

УДК 304.5: 316.7

## МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ У ДОСЛІДЖЕННІ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ

*Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,  
PelepenkoYI@mail.ru*

У статті аналізуються теоретико-методологічні підходи до аналізу процесів координації діяльності економічних суб'єктів. Показана обмеженість дослідницького інструментарію економічної теорії, базованої на неокласичній парадигмі. Наголошується на необхідності інтеграції теоретичних здобутків тих наук, які вивчають людину як цілісну біо-соціо-духовну істоту та дозволяють у теоретичному плані об'єднати в органічне ціле інституціональні й індивідуальні засади, які у сукупності пронизують соціокультурну, економічну, політичну та інші сфери суспільного життя.

**Ключові слова:** методологія, координація, ринкова координація, державна координація, теорія загальної ринкової рівноваги, неокласична парадигма, неоавстрійська школа, франкфуртська школа, кейнсіанство, інституціоналізм.

**Постановка проблеми.** Упродовж тривалого періоду економічна наука намагалася вирішити найбільш проблемне питання – як узгодити діяльність мільйонів людей, роз'єднаних у силу суспільного поділу праці, але взаємозв'язаних в часових і просторових межах національної економіки.

Ця проблема не втратила своєї актуальності і для сучасної України, яка, як і більшість країн постсоціалістичного простору, намагається у ході трансформаційних перетворень сформувати ефективну модель координації. Неоліберальна концепція, з якої розпочалися ринкові реформи, сьогодні остаточно визнана недієздатною, тому перед науковцями виникла необхідність створення нової методології, яка б дозволила проводити дослідження різних сполучень координаційних механізмів та визначати їх ефективність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні такі вітчизняні економісти як В. Геєць, А. Гриценко, А. Гальчинський, Г. Задорожний, В. Тарасевич та інші активізували наукові пошуки у площині дослідження проблем формування нових методологічних підходів до аналізу сучасної економіки [1 – 4]. Дані автори знаходяться в авангарді тих науковців, хто відстоює міждисциплінарність економічної теорії.

Незважаючи на значний доробок, ми,

однак, вимушені констатувати відсутність необхідної роботи щодо розробки міждисциплінарних підходів, за допомогою яких можна було б здійснювати дослідження механізмів суспільної координації. Досліджуючи дану сферу, вітчизняна економічна наука все ще знаходиться в «полоні» неокласичного економічного детермінізму, що унеможлиблює аналіз тих реальних форм координації, які склалися і функціонують в Україні.

**Формулювання мети статті.** Метою даної статті є розробка складових методологічного підходу до аналізу процесу координації економічної діяльності суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У теоріях класичної школи, квінтенцією яких стала модель «невидимої руки» А. Сміта, координація пов'язувалася з ринковими силами й мінімально необхідними політичними заходами держави, які реалізовувались через парламентську й судову системи. Пізніше було сформовано неокласичні уявлення про децентралізовану й оптимізаційну координацію, яка здійснюється на основі взаємодії попиту, пропозиції та рівноважних цін. Рання неокласика вирішувала проблеми узгодженості інтересів суб'єктів у площині економічних відносин, виключивши із поля досліджень наслідки впливу на процес координації будь-яких

інших суспільних сфер. Спочатку це були ідеї часткової рівноваги, висунуті А. Маршаллом, потім їх розвивали представники лозаннської школи, що набуло втілення в концепції загальної ринкової рівноваги.

Методологічним підґрунтям цієї концепції стала концепція австрійської школи, побудована на теоретичних підходах, альтернативних уявленням класичної та історичної шкіл. Зауважимо, що поява нової методології спричинила виникнення бурхливих наукових дискусій, які були названі «Суперечкою про методи» (Mhetodenstreit). Їх ініціатором виступив К. Менгер, який висунув звинувачення німецьким економістам стосовно редукції економічної теорії до економічної історії, а також їхньої спроби розглядати економічну теорію як інструмент політики й етики. К. Менгер, власне, не сумнівався в цінності історичного знання для політичної діяльності, оскільки «однаковий державний устрій і законодавство не прийнятні для всіх народів, а навпаки, кожен народ і кожна епоха вимагають, з огляду на свої особливості, різних законів і державних установ» [5, с. 422]. Однак, вчений рішуче виступив проти змішування в дослідженнях економічного й політичного елементів, а також проти уявлення про історію як джерела будь-якого пізнання.

