманітні елементи й підсистеми, зумовлює характер їхньої взаємодії і тим самим закладає підґрунтя «солідарного» їхнього функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Терміни «інститут», «інституція» походять від латинських слів *institutum* (означало встановлення, запровадження) та *institutio, institutiones* (такою була назва підручника римського юриста Гая (друга половина II ст.), що складався з чотирьох книг). У латинській мові чітко простежувалися своєрідні смислові межі між цими однокореневими поняттями.

У подальшому терміни «*institutum*» та «*institutio*» були сприйняті багатьма мовами світу, проте особливу увагу цим поняттям дослідники почали приділяти лише на початку XIX ст. Обґрунтовуючи сутність інститутів, науковці визначали сферу їхньої компетенції загалом і політичних інститутів зокрема. Вони акцентували на тому, що політичні інститути слугують задоволенню такої фундаментальної життєвої потреби суспільства як гарантування безпеки й соціального порядку. Саме завдання виживання суспільства в умовах його еволюції породжувало, на думку Г. Спенсера [1], необхідність формування погоджувальної та координаційної суспільної підсистеми – особливого виду регулятивного інституту, в якості якого й поставав політичний інститут.

У сучасних працях західних авторів чітко розмежовується «*institution*» та «*institutes*», хоча повної згоди щодо визначення сутності «інституту» й «інституції» серед них не існує. Інституціям відводиться значення символічних, звичаєвих, семіотичних значень та практики, закріплення і відтворення яких здійснюється за допомогою таких соціальних організацій, як інститути (зокрема політичні). Д. Норт також чітко розмежовував поняття інституцій та організацій (інститутів): «У цьому дослідженні вводиться суттєва відмінність між інституціями та організаціями... Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців» [2, с. 13].

Інша ситуація спостерігається в пострадянських країнах. Приміром, у соціологічній та економічній традиції Росії закріпилася своєрідна єдність вказаних ключових понять інституціонального аналізу – «інституту» та «інституції». У «Великому економічному словнику» можна знайти, наприклад, таке визначення інститутів: це – «явища як економічного, так і позаекономічного порядку – держава, законодавство, суспільні організації та структури, звичаї, сім'я тощо» [3, с. 216].

Як зазначають дослідники, відбулася фактична втрата такої специфічної категорії, якою є «інституція». Натомість у дослідженнях, присвячених інституційній сфері, присутня смислова двоїстість поняття – інститут як норма та інститут як організація. Причиною редукції категоріального апарату інституціоналізму в російській мові дослідники вважають закріплення терміна «інститут» (замість «інституція») у процесі помилкового перекладу основоположної праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу»: в її підзаголовку йшлося саме про інституції («*An Economic Study of Institution*»), а не про інститути, як було перекладено.

Традиція ігнорування терміна «інституція» чи його неадекватного вживання під час перекладу з англійської чи російської мов також поширена в Україні. Хоча назва книги засновника неоінституціоналізму Д. Норта, яка надрукована в українському перекладі, чітко звучить: «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» [2]. Не ознайомившись із нею, більшість вітчизняних авторів копіюють посилання на російське видання цієї книги під назвою «Інститути, інституціональные изменения и функционирование экономики». Викривлення методологічного апарату значно спрощує процес викладення результатів таких досліджень, бо всі явища просто об'єднуються в рамках єдиного поняття «інститут» без глибокого теоретичного аналізу їхньої сутності.

Крім того, поняття інституту нині надмірно абсолютизується і вживається безпідставно. Дійшло до того, що замість таких фундаментальних економічних категорій як ціна, власність,

конкуренція вживають поняття «інститут ціни», «інститут власності», «інститут конкуренції» тощо [4]; вказують на існування таких інституційних обмежень, як природні, кліматичні умови [5, с. 4].

Також необґрунтованим, з нашої точки зору, є виділення таких «правових інститутів», як нормативно-правові акти, а також таких «соціальних інститутів», як культура, довіра тощо (як це зроблено О. Шпикуляком [4]). Вони є нічим іншим як формальними (у першому випадку) та неформальними (у другому) інституціями.

