

---

---

## РОЗДУМИ ПУБЛІЦИСТА

УДК 33: 165. 412

**В. В. Є Ф Р Е М О В,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії та соціально-економічної політики  
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя*

### ПРОБЛЕМА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ

*Розглянуто невизначеність та визначеність як дві моделі діяльності, що зумовлюють одна одну в ринковій економіці, де існує право власного вибору. Зазначено, що усунення невизначеності – шлях до формування особистості та суспільного прогресу. Наголошено, що для забезпечення поступального руху вперед суспільство повинне долати невизначеність не адміністративними засобами, а використовуючи знання, інформацію та досвід кожного свого члена.*

**Ключові слова:** невизначена діяльність, визначена діяльність, змішана економічна система.

---

**V. V. YEFREMOV,**  
*Cand. of Econ. Sci.,  
Assoc. Professor, Chair of Economic Theory and Socio-Economic Policy,  
M. Gogol' Nizhyn State University*

### THE PROBLEM OF UNCERTAINTY IN ECONOMIC THEORIES

*Uncertainty and certainty as two models of activity that condition each other in a market economy, where the right of own choice exists, are considered. It is indicated that the elimination of the uncertainty gives a way to the formation of a person and to the social progress. It is emphasized that, in order to ensure the forward motion, the society should overcome the uncertainty, by using the knowledge and information, as well as the experience of its each member, rather than by using the administrative means.*

**Keywords:** indefinite activity, definite activity, mixed economic system.

Кожна людина – господар власної долі, тому, замислюючись над сенсом життя, вона має намір пройти свій життєвий шлях успішно, досягнувши певного статусу в соціальній структурі суспільства й заклавши надійний фундамент для наступних здобутків спадкоємців. Вона повинна постійно вести боротьбу за краще життя, долаючи різноманітні перепони у вигляді застарілих норм моралі та права, незримо пов'язуючи себе з минулим. Найбільш дієвим засобом у цій боротьбі є знання, які вона використовує в протистоянні з іншими членами суспільства та природою. Їй не відома доля людської цивілізації, як і власне майбутнє, шлях до якого супроводжується невизначеністю та ризиками. Сила допитливості й цікавість змушують її долати страх і пізнавати світ, спираючись на минулі знання

---

Єфремов Віктор Володимирович (Yefremov Viktor Volodymyrovych) – e-mail: yefremov77@mail.ru.

та досвід. Для більшості пізнавальний процес обмежується загальноприйнятими стандартами, і тільки невелика частина людей розкриває численні таємниці світу, примножуючи обсяг знань цивілізації. Визначальним чинником їх діяльності є раціоналізм поведінки, що досягається завдяки усуненню невизначеності.

Будучи частинкою безмежного Всесвіту, людина намагається передбачити наслідки своїх дій, хоча зробити це непросто, оскільки Всесвіт — мінлива матеріальна субстанція, яка весь час перебуває в русі разом з людиною. Змінюється навколишнє середовище, змінюється суспільство, умови його існування, зрештою, змінюється й сама людина, котра завдяки знанням та інформації здобуває дедалі більше духовної свободи — найвищої для неї цінності, що дозволяє їй ефективніше використовувати речовий фактор виробництва і з оптимізмом дивитися в майбутнє: "Історія людства — це історія дедалі більшої індивідуалізації і водночас дедалі більшої свободи особистості" [1, с. 26]. На відміну від матеріального світу, духовне життя людини не має ніяких обмежень. Пізнання світу — процес нескінченний. Чим більшими знаннями володіє людина, тим упевненішою вона почувається.

Життєдіяльність людини як живої істоти пов'язується із задоволенням поточних і майбутніх потреб. Але серед останніх одні є визначеними, а інші — ні. Споживання перших не вимагає від людини додаткових знань, а споживання других не може без них обійтися. Досягнення окремими членами суспільства невизначених потреб з часом перетворює їх у визначені потреби для всього суспільства. *Визначеність і невизначеність* — це дві моделі діяльності людини, зумовлені її природою, які забезпечують функціонування та розвиток суспільства. Перевагу має те суспільство, у якому невизначеність усувається з усіх рівнів національної економіки. Різні комбінації визначеності та невизначеності свідчать про недосконалість чинних економічних систем. Одним з перших на цю проблему звернув увагу австрійський економіст К. Менгер у своїй праці "Основи політичної економії" [2].