Історія для К. Менгера – це переплетіння, причому часто випадкове, способів, за допомогою яких окремі люди намагаються досягти своїх власних об'єктивних цілей. Тому на відміну від історичної школи, яка була схильною сприймати соціальні інститути як даність і недооцінювала роль окремих людей у їх формуванні, К. Менгер розглядав ці інститути як результат – іноді не-свідомий – індивідуальних актів вибору. «Як же можуть інститути, – задається питанням вчений, – що слугують для суспільного добробуту і є надзвичайно важливими для його розвитку, виникати без загальної волі, спрямованої на їх встановлення?» [1, с. 403–404]. Відповідь дослідник знаходить у сфері точних законів, які формує економічна теорія без усіляких етичних і політичних домішок.

Цією заявою К. Менгер остаточно пориває як з органічним натуралізмом історичної школи, так і з індивідуалістичною тра-

дицією раціоналістичного лібералізму А. Сміта. Учений схиляється до розуміння того, що історія – це еволюційний процес, в основі якого лежить щось, властиве людині від природи, або від її сутності. «Таким чином, у фокусі інтересів Менгера стає сукупність природних законів, які управляють задоволенням людських потреб, а також їх розвиток в процесі розширення сфери людських справ. Із цього випливає, що відправна точка його концепції – це природність потреб... Менгеру зрозуміло, що коли результати суб'єктивних актів вибору, здійснених тими, хто прагне задовольнити свої природні потреби, вступають в конфлікт з результатами нескінченної множини актів вибору, то наслідком стає не хаос, а розподіл благ у певному порядку, що виявляється природним для людей» [6, с. 34].

Як зазначає Й. Шумпетер, «важливе відкриття Менгером того простого факту ..., що закони людських потреб – це все, що потрібно для пояснення основних проявів усіх складних феноменів сучасної мінової економіки... Як тільки Менгер знаходить основу вирішення проблеми ціноутворення – з огляду на попит і пропозицію – в аналізі людських потреб і в тому, що Візер називає принципом граничної корисності, увесь складний механізм економічного життя несподівано виявляється на диво простим. Залишається тільки відмежувати деталі, що стають більш складними на шляху просування вперед» [7, с.129–130].

Завдяки ідеям К. Менгера і його послідовників, неокласичній теорії вдалося найбільш повною мірою здійснити «атомізацію» суспільства й вивести із цілісного філософського бачення світу «чисту» економічну науку. Саме в межах неокласичного аналізу остаточно окреслюється образ індивіда, який раціонально й автономно від інших прагне до задоволення власної вигоди, а також є незалежним від соціального примусу та соціальних норм. Такий «економічний індивід», задовольняючи власні потреби, здійснює раціональний вибір в умовах обмежених ресурсів. Оскільки такий вибір завжди відбувається в ситуації існування суперечності між зростаючими потребами й відносно обмеженими засобами їх задоволення, то історичний і соціальний характер

такого роду дій виходить за межі предмета дослідження.

Неокласична методологія сприяла тому, що концепція загальної ринкової рівноваги стала відзначатися прагненням її авторів розглянути проблему впорядкування системи взаємопов'язаних ринків через процес «зіткнення» попиту й пропозиції, який і повинен був забезпечувати рівноважні стани економіки обміну. Останні інтерпретувалися як узгодженість планів суб'єктів господарювання, що прагнуть до реалізації своїх інтересів – виробники до максимізації прибутку, а споживачі до максимізації користі. Оскільки формою прояву таких інтересів є попит і пропозиція, то їхня збалансованість одночасно означала й координованість економічної діяльності.

Основне правило, встановлене в моделі Л. Вальраса, диктувало, що обмін не повинен здійснюватися до визначення рівноважних цін. На ринку і продавці, і покупці отримують однакову інформацію, оскільки можуть бачити тільки одні й ті самі ціни, а також сприймати їх як задані. Саме цінові інформативні сигнали відіграють головну роль у процесі координації – вони вказують виробникам на відносну обмеженість ресурсів, на зони, куди необхідно спрямувати зусилля, щоб виграти. Одночасно вони дають можливість споживачам приймати оптимальне рішення відносно придбання певних благ.