Чітко розмежовуючи поняття інституцій (правил гри в суспільстві) та інститутів, сучасні дослідники в рамках останніх виокремлюють політичні органи (органи державної влади та місцевого самоврядування, політичні партії тощо), економічні органи (фірми, домогосподарства, профспілки тощо), громадські, освітні, релігійні організації тощо. Відомий економіст Р. Коуз [6] інститутами називає фірму та ринок.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, виходячи із значного дисонансу публікацій вітчизняних науковців із результатами зарубіжних досліджень, існує об'єктивна необхідність обґрунтування термінологічного апарату сучасного інституціоналізму, а також (на цій основі) виявлення впливу інституційного середовища на розвиток суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери.

Мета і завдання статті. Метою статті є виявлення та обґрунтування впливу інституційного середовища на розвиток суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких завдань:

- обґрунтувати термінологічний апарат сучасного інституціоналізму;
- виявити складники інституційного середовища розвитку суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери;
- показати специфіку впливу інституційного середовища на розвиток суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні інститути, поряд з інституціями, відіграють значну роль у сучасній економічній системі та її підсистемах. Ми підтримуємо точку зору науковців, які трактують економічні інститути як функціонально-організаційні форми колективної економічної діяльності [7, с. 8]. Згідно з цим підходом, ринок є базовим економічним інститутом, що координує економічну діяльність і визначає форми людської взаємодії протягом багатьох століть.

Інститути економіки і, зокрема, ринку виконують специфічну регуляторну функцію задоволення інтересів учасників ринкового механізму, створюють інституційні норми, окреслюють політику держави, структурують взаємодію учасників товарообміну, що можна назвати інституціоналізацією ринкових процесів.

Загалом упродовж історичного розвитку суспільства відомі два базових різновиди економічних інститутів: інститут ринку та інститут редистрибуції. Термін «редистрибуція» в економічну науку був уведений К. Полані [8] для позначення такого типу економічних відносин, за яких рух цінностей і прав на їхнє використання опосередковується центром. Редистрибуція, за К. Полані, відрізняється від ринку чи обміну, бо передбачає взаємодію не двох учасників, зорієнтованих суто на отримання прибутку в результаті транзакції, а трьох, включно з державою.

З нашої точки зору, ринок – це особливий економічний інститут, який за участі держави сприймає, акумулює та створює певний комплекс норм, інституцій, що використовуються індивідами при організації економічної взаємодії. До цих інституцій відносять: численні правові норми, які забезпечують чітке й гарантоване розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони); норми контрактного права, які структурують і роблять передбачуваною поведінку контрагентів.

Як складний інститут, що має системні ознаки і багаторівневу структуру, ринок об'єднує взаємопов'язані групи інститутів нижчого рівня. До першої групи ринкових інститутів відносять передусім базові інститути, які координують і мотивують діяльність економічних суб'єктів (інститути права власності, контрактації тощо), до другої – самі ринкові суб'єкти (інфраструк-

турні одиниці, підприємства, організації, їхнє об'єднання), в т. ч. ті, що сприяють упорядкуванню цін, поширенню інформації про товари, ціни, попит і пропозицію тощо. Із розвитком ринкового механізму виникла необхідність у створенні спеціалізованих інститутів – організацій, які б забезпечували його цивілізоване функціонування. Такими ринковими інститутами є біржі, банківська система, інститут посередництва тощо.

Важливою характеристикою будь-якої структури, в т. ч. й інституційної структури ринку, є характер зв'язків і взаємодії між її елементами. Взаємозв'язки між елементами інституційної структури ринку можуть бути різними: від простої координації до субординації. Зв'язки субординації характеризують головні лінії взаємодії, оскільки визначають вплив одних елементів на інші. Саме ці зв'язки забезпечують цілісність системи. Важливо дослідити механізми взаємодії основних груп ринкових інститутів. Для цього слід використати трирівневу схему аналізу взаємодії інституцій та інститутів (рис. 1), запропоновану О. Вільямсоном.

Він виокремлює три групи інституцій та інститутів (у нинішньому розумінні), що представляють різні інституційні рівні: інституції та інститути, які визначають інституційне середовище; інституційні угоди; організації та інші суб'єкти ринку [9]. В основі схеми – принцип їхньої взаємодоповнюваності. Між різними їхніми групами, представленими окремими блоками, існують певні взаємозв'язки та взаємозалежності.

Необхідно наголосити існування трьох основних залежностей. Перша спостерігається між суб'єктами ринку та інституційними угодами. Оскільки суб'єкт господарювання поводить неоднаково щодо встановлених угод, його поведінка може відповідати чи не відповідати устанавленим «правилам гри». У випадку невідповідності спостерігається опортуністична поведінка однієї зі сторін угоди.