Під невизначеністю в економічній науці розуміють таку діяльність людини, коли вона, не маючи відповідної інформації та знань, не здатна зробити оптимальний вибір з альтернативно можливих варіантів й отримати вигоду. Це змушує її вести активний пошук необхідних знань, займаючись творчою науковою діяльністю. На думку А. Гальчинського, "**наука ... перебирає на себе не тільки пізнавальну, а й конститууючу (системоутворювальну) функцію**" [3, с. 18].

Невизначеність як характерна риса людської діяльності притаманна всім суб'єктам господарського життя: споживачам та виробникам, і кожен з них виконує свою функцію. Це основні типи невизначеності будь-якої економічної системи. Сама економічна система, функціонування якої залежить від суб'єктивного фактора, має ієрархічну будову, що стає підставою для виокремлення трьох видів невизначеності — господарств, регіональної та національної економіки.

На кожному рівні господарської системи діяльність будь-якого суб'єкта господарювання характеризується своєрідністю. Вона відрізняється метою, засобами, показниками діяльності та шляхами розвитку. Отже, йдеться про конкретні форми господарського життя, складовою частиною яких стає невизначеність.

Якщо життєдіяльність людини зумовлена задоволенням сформованих потреб, то її розвиток залежить від їх якісного та кількісного зростання. Зростання потреб — це закономірний процес розвитку людської цивілізації. Прийнято вважати, що він не має меж, тобто є нескінченним, а кожен рівень задоволення потреб у конкретну

історичну епоху характеризується чітко визначеними параметрами. Безумовно, важлива роль у задоволенні потреб відводиться економічній системі, функціонування якої не може обійтися без невизначеності та ризику, причому "...на позитивному сприйнятті цієї невизначеності побудовано ринкову систему, на негативному – адміністративно-командну" [4, с. 6].

Виробнича діяльність людини, яка орієнтувалася на задоволення власних потреб, завжди була прогнозованою. Основним джерелом знань у відповідну історичну епоху виступав особистий досвід, який передавався від покоління до покоління. Він дозволяв уникати зайвих помилок, забезпечуючи сталий розвиток господарств. Ситуація докорінно змінилася за становлення ринкової господарської системи, коли виробництво стало підпорядковуватися зовсім іншим пріоритетам. Приймаючи різноманітні форми індивідуальної трудової діяльності, людина як виробник починає працювати на задоволення не власних потреб, а потреб споживачів. Відсутність постійного спілкування між виробником і споживачем призводить до того, що інформація про зміни вподобань споживачів не надходить вчасно до виробника або взагалі не відома йому. Як наслідок, таку виробничу діяльність постійно супроводжують ризики й невизначеність. Для їх подолання господар, продовжуючи використовувати як власний досвід, так і досвід інших господарств, починає надавати більшого значення економічним знанням, необхідним йому для визначення майбутніх орієнтирів виробництва. Це зумовлює розвиток індивідуального господарства і самої людини, яка очолює його.

Невизначеність як характерна риса споживача, не здатного за таких обставин здійснити раціональний вибір, позначається на виробнику, який остаточно не може визначитися з пріоритетами. Щоб позбавити першого невизначеності, сам виробник повинен допомогти споживачеві в його виборі, надаючи йому потрібну достовірну інформацію. Таким чином, в інтересах виробника не приховувати інформацію, а поширювати її.