Таким чином, неокласичний homo oeconomicus взаємодіє з собі подібними істотами виключно через ринки й ціни. Його діяльність реалізується в обміні товарами і погоджується за допомогою цінових сигналів. Саме ці сигнали координують дії партнерів, оскільки кожний учасник обмінних операцій відшкодовує витрати, оплачуючи ціну товару. Завдяки тому, що кожний суб'єкт компенсує витрати праці іншого, виникають взаємні стимули до постійного здійснення подібних інтеракцій.

Теорія загальної рівноваги як перша фундаментальна модель ринкової координації неодноразово підлягала критиці і, перш за все, за відсутність можливості здійснення обмінних операцій до тих пір, поки не стануть відомими рівноважні ціни. Зокрема, П. Сраффа і Н. Калдор вбачали в цій передумо-

ві рух по замкненому колу: рівновага характеризується актами обміну на основі рівноважних цін; останні мають бути відомими до настання акту обміну, виступаючи при цьому його результатом [8, с. 51].

Ця обмеженість моделі Вальраса була частково знята С. Смейлом і Д. Фолі, що визначали обмін як такий, що може відбуватися за нерівноважними цінами. Згідно з новим уявленням, суб'єкти виходять на ринок, знаючи тільки те, що угоди, які будуть здійснені за існуючими цінами, зможуть покращити їхнє становище в умовах заданого набору запасів благ, уподобань, технологій та очікувань. Певний рівень цін вказує суб'єктам, скільки одного товару вони можуть обміняти на певну кількість іншого і, відповідно, на можливі величини зиску й втрат. Тому, приймаючи рішення стосовно пропозиції або придбання товару, суб'єкти включаються в конкурентну боротьбу за кращі умови реалізації своїх економічних інтересів. У ході цієї боротьби вони вступають в контакт один з одним і стихійно здійснюють взаємовигідні трансакції [9, с. 202].

Оскільки всі учасники обмінних операцій у вартісному відношенні взаємно погоджують свої дії, то виникає тенденція рівнозначного оцінювання однакової поведінки. Таким чином, альтернативні варіанти останньої набувають для всіх суб'єктів ідентичної ринкової цінності. Отже, стаціонарність вектора цін досягається в умовах постійного обміну. У свою чергу, однакова оцінка всіх альтернативних дій створює гарантію порядку: оскільки кожна людина інформована про припустимі альтернативні дії, які вже були належно оцінені й можуть бути реалізовані в суспільстві, то вона має нагоду свідомо обирати між ними. При цьому успіх певної економічної діяльності або втрата вигоди від неї також вважається своєрідним сигналом, що надходить до суб'єкта у формі реакції людей, що його оточують. Знаючи, як реагують на його дії інші особи, він буде робити висновки й будувати певним чином свою майбутню поведінку.

Звичайно, суб'єкт, якого спіткали невдачі, може, незважаючи на реакцію інших осіб, дотримуватися й далі поведінки, яка зумовила втрату зиску. У даному випадку санкціями для нього буде продовження низ-

ки невдач, перервати які він зможе тільки шляхом розумного коригування своїх дій. Як впливає із вищевикладеного, неокласична модель координації економічної діяльності, по-перше, пов'язана виключно із спрямованістю суб'єктів на отримання економічної вигоди, а по-друге, передбачає наявність особливого режиму їхньої взаємодії з цінами. Цей режим полягає в тому, що й продавці, і покупці виступають як сторона, що тільки приймає та засвоює без обробки цінову інформацію, а також однаково реагує на неї.

Остання обставина викликала серйозні сумніви у представників неоавстрійської школи, зокрема, у Л. фон Мізеса і Ф. фон Хайєка. Виступаючи проти принципу децентралізації прийняття господарських рішень, уведеного маржиналістами (маємо на увазі тезу про здійснення вибору з боку неподільних економічних одиниць, до яких належать домогосподарства й фірми), Л. фон Мізес і Ф. фон Хайєк наголошують на тому, що в економічній системі остаточні рішення приймають виключно люди, яких спонукають до діяльності не тільки економічні мотиви.