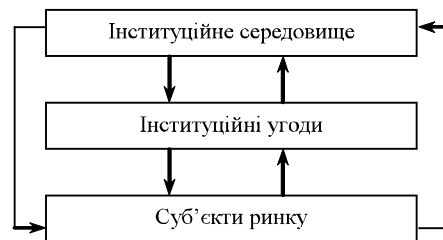


Рис. 1. Взаємодія інституцій та ринкових інститутів

Джерело: [9]

Друга залежність – кругова – означає вплив інституційного середовища ринку на його суб'єктів та суб'єктів ринку один на одного. Залежно від конкретних ринкових характеристик інституційного середовища, суб'єкти ринку можуть поводитися по-різному, водночас унаслідок їхніх дій може змінюватися характер відносин на ринку.

Третя залежність виникає між інституційним середовищем та інституційними угодами. Вплив інституційного середовища на інституційні угоди називають параметричним зрушенням, бо інституційне середовище сприяє перебудові правил. У результаті змін правових норм і правил, систем ціноутворення, оподаткування, різних видів регулювання (антимонопольного, митного тощо) змінюється структура транзакцій, що, своєю чергою, призводить до змін структури та величини транзакційних витрат.

У деяких випадках транзакційні витрати на створення й адаптацію нових інституцій перевищують транзакційні витрати функціонування попередніх інституцій, і тоді в економіці виникають так звані інституційні пастки. В. Полтерович визначає інституційні пастки як неефективні, але стабільні норми. Поширення неплатежів, корупції, тіньової економіки, бартерних угод є прикладом формування відповідних інституційних пасток [10, с. 5-16].

Базову структуру стимулів економічної системи визначають права власності, а окремі ринки зазвичай визначають як механізм передання прав власності. Для ефективного

функціонування їх необхідно чітко визначити права власності, інакше транзакційні витрати будуть значними, а використання ринкового механізму для економічної координації виявиться занадто витратним. Тому інститут специфікації та захисту прав власності є основою здійснення транзакцій у соціально-культурній сфері.

Володіння певною правочинністю знижує рівень невизначеності у взаємовідносинах суб'єктів ринку. Чим чіткіше визначені та надійніше захищені права власності, тим тіснішим є зв'язок між раціональними діями економічних агентів на ринку та їхнім добробутом. Таким чином, специфікація та захист прав власності зумовлюють прийняття найбільш ефективних з економічної точки зору рішень, створюють передумови для оптимального використання ресурсів.

Одним із основних (базових) елементів інституційної структури ринку є інститут контрактації. Сучасну економіку науковці визначають як контрактну економіку, тобто економіку, що функціонує на договірній основі. За термінологією інституційного підходу, контракт (угода) – це набір правил, що визначають взаємні очікування контрагентів на основі зобов'язань, виконання яких забезпечується відповідним механізмом примусу. Угоди задають конкретні інституційні рамки, які визначають умови господарської діяльності.

Необхідно зазначити, що відносини між економічними суб'єктами формуються та підтримуються під впливом як об'єктивних (чинне законодавство, конкурентна ситуація на ринку та інші інституційні обмеження), так і суб'єктивних чинників, зумовлених певними соціальними відносинами.

Специфічною особливістю ринку в пострадянських країнах є значна персоніфікація економічних відносин – слабка захищеність прав власності дозволяє зменшити ризики шляхом встановлення з контрагентом довірчих відносин [11]. На думку науковців, у цих країнах має місце заміщення формальних умов ведення бізнесу неформальними відносинами.

М. Грановеттер, критикуючи уявлення О. Вільямсона про ринок як сукупність атомізованих суб'єктів, де ігноруються соціальні відносини між представниками різних фірм, стверджує: «...анонімного ринку... насправді не існує в господарському житті, а транзакції насичені соціальними зв'язками», «ділові відносини переплетені з соціальними» [12, с. 145]. В економічній соціології це явище називають убудованістю бізнесу в соціальні відносини.

На основі критики атомістичного підходу до аналізу взаємовідносин на ринку, а також під впливом домінантного інституційного підходу, сучасні представники як зарубіжної, так і вітчизняної економічної думки у своїх дослідженнях переважно описують людину настільки чутливою до думки інших, що вона автоматично підпорядковується загальноприйнятими нормам поведінки. Поширення цих «надсоціалізованих» (за Д. Ронгом) поглядів зумовлене намаганням компенсувати недооцінку соціального впливу в утилітаристській традиції, яку можна назвати «недосоціалізованою» (за М. Грановеттером).