Слід зазначити, що індивідуальна виробнича діяльність людини, хоча й відбувається ізольовано, але водночас тісно пов'язана як з іншими членами суспільства, так і з суспільством у цілому в межах відповідного економічного простору. Кожне соціальне угруповання людей об'єднане спільними економічними інтересами і, володіючи необхідною інформацією, має свої пріоритети розвитку. Очевидно, що колективний інтелект і колективний досвід соціальних виробничих утворень знижують, але не ліквідують ризики і невизначеність. З огляду на це, важливим є підпорядкування інтересів меншого соціального утворення більш високому рівню соціальності.

Діяльність кожного господарюючого суб'єкта в економічній системі, спрямована на перетворення природи, є взаємопов'язаною та взаємозумовленою: поведінка одних позначається на поведінці інших, причому така взаємозалежність більше стосується вертикальних зв'язків, ніж горизонтальних. Наприклад, невизначеність на рівні національної економіки зумовлює невизначеність на рівні підприємств. Зворотний процес теж є невідворотним, але його вплив не такий суттєвий (не можна допустити, щоб невизначеність мала загальний характер для всіх господарюючих суб'єктів).

Незважаючи на те, що в умовах ринку кожна людина, яка має економічну свободу, здатна планувати свою діяльність, економічна система не застрахована від хаосу, анархії та невинуватих витрат, оскільки певна діяльність одних

суб'єктів господарювання не узгоджується з діяльністю інших, чия економічна поведінка залишається невизначеною. Існує думка, що головна причина недосконалості капіталістичної організації суспільного життя пов'язана з відсутністю плану суспільного виробництва [5].

Намагаючись удосконалити й упорядкувати суспільне життя так, щоб його розвиток мав визначений характер, теоретики соціалізму переносять планування як характерну рису індивідуальної діяльності людини на все суспільне виробництво, роблячи економічну ситуацію в суспільстві передбачуваною. Так, Ф. Енгельс доводив, що за комунізму виробництво вестиметься "за твердим планом і відповідно до потреб усіх членів суспільства" [6, с. 318]. Ця ідея про планомірний розвиток стала складовою вчення про новий суспільний устрій, здатний позбавити суспільство економічних криз, хаосу та конкуренції і сприятливий для економіки суспільних витрат. Досвід соціалістичного будівництва у СРСР показав: працюючи за планом, суспільство дійсно позбавляється невизначеності, що веде до збалансованого господарювання в межах країни, але при цьому утискається творча енергія усунутих від управління людей, які не мають змоги розпоряджатися власною долею, бо стали виконавцями чужої волі й не бажають виявляти ініціативу.

Визначена діяльність людини за соціалізму стає для неї трагедією, адже, не маючи можливості самоутверджуватися та самореалізовуватися, вона втрачає якості особистості, перетворюючись на безлику істоту. Їй не потрібні ґрунтовні знання, вона задовольняється лише тим мінімумом, без якого не може обійтись. Однак без знань і творчої діяльності індивідуум не здатен до саморозвитку і не може принести максимальної користі суспільству: джерело, яке перестало жити суспільство позитивною енергетикою, спричиняє його деградацію.

На відміну від суспільства з адміністративно-командною економічною системою, яка розвивається за планом, за ринкової економіки невизначена діяльність окремої людини сполучається з визначеною. У ній кожен сам обирає своє життєве кредо. Поділ суспільства на тих, хто схильний до невизначеності й ризику, і на тих, хто їх уникає, здійснюється на основі вільного вибору трудової діяльності. Критерієм вибору стають знання, без яких неможлива господарська діяльність. Той, хто має ґрунтовні знання, відповідну інформацію і позитивний власний досвід, здатний взяти на себе чужі ризики. Такі люди стають організаторами власної справи.

В економічній літературі діяльність, якій притаманні невизначеність і ризики, дістала назву *підприємницької*. Підприємець, будучи організатором власної справи в певній галузі, виступає як новатор, котрому не завжди вдається передбачити наслідки своїх дій. В умовах невизначеності він отримує нестабільний дохід. Рушійною силою підприємницької діяльності є його мрія, якої він намагається досягти, змінюючи світ на краще. Тим, хто працює під началом підприємця, гарантуються стабільна робота і стабільний дохід, але натомість вони змушені добровільно підкорятися розпорядженням роботодавця. За таких обставин не працівник, а підприємець стає творцем власної долі, бо займається творчою справою, щоб подолати невизначеність. Отже, відомий австрійський економіст Й. Шумптер цілком слушно саме на цій основі пов'язує підприємницьку діяльність з новаторством і творчістю [7].