Так, Л. фон Мізес, формуючи основні принципи праксеології – нової дослідницької програми, яка базується на теорії індивідуальної поведінки, відзначає, що його попередників у пізнанні економічного розвитку «підвів помилковий метод. Вони (*дослідники*) займались людством в цілому або оперували іншими холістичними поняттями... Загальна теорія вибору і переваг виходить далеко за рамки, які обмежують економічні проблеми... Це дещо більше, ніж просто теорія людських зусиль у боротьбі за предмети споживання й матеріальний добробут. Це наука про будь-який вид діяльності людини. Будь-яке рішення людини є вибором. Вибір стосується всіх людських цінностей» [10, с. 6–7]. Цією заявою Л. фон Мізес розширює поле неокласичного аналізу введенням у теоретичні моделі певних неекономічних аспектів поведінки суб'єктів і наголошує на тому, що економічна теорія має досліджувати не просто раціональну поведінку індивідів, а людську діяльність, яка є усвідомленою поведінкою людини.

Ф. фон Хайєк розвиває та модифікує

положення теорії економічної діяльності Мізеса: він відходить від принципу «чисто-го» апіоризму й ставить питання про поєднання апіорного та фактичного знання, визнає необхідність зіставлення тверджень теорії з фактами реального життя. Відповідно до цього методологічного принципу вчений будує власну концепцію раціональності, яка базується на твердженні про обмежені інтелектуальні можливості індивіда. Ученого цікавило, яким чином відособлені економічні суб'єкти можуть послідовно розширювати й оновлювати запас знань і як вони можуть їх узагальнювати. І виробництво, і обмін вимагають поєднання різноманітних видів знань, деякі з яких можуть бути подані явно, наприклад, при заміні технологій, а деякі – ні.

Процес набуття знань дослідник порівнює з процесом розподілу праці, а значить, виникає проблема координації. Усвідомлення останньої змусило Ф. фон Хайєка визнати важливу роль правил. Останні виступають у даній концепції однією із форм знання людей, специфічність якої полягає у виконанні функції зниження ступеня невизначеності. Ці правила відкривають для себе люди в ході конкурентної боротьби і починають їх дотримуватись у силу того, що вони забезпечили кращі шанси на успіх попередникам. Як наслідок, у ході часто повторюваних однотипних дій, що детермінуються ринковим механізмом, відбувається оформлення інститутів і суспільних традицій. Після цього суб'єктам уже немає необхідності погоджувати свої дії, оскільки вони функціонують у межах інститутів, що вже сформувалися, й отримують від них необхідні сигнали про те, як потрібно діяти.

Описана вченим концепція координації містить спільну для всіх моделей ринкової рівноваги ключову ідею про цінове регулювання економічних процесів, яке генерується конкуренцією. Однак, для неї характерний і цілий ряд принципових відмінностей. По-перше, в моделі неоавстрійської школи було визнано обмеженість інтелектуальних можливостей суб'єктів і підкреслено особистісний характер знання, яке часто не може бути переданим у логіко-вербальній формі, а значить, характеризується неповнотою інформації. По-друге, Ф. фон Хайєк

визначає рівновагу не як максимізацію вигоди, а як результат найбільш повного використання фрагментарного знання, розпорошеного в суспільстві. Ефективний розподіл ресурсів за такого підходу стає результатом ефективної координації знань. По-третє, дана концепція враховує необхідність примусу індивідів до виконання правил через особливі механізми-патерни, які виступають свого роду посередниками між індивідами й інститутами. І, по-четверте, розглянута модель містить досить важливу передумову координації – добровільне дотримання правил, що забезпечили успіх попередникам.

Однак, вважаючи виконання правил добродійної поведінки необхідним елементом ринкової координації, Хайек не враховує того очевидного факту, що ці правила, втілені в моральних принципах і в неформальних правилах, найчастіше не підтримуються автоматично. Вони вимагають наявності певних механізмів примусу до їх виконання. І якщо вважати таким механізмом конкуренцію, то вона з цілого ряду причин не може повною мірою самостійно виконувати дану функцію. Це, до речі, визнає і сам учений, бо він вважає необхідною передумовою ринку і конкурентної боротьби як головної умови його функціонування першочергову ієрархізацію для суб'єкта двох основоположних правил: відмови від присвоєння чужої власності та чесного виконання добровільно взятих на себе зобов'язань.