Згідно з класичною та неокласичною традиціями, суб'єкти на конкурентних ринках керуються у своїх діях ринковою ціною і, таким чином, є взаємозамінними. Деталі їхніх соціальних відносин залишаються іррелевантними. Представники класичної школи тому й трактували ці відносини суто як перешкоду на шляху до досконалої конкуренції. Наприклад, Адам Сміт засуджував використання торговцями соціальних чинників для фіксації ціни.

Проте останнім часом спостерігається інша тенденція в трактуванні економістами соціальних впливів: їх стали враховувати, але в термінах, близьких до «надсоціалізованої» концепції. Сучасні підходи надсоціалізовані, бо вони допускають, що люди наслідують звичаї, звички, традиції, офіційні чи неофіційні норми автоматично та безумовно. Це дає змогу виявити важливий парадокс: надсоціалізований підхід має схожість із недосоціалізованим щодо формулювання концептуальних положень діяльності, яка не піддана впливу існуючих між людьми соціальних відносин. У недосоціалізованому підході ця атомізація слідує з вузького наслідування своїх інтересів; у надсоціалізованому підході атомізація з'являється внаслідок того, що зразки поведінки трактуються як уже інтерналізовані, а отже, вони не залежать від розвитку соціальних відносин [13, с. 81].

Сучасна практика свідчить: навіть якщо сторонами укладено деталізовану, добре продуману угоду відносно певних обставин, до тексту угоди найчастіше не звертаються. Поширена думка з цієї проблеми в діловому світі така: «Якщо щось стається, ти береш слухавку, телефонуєш партнеру, і ви про все домовляєтеся. Ніхто не зачитує пункти угоди, якщо має намір вести справу один з одним і надалі. Ніхто не біжить до адвокатів, якщо хоче залишитися в бізнесі...» [12, с. 146]. Нині фундаментальна проблема полягає не в тому, щоб отримати правильну модель індивідуальної поведінки, а радше в тому, щоб зрозуміти, як варіації в соціальній структурі суспільства, в інституційному середовищі ринку породжують саму поведінку.

Важливо відзначити динамічність інституційної структури соціально-культурної сфери: в результаті поглиблення суспільного поділу праці, з одного боку, й трансформації системи управління економікою – з іншого, її поелементний склад постійно змінюється за рахунок появи нових галузей і видів діяльності. Крім того, базові елементи її інституційної структури та динаміка їхнього розвитку видозмінюються залежно від конкретних умов, що формуються в результаті взаємодії комплексу природно-кліматичних, історичних, політичних, економічних, демографічних та інших чинників.

Загалом, з нашої точки зору, відносини між суб'єктами вітчизняної соціально-культурної сфери, залежно від різних класифікаційних ознак, можна визначити таким чином:

- 1) за рівнем формалізації: формальні та неформальні;
- 2) за траєкторією: безпосередні та опосередковані (через різного роду посередників);
- 3) за тривалістю існування: короткотермінові (наприклад, у процесі виконання разової угоди) та довготермінові;
- 4) за характером: партнерські (відносини співпраці) та конкурентні (відносини суперництва);
- 5) за предметом: відносини щодо постачання товарів, ресурсів, надання інформації, послуг тощо;
- 6) за формою: традиційні (оффлайн) та інтернет-відносини (онлайн);
- 7) за стадіями взаємодії: відносини на етапі, що передує укладанню угоди, відносини на етапі укладання та після укладання угоди;
- 8) за суб'єктами: відносини між фірмами, між співробітниками однієї фірми, співробітниками різних фірм тощо;
- 9) за мірою залежності суб'єктів один від одного: стійкі (суб'єкти суттєво залежать один від одного й зацікавлені в розвитку відносин) та нестійкі (суб'єкти несуттєво залежать один від одного, тому потенційно готові до розриву відносин).

Коли підкреслюється взаємний, обопільний характер відносин між економічними суб'єктами, їх називають економічними взаємовідносинами. Проте слід наголосити, що, з нашої точки зору, категорії «відносини» та «взаємовідносини» є тотожними. Це зумовлене тим, що відносини передусім виражають зв'язок між певною сутністю і тим, що з нею співвіднесене. Вважається, що цю категорію ввів Аристотель, який писав: щось «є тим, чим воно є», лише «у зв'язку з іншим або перебуваючи в якомусь певному відношенні до іншого» [14, с. 66]. Для співвіднесеного існувати означає перебувати в якомусь відношенні до іншого. Отже, відносини відображають взаємний зв'язок між речами, суб'єктами тощо.