Невизначеність долається за допомогою конкретних правових законів і моральних норм. У випадку досягнення мети діяльність підприємця стає визначе-

ною, а чинні правові та моральні норми у вигляді стереотипів перетворюються на гальмо, яке потрібно подолати. Це найбільш складні бар'єри на шляху до прогресу, які з визначених перетворюються на невизначені. У зміні системи норм повинна бути зацікавлена більшість. Складаючи відносно невеликий прошарок суспільства, підприємці беруть на себе відповідальність за управління економікою країни й стають носіями знань, практичного досвіду і моральних цінностей, що свідчить про розпорощення влади та демократизацію економічних відносин.

Для зменшення ризиків у своїй практичній діяльності підприємці починають укладати між собою угоди, надаючи домінуючого значення праву, яке стає гарантом надійності економічних відносин. Причому чим більш довгостроковими є укладені угоди, тим стабільнішою буде виробнича діяльність підприємців. Таким чином, *правова складова* економічних відносин трансформується у визначальний компонент стабільної підприємницької діяльності в ринковій господарській системі. Кожен підприємець, узявши на себе зобов'язання, несе моральну відповідальність перед суспільством за визначену діяльність своєї компанії та її співробітників.

Різні аспекти невизначеності були об'єктом дослідження багатьох провідних західних економістів, серед яких: Дж.М. Кейнс, Л. Мізес, Ф. фон Хайек, Й. Шумпетер, Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Саймон та інші. Розглядаючи ринок як розгалужену інформаційну систему, вони підкреслюють вагомий роль інформації у прийнятті раціональних рішень. Своє дослідження ці вчені пов'язують з перевагами ринкової економічної системи, не беручи до уваги її окремі суттєві недоліки. Виступаючи з пропозицією підвищити ефективність діяльності виробничих колективів за використання ними колективних знань, колективного інтелекту та колективної відповідальності, теоретики недооцінюють невизначеність національної економіки.

Принципово новий підхід у дослідженні невизначеності запропонував американський економіст Л. Гурвіц у своїй праці "Оптимальність та інформаційна ефективність розподілу ресурсів" [8]. Він прагне поєднати переваги ринку з перевагами командно-адміністративної системи, що є ознакою змішаної економіки, яку впровадили у життя розвинуті країни світу. Він вважає, що управління компанією має бути гнучким. На його переконання, залежно від ситуації до працівників необхідно застосовувати "батіг" або "пряник" у вигляді стимулів. Він доводить, що діяльність працівника в компанії повинна бути під контролем. Якщо такого немає, то працівник дбатиме про себе більше, ніж про фірму. У тому випадку, коли керівник здатний контролювати діяльність підлеглих, він повинен надавати перевагу жорстким санкціям, а якщо зробити це неможливо – використовувати стимули. Отже, інструменти впливу на виробничий колектив залежать від особи керівника і мають виключно суб'єктивний характер.

Вважаючи вадою соціалізму відсутність індивідуальних стимулів, а недоліком капіталізму – відсутність централізованого планування, Л. Гурвіц запропонував *теорію оптимальних механізмів*, яка розглядається ним як "третій шлях" розвитку, що дозволяє підвищити ефективність управління компанією при зменшенні невизначеності. З огляду на те, що кожен член колективу має свої корисливі мотиви, для їх нейтралізації пропонується розробити правила, яких повинен дотримуватися кожен для досягнення певного результату. Це дасть можливість досягти узгодженості дій. Завдання керівника – знайти такі "правила гри" для підлеглих, за яких інтереси працівників наближалися б до мети керівника.