Ось що пише вчений з цього приводу: «Під тиском універсальних правил добродійної поведінки, які захищають приватну власність індивідів, спонтанний порядок людської діяльності сформується сам, причому він буде більш складним, ніж у разі запланованих дій. Внаслідок цього примусова функція уряду має бути обмежена контролем за виконанням цих правил», – стверджує Ф. фон Хайек [11, с. 162]. Підкреслюючи, що правила функціонування організації створюються свідомо, пов'язані з її цілями і, на відміну від ринкових, не виникають спонтанно, Ф. фон Хайек визначає державу як організований порядок із своїми внутрішніми правилами. На думку вченого, тільки ринкова самоорганізація є тим механізмом, «який здатний використовувати розсіяне знання» [там само, с. 164]. Таким чином, у

моделі неавстрійської школи координація як процес акумуляції та обробки розпорошених між членами суспільства знань здійснюється виключно силами ринку – за допомогою конкуренції та цін. При цьому держава не бере участі у даному процесі, а виконує тільки функцію контролю за виконанням правил, тобто створює одну із необхідних умов для ефективної роботи механізму ринкової координації.

Отже, неавстрійська методологія дозволила розширити розуміння процесу координації економічної діяльності до врахування внутрішніх детермінант діяльності людей (когнітивні процеси) і зробити перший крок до залучення в економічний аналіз моральної складової мотивації поведінки суб'єктів як необхідної умови спонтанного порядку. Однак у своїх поглядах на регулюючі сили економічного розвитку суспільства та його координаційні механізми неавстрійська теорія, як і вся неокласика, демонструє надто спрощений підхід до аналізу реальних умов, у яких безпосередньо реалізується економічна діяльність людей. Перш за все, формуючи логічну й чітко виважену теорію про механізми прийняття індивідуальних рішень, представники неавстрійської школи зосереджують свою увагу переважно на раціональних мотивах діяльності економічних суб'єктів. Проте реальність висуває факти обмеженості такого уявлення та показує існування більш широкого спектра мотивації людської активності.

Разом з цим, для цієї теорії характерна замкненість у системі виключно ринкових контактів між суб'єктами – всі комунікації та взаємодії, не пов'язані із системою цін, ігноруються. Як зазначає П. Вейзе, «...у цій моделі люди чинять примус одне стосовно одного, завдають збитків або здійснюють владу одне над одним тільки через ціни, а не самими своїми діями» [12, с. 118]. Звідси, власне, і випливає абстрагування від координуючої ролі держави. Оскільки остання не володіє ціновими механізмами, то, відповідно, і координатором економічної діяльності людей виступати не може. Більше того, вважається, що державне втручання в економіку спотворює цінові сигнали і, тим самим, порушує спонтанний порядок. У зв'язку з цим держава виводиться за межі

економічних взаємодій і розглядається як фактор політичної системи, що забезпечує дотримання правил добродійної поведінки, оскільки без цього ринкова система не зможе виконувати своїх координуючих функцій.

Нереалістичність положень неокласичного аналізу, а також постійні порушення рівноваги ринкової економіки, які з найбільшою гостротою проявилися у Велику депресію і вказували на існування проблем цінової координації, привели до зміни уявлень про її механізми. Цьому сприяла кейнсіанська доктрина, у якій поряд з ціновим механізмом ринку засобом координації економічної діяльності вважається влада господарюючих суб'єктів. Заслуга Дж. М. Кейнса, на нашу думку, головним чином полягала в тому, що він довів можливість існування рівноваги між сукупним попитом та пропозицією при одночасній невідповідності останньої обсягу виробництва в умовах повної зайнятості. Кризові стани розвитку економіки у першій третині ХХ ст. свідчили про те, що рівновага як баланс вартісно-натуральних пропорцій не створює координаційного ефекту в економіці. Більше того, було доведено, що в окремі періоди циклічної динаміки координація дій економічних суб'єктів взагалі відбувається без участі цінового регулювання (під час депресії 1929 – 1933 рр. рівень цін в економіці залишався незмінним). А це свідчило про наявність інших, нецінових механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів.

Дж. М. Кейнс, по суті, став першим економістом, який вийшов за межі неокласичного розуміння координації економічної діяльності як виключно ринкового процесу і визнав необхідність участі в цьому процесі держави. Слід зауважити, що вчений наголошував на необхідності державного втручання в ринковий механізм, виходячи з його нездатності забезпечити в умовах монополізму узгодження економічних інтересів суб'єктів. «Найсуттєвішими вадами економічного устрою, у якому ми живемо, – пише Кейнс, – є його неспроможність забезпечити повну зайнятість, а також відрегулювати довільний і несправедливий розподіл багатства та доходів» [13, с. 341]. Як альтернативу вчений пропонує розширення функцій

уряду при збереженні основних засад системи вільного ринку.