Економічні взаємовідносини суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери виникають і формуються передусім у процесі: планування діяльності; створення системи договірних відносин; здійснення маркетингової діяльності; розроблення й застосування цінового механізму; економічного стимулювання та оплати праці; фінансування; оцінювання діяльності тощо. Уся сукупність взаємовідносин характеризується тісним переплетенням їхніх елементів і перебуває в динамічному та взаємному розвитку.

Дж. Іган так запропонував класифікувати відносини між суб'єктами:

- двосторонні відносини, в рамках яких сторони однаково зацікавлені в їхньому підтриманні;
- відносини, що підтримуються продавцем – він має переважний інтерес у їхньому підтриманні;

- відносини, що підтримуються покупцем – переважний інтерес у їхньому підтриманні виявляється саме ним;
- розрізнені, базовані на разових угодах. Це діаметральна протилежність двосторонніх взаємовідносин [15, с. 50].

Існує діапазон взаємовідносин, де крайні точки визначають двосторонні та розрізнені взаємовідносини, а проміжні типи взаємовідносин – це ті, більший інтерес до підтримання яких виявляє одна зі сторін (рис. 2).

Необхідно зазначити, що вимога врахування специфіки інституційного середовища розвитку суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери стає дедалі більш очевидною та загально визнаною умовою його повноцінного аналізу. На думку Д. Старка, соціалістична економічна система залишила у спадок таке інституційне середовище, яке за нових політичних умов легко трансформується у простір для формування мережових структур. «З якими інституційними ресурсами починали постсоціалістичні суспільства? Їм бракує сильних ринків і сильної держави, проте за їхніми плечима десятиліття досвіду існування в рамках потужних мереж (зв'язків) при соціалізмі. Актуалізація цих реципрокних зв'язків виявилася незапланованим результатом намагання «наукового управління» економікою цілої держави» [16, с. 118]. Складна система взаємозалежностей, що пов'язує між собою економічних агентів, може бути перетворена на винятковий за своєю ефективністю ресурсний потенціал. «Існування паралельних структур у неформальних і міжфірмових мережах, запозичених у соціалізму, означає, що замість інституційного вакууму ми виявляємо повсякденну практику, здатну стати активами, ресурсами й базою для надійних зобов'язань і скоординованих дій» [16, с. 119].

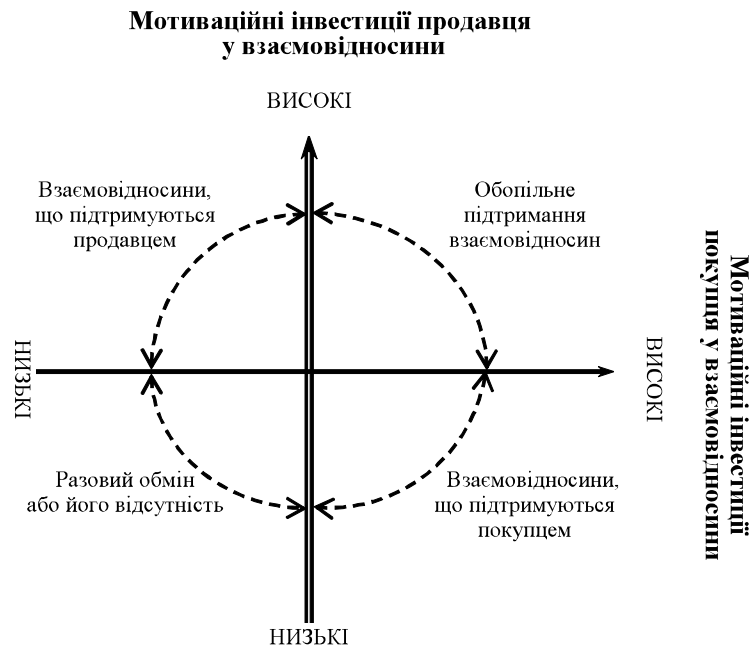


Рис. 2. Гіпотетичний діапазон взаємовідносин між суб'єктами

Джерело: сформовано автором на основі [15, с. 50]