Безумовно, правила поведінки співробітників розробляє менеджер і узгоджує їх з працівниками. Виникає колективна відповідальність за результати діяльності компанії, яку ніхто, навіть менеджер, не здатний порушувати. З часом ці правила стають традицією, що має як плюси, так і мінуси. Справа в тому, що соціальні відносини між менеджером і виробничим колективом позначаються на економічних відносинах.

Надзвичайно важливим в управлінні компанією є процес прийняття рішення. Л. Гурвіц висуває ідею, згідно з якою рішення має приймати той член колективу, який має необхідні знання та досвід, і це не обов'язково керівник. Таке положення відображає реальну ситуацію, коли окремі підлеглі з певних питань мають вищу кваліфікацію і ґрунтовніші знання, ніж начальник. На перший погляд, прийняте рішення можна вважати оптимальним, оскільки воно відповідає інтересам компанії. Але виникає правове протиріччя: рішення приймає один, а відповідальність за нього несе інший член колективу. Звичайно, воно не виявляється в разі вдалого рішення, але не можна виключати ситуації, коли прийняте рішення буде невдалим. У будь-якому випадку відповідальність за нього несе персонально керівник, а не підлеглий. Розв'язання правової колізії повинно бути таким: провідні фахівці обов'язково беруть участь в обговоренні рішення, а остаточний вердикт виносить керівник.

Не менш важливе, ніж актуальність питання про процес управління компанією, значення має її внутрішня організація. Від неї залежить оперативне реагування на команди керівника. Цьому аспекту присвячено дослідження американського економіста О. Уільямсона, який у праці "Корпоративний контроль та ділова поведінка: дослідження ефектів організаційної форми підприємницького вибору" [9] підкреслює, що в даному питанні не може бути дрібниць. Особливу увагу автор приділяє інструментам управління та механізмам розв'язання конфліктів. На його переконання, керівники компаній прагнуть до вигоди, а не до прибутку, оскільки свої дії вони змушені узгоджувати з підлеглими.

Правила, якими керується окрема компанія у своїй повсякденній діяльності, узагальнюються й починають поширюватися на інших суб'єктів господарювання. Розроблені державою стандарти економічної поведінки стають обов'язковими для всіх. Як показує практичний досвід, типові стандарти є важливими в житті суспільства, проте вони не враховують численних особливостей, що негативно позначається на результатах діяльності компаній. Досліджуючи це питання, О. Уільямсон у праці "Економічні інститути капіталізму. Фірми, ринки, відносна контракція" [10] відкидає узагальнений підхід щодо укладання угод. На його погляд, кожна угода індивідуальна і їй відповідає особливий тип регуляторних структур. Недотримання цього положення призводить до зростання трансакційних витрат.

Реальність засвідчує, що є *правила поведінки* і *правила співіснування*. Перші стосуються окремої компанії, а другі — всієї галузі. Виникає запитання: Хто повинен розробляти правила співіснування? Дану проблему успішно дослідив американський економіст Д. Норт у праці "Інституціональні зміни та американське економічне зростання" [11]. На його думку, "правила гри" — це інституції, а компанії — гравці. Інституції зменшують невизначеність ринкової господарської системи суспільства. Завдяки їм відбувається економія витрат, пов'язана з вимірюванням і пошуком інформації (вона упорядковано розподіляється між гравцями). Визнання компанії приносить розроблена нею стратегія розвитку, а визнання інституцій за-

лежить від досконалості правил. Інституції здатні сприяти економічному розвитку суспільства, але можуть і гальмувати його. Щоб суспільство розвивалося, потрібно проводити реформи, результатом яких стануть зміни в правилах економічної поведінки. Відсутність реформ або їх імітація – шлях до регресу.

Важливим чинником у подоланні невизначеної діяльності компаній є стратегічний курс, якому підпорядкована економічна політика держави, незважаючи на присутність у владі партій з різними політичними поглядами. Відсутність такої обґрунтованої стратегії економічного розвитку або її неочікувані та непередбачувані зміни, навпаки, унеможливають застосування компаніями стратегічного планування, що знижує їх економічну активність і позначається на поступальному розвитку.