Однак, створена Кейнсом модель поєднання ринкової координації з державним регулюванням економіки, незважаючи на застосований ученим макроекономічний підхід до інших економічних явищ, базувалась все ж таки на теоретичних засадах неокласики. Спочатку сам Кейнс, а потім і його послідовники – творці неокласичного синтезу Дж. Хікс, П. Самуельсон і Д. Патінкін – акцентували увагу на тому, що державне втручання в механізм ринкової координації необхідно застосовувати тільки під час кризових станів економіки. Коли ж вона виходить на стадію економічного зростання, заходи державної економічної політики втрачають свою доцільність. В умовах стабільного розвитку на повну силу починають діяти ринкові саморегулятори.

Важливо звернути увагу на те, що поряд із теорією ефективного попиту, яка набула найбільшої популярності серед усіх здобутків Дж. М. Кейнса, вчений висунув не менш важливі ідеї, що стосувалися розширення неокласичних уявлень про раціональну поведінку індивідів. Перш за все, дослідник вийшов за межі неокласичних поглядів на економічну людину і став розглядати ті її імпульси до діяльності, які не можна віднести до раціональних. При всій «економічності» теоретичної моделі Кейнса, у ній спостерігаються такі нееконімічні чинники впливу на рівновагу, як психологічні схильності людей, їхні суб'єктивні реакції в непередбачуваному середовищі.

Ця ідея була розвинута представниками посткейнсіанства, які дійшли висновку, що для зниження невизначеності в складній економічній системі люди і їх групи формують певні способи прийняття рішень, серед яких «можуть бути запропоновані конвенціональні очікування, фіскальна й грошова політика, а також форвардні контракти» [14, с. 105]. Усі ці елементи знижують невизначеність, оскільки забезпечують певні гарантії, які стосуються майбутніх матеріальних і грошових активів. У наслідок цього в суспільстві встановлюються елементи порядку й повторюваності явищ, за яких дії різних суб'єктів виявляються скоординованими одна відносно одної.

Оскільки економічну політику проводить держава й вона ж забезпечує примусові заходи до виконання контрактних зобов'язань, то механізм ринкової координації доповнюється державним регулюванням. Головна функція держави полягає зовсім не в усуненні негативних екстерналій і не в боротьбі з монополізмом, – вважають посткейнсіанці, – а в тому, що вона примушує до виконання контрактних зобов'язань, тобто забезпечує їх інфорсмент... Без такої діяльності ставиться під загрозу саме існування ринку, оскільки втрачається довіра до контрактів і більшість суб'єктів будуть уникати їх укладання» [15, с. 15–16].

Таким чином, представникам кейнсіанства вдалося відшукати в механізмі ринкової координації додаткові сили, які впорядковують економічну діяльність, а саме: монопольну владу і контракти. При цьому кейнсіанці, однак, не вважали за необхідне поєднувати ринкову координацію з державною. Держава в їхніх теоретичних побудовах так і залишилася неекономічною силою, що втручається в ринковий механізм з метою регулювання циклічного розвитку та забезпечення й захисту контрактів.

Своєрідним поворотом до нового методологічного підходу в дослідженні проблем координації стали роботи представників німецького неолібералізму. Вченими цього напрямку було сформовано новий погляд на координацію, який втілюється у створенні теорії господарського порядку. Остання повинна була виявляти, аналізувати й обґрунтовувати інституціональні форми, правила та механізми їх реалізації в господарській практиці. Спираючись на теорію пізнання М. Вебера, представник неолібералізму В. Ойкен прагнув розробити нову методологію дослідження економічних систем, у якій змогли б поєднатися принципи історичної школи, соціології та економічної теорії.