Формування системи відносин – це процес, розгорнутий у часі, тривалий і такий, що супроводжується значними витратами. Ланцюг залежностей, що пов'язує окремих агентів один з одним, а також з інституційним оточенням, стає настільки істотним чинником економічної діяльності, що її ігнорування неможливе в рамках нормативного аналізу цієї діяльності. Та «повсякденна практика» господарювання, про яку пише Д. Старк, є стихійно сформованим способом «притирки» економічних суб'єктів, спрямованих у своїй діяльності на реалізацію й

обстоювання власних інтересів. У цьому зв'язку не зовсім правильним було би стверджувати про повне «узгодження» інтересів на ринку, виражаючи суть такого узгодження подібно до доктрини рівноваги в рамках неокласичної школи.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Поведінка суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери в інституційному середовищі має адаптаційний характер. Вони будуть спинятися на деякому прийнятному (satisfying) варіанті своєї поведінки. Формою його реалізації стає входження до системи відносин, що склалася. Тому можна говорити, що економічний суб'єкт (індивід чи організація) намагатиметься «вписатися» в це інституційне середовище й передусім у той його «зріз», що представлений різними структурами двосторонніх чи багатосторонніх відносин. Таке входження не завжди легке, потребує значних матеріальних та інтелектуальних ресурсів – ці витрати називають інвестиціями у відносини (транзакційними інвестиціями). Тому бажання суб'єкта зберегти досягнутий status quo може превалювати над намаганням забезпечити зростання прибутку.

Представники сучасних наукових шкіл правомірно порушують питання актуалізації значущості типів регуляції економічної поведінки, не виражених безпосередньо у формі писаних правил. Зважаючи на інформаційну важливість сучасних засобів комунікації, ми дійшли висновку, що вони руйнують опосередковані, дистанційні структури соціальної взаємодії, які потребують інституціоналізації та формального вираження.

У сучасних умовах формування складної системи відносин суб'єктів вітчизняної соціально-культурної сфери може поступово перетворитися з безпосередньої умови реалізації інтересів (і досягнення зумовлених ними цілей) на механізм їхньої консервації. Консервативні економічні інтереси багато в чому реалізуються не завдяки діям, підпорядкованим конкурентній логіці (підвищення продуктивності праці, розвиток креативних маркетингових підходів тощо), а завдяки використанню механізмів впливу, пов'язаних зі сформованою системою відносин.

Нині економічні умови й наявні знання і технології не забезпечують автоматично та безумовно певного фінансового результату – індивідуальні й колективні дії, спрямовані в русло наявних зв'язків, соціальних відносин, конкурентної ситуації на ринку, визначають те, яку можливість буде використано. В однакових економічних умовах за відмінності соціальних структур наслідки певних дій виявляються зовсім різними. Тому перспективи подальших наукових розвідок полягають у ґрунтовному дослідженні сформованих на ринку соціальних відносин, мережевих структур, пов'язаних із рентоорієнтованою поведінкою ринкових суб'єктів, лобіюванням їхніх інтересів у владних структурах унаслідок сформованого ресурсу впливу та капіталу впливу.

Список використаної літератури

1. Западно-европейская социология XIX века : хрестоматия: О. Конт, Д. Миль, Г. Спенсер / сост. В. П. Трошкина ; под общ. ред. В. И. Добренькова. – М. : Международ. ун-т бизнеса и упр., 1996. – 352 с.
2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; І. Дзюб (пер.). – К. : Основи, 2000. – 198 с.
3. Большой экономический словарь: 26500 терминов / А. Н. Азрилиян, О. М. Азрилиян, Е. В. Калашникова, О. В. Квардакова ; А. Н. Азрилиян (ред.). – Изд. 7-е, доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1471 с.
4. Шпикуляк О. Г. Институції аграрного ринку : монографія / О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2009. – 480 с.
5. Стукач В. Ф. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка : монографія / В. Ф. Стукач, Е. А. Гришаев. – Омск : Сфера, 2008. – 222 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
7. Зотов В. В. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России / В. В. Зотов, В. Ф. Пресняков, В.О. Розенталь // Экономическая наука современной России. – 1999. – № 1. – С. 7–21.