Д. Норт розглядає інституції як фундаментальний фактор функціонування господарських систем у довгостроковій перспективі, що зменшує невизначеність завдяки встановленню між людьми усталених взаємовідносин. Вони складаються з неформальних (договори, угоди, добровільно взяті на себе зобов'язання, не писані кодексом честі, традиції, звичаї тощо) і формальних (чинна Конституція, закони, норми права, адміністративні акти тощо) правил поведінки. Формальні інституції суспільство може змінити одночасно, а неформальні змінюються поступово. Така тривала їх трансформація зумовлена суспільною психологією, для зміни якої потрібен час.

На думку Д. Норта, важливим джерелом інституційних змін є зрушення у структурі відносних цін, що свідчать про формування нових пріоритетів у системі цінностей, та зміни в ідеології, під впливом яких формуються нові уподобання та переваги. Державна ідеологія, впливаючи на суспільну психологію, слугує дійовим чинником сприйняття населенням реформ, що робить їх визначеними. Навпаки, за її відсутності втілення реформ у життя супроводжується сумнівами.

Безперечно, правила, які діють у відповідній галузі, розробляють самі компанії. Отже, ті з них, які першими почали працювати в певній галузі, мають перевагу перед іншими, оскільки під час розробки правил поведінки враховувалися виключно їх корпоративні інтереси. Намагання уникнути невизначеності змушує суспільство нести серйозні витрати у процесі розробки “правил гри”. Але ці затрати себе виправдовують. Значення формування правової системи суспільства Д. Норт висвітлює у своїй праці “Трансакційні витрати, інститути та функціонування економіки” [12].

Від досконалих правил вирає все суспільство, але тільки за умови, що вони враховують інтереси більшості. Якщо люди вірять у справедливість чинних законів і невідворотність покарання у разі їх порушення, вони утримуються від неадекватної поведінки (ошукувань, хабарництва, казнокрадства тощо). Стабільні закони сприяють формуванню стійкої ефективної структури взаємодії між людьми й дають можливість передбачити ситуацію на найближче майбутнє. Зміни в інституціях відбуваються тоді, коли в цьому зацікавлена більшість гравців і очікувана вигода перевищує витрати.

Правова система країни робить діяльність господарюючих суб'єктів визначеною. Але ця визначеність не може влаштувати всіх. Невизначеність як прояв ініціативи окремих інститутів, компаній та громадських організацій передбачає внесення змін у чинну правову систему. Отже, реформування всіх сторін суспільного життя як подолання невизначеності – це ідеал, до якого має прагнути суспільство. Реалії

повсякденного життя засвідчують, що визначеність і невизначеність перебувають у постійному русі, утворюючи примхливі комбінації різних видів діяльності.

Варто зауважити, що компанії по-різному сприймають чинні правила: для фірм-розробників вони є природними, для фірм, просто змушених їх дотримуватися, — чужорідними. Таке розмежування у відношенні до чинних правил поведінки щодо політичної організації свого часу запропонував О.О. Богданов у статті "Програма культури" [13]. На його думку, для того, хто не здатний оволодіти ідеологією, вона залишається панівною; для того ж, хто розробляв її та оволодів нею, вона втрачає панівне значення. Ми вважаємо, що це положення має універсальний характер і стосується будь-якої сфери суспільного життя, у тому числі й економічної.

Безперечно, досягнення світової економічної думки як ідеальної моделі суспільного розвитку, де узгоджені дії всіх підпорядковано одній цілі, не повинні залишатися поза увагою українських дослідників. Це має важливе як теоретичне, так і практичне значення у процесі розбудови досконалого суспільного устрою в Україні. По-перше, конче потрібна стратегія економічного розвитку, яка б відповідала реаліям нашого життя й незмінність якої не залежала б від політичної кон'юнктури. По-друге, необхідно розпочати формування правової системи, яка базуватиметься на досконалих, справедливих і стабільних законах, відповідаючи при цьому інтересам більшості українського народу. По-третє, слід, нарешті, мати власну державну ідеологію, за допомогою якої здійснювати безпосередній вплив на психологію громадян, долаючи застарілі традиції та звички. Важливого значення як факторам впливу на суспільну свідомість варто надати суспільним наукам, які останнім часом перестали виконувати світоглядну функцію (йдеться про збільшення годин викладання таких навчальних дисциплін, як філософія, економіка, політологія, право тощо). По-четверте, треба розпочати проведення нагальних реформ, чітко окресливши при цьому пріоритети, послідовність і термін їх здійснення.