Вихідним пунктом концепції В. Ойкена є положення про те, що не ідеологія і виробничі відносини, а принципи й правила господарювання та економічного управління відрізняють одну економічну систему від іншої. На основі морфологічного аналізу реальної дійсності вчений виділив ідеальні типи господарства, із яких вивів категорію

господарського порядку. В. Ойкен, розглядаючи способи координації економічної діяльності, виділяє два їх чистих види – централізовано-адміністративне господарство й мінове [16]. Перший вид базується на адміністративному примусі, другий – на механізмі конкуренції та на вільному ціноутворенні. Нагадаємо, що у В. Ойкена ці види координації постають як протилежні за своєю суттю. Учений був палким поборником вільного ринку, ефективність якого досягається завдяки діяльності держави у сфері створення й забезпечення дотримання правил господарювання.

Проте, уявлення про координацію як процес, що досягає найбільшої ефективності тоді, коли він здійснюється механізмами ринку, починає поступово руйнуватися під впливом нових ідей. Теорії, які виникли на основі поєднання досягнень різних наук, тією чи іншою мірою пов'язаних з діяльністю людини, розширили уявлення про взаємозалежність суспільних сфер. У цьому відношенні слід відзначити досягнення таких представників фрайбузької школи, як Ф. Бьом (теорія приватноправового суспільства і ринку), А. Шюллер (концепція конкурентного порядку й відповідальності підприємця), Е. Хопманн (співвідношення моралі й ринкової системи) та інших. Завдяки дослідженням цих учених сформувався уявлення про механізми координації як такі, що виростають і функціонують на основі багатьох складових суспільної організації, а не тільки економічних і правових інститутів, як це було показано у В. Ойкена.

Не менш важливим кроком уперед на шляху пізнання взаємозалежності складових суспільства стали роботи представників неомарксистського та інституціонального напрямів економічної науки. Неомарксизм, який сформували радикальна політична економія і соціал-демократичні концепції, розширив уявлення про координацію економічної діяльності за рахунок дослідження впливу на цей процес економічної влади, якою володіють олігополістичні структури. П. Суїзі, досліджуючи поведінку нескоординованої олігополії, тобто такої, в якій фірми не вступають у жодні контакти одна з одною і не намагаються свідомо знайти способи поєднання своїх інтересів, дійшов ви-

сновку, що така ринкова структура блокує ціни [17]. Це відкриття поставило під сумнів можливості ринку до саморегулювання і привернуло увагу науковців до вивчення неринкових засобів координації економічної діяльності в умовах олігополії. Завдяки розвитку і подальшій модифікації моделі ламаної кривої попиту, запропонованої П. Суїзі, було доведено, що в умовах домінування олігополії діє складний механізм координації, який базується на взаємоприспосованні стратегій небагатьох ринкових гравців за умови стабільності цін.

Своєрідним відходом від використання виключно економічної методології при аналізі процесу координації є концепції представників гуманістичного напрямку радикальної політекономії Г. Маркузе і Е. Фромма. Перш за все, це стосувалося досліджень природи раціональних елементів в економічній діяльності людей по відношенню до її нераціональних та ірраціональних складових, а також визначення їхньої ролі в детермінації суспільних дій. Для цього до методології марксизму були залучені методи психоаналізу З. Фрейда та окремі елементи методологічного апарату антропології і соціології. Такий науковий підхід відзначався, як і в німецькому неолібералізмі, міждисциплінарним характером. І все ж, на відміну від останнього, тут були використані положення й методи, що більше відносилися до вивчення внутрішнього світу людини, а не суспільства в цілому. За рахунок такого підходу вчені намагалися побудувати нову модель економічної людини, перебороти проблеми однобокого аналізу її економічної діяльності шляхом синтезу теоретичних доктрин і моделей людської поведінки. Відповідно до даного методологічного принципу досліджується коло питань, пов'язаних із дилемою «економіка – людина» та «виробництво – моральні якості особистості», а також здійснюється виявлення зв'язку між психікою людини та соціально-економічною структурою суспільства. За такого підходу проблеми координації переміщуються у сферу пошуку сил, що погоджують внутрішні психічні диспозиції людини з її функціонуванням у сферах економіки й політики.