8. Поланьи К. Великая трансформация: полит. и экон. истоки нашего времени / К. Поланьи ; пер. с англ. А. А. Васильева [и др.] ; под общ. ред. С. Е. Федорова. – С-Пб. : Алетейя, 2002. – 311 с.
9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон ; А. Олійник (пер.з англ.). – К. : АртЕк, 2001. – 457 с.
10. Полтерович В. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16.
11. Мусин М. М. Концепция формирования услуг бизнес-консалтинга на основе матриц экономических интересов / М. М. Мусин. – М. : РФМ-Финанс, 2004. – 320 с.
12. Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В. В. Радаев ; пер. с англ. Р. А. Громовой, М. С. Добряковой, с фр. О. И. Кирчик, с нем. А. Ф. Филиппова. – М. : РОССПЭН, 2004. – 674 с.
13. Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа / М. Грановеттер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Том VII. – № 1. – С. 76–89.
14. Аристотель. Сочинения: В 4-х т. / Аристотель ; ред. З. Н. Микеладзе. – М. : Мысль, 1975. – Т. 2. – 687 с.
15. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Дж. Иган ; пер. с англ. Е.Э. Лалаян. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 363 с.
16. Старк Д. Гетерархия и особенности институционального развития в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – № 2, Т. 2. – С. 115–132.

References

1. Dobren'kov, V. I. (1996), *Zapadno-evropejskaja sociologija XIX veka: O. Kont, D. Mill', G. Spenser: Hrestomatija* [The Western European sociology of the XIX century: Conte, D. Mill, H. Spencer], *Mezhdunarodnyj universitet biznesa i upravlenija*, Moscow, Russia.
2. Nort, D. (2000), *Instytutysii, instytutysijna zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and the economy], *Osnovy*, Kyiv, Ukraine.
3. Azrilijan, A. N., Azrilijan, O. M., Kalashnikova, E. V. and Kvardakova, O. V. (2008), *Bol'shoj jekonomicheskij slovar': 26500 terminov* [Great Dictionary of Economics: 26500 terms], 7nd ed, *Institut novej ekonomiki*, Moscow, Russia.
4. Shpykuliak, O. H. (2009) *Instytutysii ahrarnoho rynku: monohrafiia* [Agricultural Market Institutions: Monograph], NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky», Kyiv, Ukraine.
5. Stukach, V. F. and Grishaev, E. A. (2008), *Institucional'naja struktura regional'nogo agroprodovol'stvennogo rynku: monografija* [The institutional structure of the regional food market: monograph], *Sfera*, Omsk, Russia.
6. Kouz, R. (2007), *Firma, rynek i pravo* [The company, market and law], *Novoe izdatel'stvo*, Moscow, Russia.
7. Zotov, V. V., Presnjakov, V. F. and Rozental', V. O. (1999), «Institutional problems of functioning and transformation of the Russian economy», *Ekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii*, vol. 1, pp. 7–21.
8. Polan'i, K. (2002), *Velikaja transformacija: Polit. i jekon. istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The political and economic origins of our time], *Aletejja*, Sankt-Peterburg, Russia.
9. Vil'iamson, O. (2001), *Ekonomichni instytutysii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, marketing, contracting], *ArtEk*, Kyiv, Ukraine.
10. Polterovich, V. (2004), «Institutional Traps: Is there a way out?», *Obshhestvennye nauki i sovremenost'*, vol. 3, pp. 5–16.
11. Musin, M. M. (2004), *Koncepcija formirovanija uslug biznes-konsaltinga na osnove matric jekonomicheskikh interesov* [The concept of formation of business consulting services based on the matrix of economic interests], *RFM-Finans*, Moscow, Russia.
12. Radaev, V. V. (2004), *Zapadnaja jekonomicheskaja sociologija: Hrestomatija sovremennoj klassiki* [Western Economic Sociology: A Reader modern classics], *ROSSPJeN*, Moscow, Russia.
13. Granovetter, M. (2004), «Economic institutions as social constructs: A Framework Analysis», *Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, vol. 1, pp. 76–89.
14. Aristotel'. (1975), *Sochinenija: V 4-h t.* [Work], Vol. 2, *Mysl'*, Moscow, Russia.
15. Igan, Dzh. (2008), *Marketing vzaimootnoshenij. Analiz marketingovyh strategij na osnove vzaimootnoshenij* [Relationship marketing. Analysis of marketing strategies based on relationships], *JuNITI*, Moscow, Russia.
16. Stark D. (2001), «Heterarchy and features of institutional development in post-socialist countries», *Jekonomicheskaja sociologija*, vol. 2, pp. 115–132.