#### Список використаної літератури

1. Фромм Э. Бегство от свободы. — М. : АСТ, 2009. — 288 с.
2. Menges K. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. — Wien, Wilhelm, 1871.
3. Гальчинський А. Принципи ноогенези в контексті вчення В. Вернадського // Економіка України. — 2010. — № 5. — С. 16–29.
4. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава // Економіка України. — 2010. — № 12. — С. 4–15.
5. Туган-Барановский М.И. Современный социализм в своем историческом развитии. — СПб. : Типогр. Попова, 1906. — 260 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. — К. : Держполітвидав УРСР, 1959. — Т. 4. — 591 с.
7. Schumpeter J. The Theory of Economic development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. — London : Oxford University Press, 1961. — 255 p.
8. Hurwicz L. Optimality and informational efficiency in resource allocation processes / Arrow K.J., Karlin S. & Suppes P. (Eds.) Mathematical methods in the social sciences. — Stanford : Stanford University Press, 1959. — P. 27–46.
9. Williamson O. Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior. — Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1970. — 196 p.
10. Williamson O. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. — New York : Free Press; London : Collier Macmillan, 1985. — 450 p.



11. Davis L., North D. Institutional change and American economic growth. – Cambridge : Cambridge University Press, 1971. – 282 p.
12. North D. Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PNABM255.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf).
13. Богданов А.А. Вопросы социализма: Работы разных лет ; [под ред. Л.И. Абалкина]. – М. : Политиздат, 1990. – 479 с.

#### References

1. Fromm E. *Begstvo ot Svobody* [Escape from Freedom]. Moscow, AST, 2009 [in Russian].
2. Menger C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, Wilhelm, 1871.
3. Halchyns'kyi A. *Pryntsyvy noogenezy v konteksti vchennya V. Vernads'kogo* [Principles of the noogenesis in the context of V. Vernads'kyi's doctrine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2010, No. 5, pp. 16–29 [in Ukrainian].
4. Yaremenko O. *Liberalizm, ekonomichna svoboda i derzhava* [Liberalism, economic freedom, and the state]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2010, No. 12, pp. 4–15 [in Ukrainian].
5. Tugan-Baranovskii M.I. *Sovremennyyi Sotsializm v Svoem Istoricheskom Razviti* [Modern Socialism in Its Historical Development]. St.-Petersburg, Popov's Print. House, 1906 [in Russian].
6. Marx K., Engels F. *Tvory* [Works]. Kyiv, Derzhpolityvdav UkrSSR, 1959, Vol. 4 [in Ukrainian].
7. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. London, Oxford Univ. Press, 1961.
8. Hurwicz L. Optimality and informational efficiency in resource allocation processes, in: *Mathematical Methods in the Social Sciences*, edited by K.J. Arrow, S. Karlin, and P. Suppes. Stanford, Stanford Univ. Press, 1959, pp. 27–46.
9. Williamson O. *Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1970.
10. Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, Free Press; London, Collier Macmillan, 1985.
11. Davis L., North D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1971.
12. North D. Transaction costs, institutions, and economic performance, available at: [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PNABM255.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf).
13. Bogdanov A.A. *Voprosy Sotsializma: Raboty Raznykh Let, pod red. L.I. Abalkina* [Questions of Socialism: Works Made in Various Years], edited by L.I. Abalkin. Moscow, Politizdat, 1990 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 23 грудня 2013 р.  
і була оновлена 21 січня 2015 р.

---