Неомарксистська теорія та її аналітичний інструментарій є більш пізнім надбан-

ням економічної теорії, оскільки фундаментальні роботи її представників з'явилися тільки у 50–60 рр. ХХ ст. Натомість більш ранньою версією міждисциплінарного підходу до аналізу економічної дійсності був інституціоналізм. Згадаємо, що наприкінці 90-х років ХІХ ст. до відомої «Суперечки про методи» долучився Т. Веблен. Американський економіст в одній із своїх перших наукових праць «Чому економічна наука не є еволюційною дисципліною?» (1898) висловив думку про те, що «історична школа зуміла дати тільки описовий огляд явищ, а не генетичну характеристику економічного процесу, що розгортається..., отримані нею результати навряд чи можна назвати економічною теорією». У свою чергу австрійська школа «показала себе взагалі нездатною до розриву з класичною традицією, у річищі якої економіка розглядалася як таксономічна наука» [18, с. 24].

Натомість учений пропонує свою дослідницьку програму, в якій він, по-перше, відхиляє як класичну (зорієнтованість на виявлення загальних законів і тенденцій економічного розвитку), так і неокласичну (рівноважний підхід, передумову про раціональність поведінки суб'єктів) методологію, і, по-друге, зосереджується на дослідженні економічного процесу в аспекті кумулятивного розвитку процесу інституціональних змін. При цьому методом здійснення подібних досліджень Т. Веблен обирає синтез еволюційної теорії соціал-дарвінізму й інституціонального аналізу економічного розвитку.

Учений стверджує, що причина невдач економістів полягає у неправильному теоретичному підході до вивчення людської природи. У всіх концепціях англійських дослідників і представників економічної теорії континентальної Європи людина розглядається з позицій гедонізму. Останній уподібнює її до швидкодіючої машини для підрахунку відчуттів насолоди й страждання, яка приводиться в дію під впливом стимулів, залишаючись, однак, при цьому незмінною. У такої людини немає ні минулого, ні майбутнього. Натомість інституціональний аналіз дозволяє поглянути на людину не просто як на згусток бажань, а як на гармонійну структуру схильностей і звичок, що реалі-

зуються і виражаються в процесі діяльності.

Вихідним пунктом інституціонального аналізу Т. Веблена є введена ним же категорія інституту, що являє собою «стійкі звички мислення, характерні для великої спільноти людей» [19, с. 201]. Запровадження даного поняття в економічну теорію, за власним висловом Т. Веблена, «було спрямовано на подолання гедоністичних забобонів економістів, схильних розуміти природу людини як дещо задане, незмінне і в силу цього як проміжний для економічного аналізу фактор». Навпаки, «економічна доля індивіда – це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі змінюються кумулятивно в міру розвитку процесу. І сам індивід, і середовище його існування щоразу виступають продуктом такого процесу» [18, с. 26]. Визнавши можливість адаптації інститутів до змін середовища, Т. Веблен тим самим поставив перед економічною теорією головне завдання – «розгляд кумулятивного процесу формування економічного інтересу в контексті культурного розвитку» [там само, с. 29].

Інституціональна теорія у своїй традиційній версії доповнює ринкову координацію державним втручанням, виходячи із необхідності створення для успішного функціонування ринку необхідних умов, які полягають у розробці й забезпеченні загальних правил гри з метою зростання добробуту та досягнення суспільної справедливості. Разом з тим, безпосередній аналіз співвідношення ринкових і державних механізмів координації не входить у поле її фундаментальних досліджень – наявні тільки певні фрагменти цієї проблематики.

У межах неінституціоналізму проведено ґрунтовний аналіз держави як творця формальних правил і гаранта їх виконання (тобто суб'єкта, який створює частину інституціонального середовища), розроблено теорію держави як організації, що поєднує суб'єктів, які прагнуть впливати на політичні рішення з метою максимізації власної корисності тощо. Проте в цьому напрямі інституціональної теорії не існує спроб розширити наукові пошуки до одночасного охоплення держави й ринку як інститутів координації. У ній домінує все той же властивий неокласиці підхід, за яким передбача-

ється досліджувати вторгнення держави в економіку і наділення її певними функціями на основі недосконалості ринків – високих трансакційних витрат на захист прав власності й конкуренції, створення каналів обміну інформацією, правоохоронну діяльність, надання суспільних благ тощо.

Результати здійсненого аналізу дають нам розуміння того, що представники різних напрямів і шкіл економічної науки виявляють єдність у визнанні вартісно-цінкової однорідності як основи однотипності дій у ринковому середовищі. Разом з тим, визнаючи, що однорідність у діях людей може виникати і на основі правил, вчені не дають однозначної відповіді на питання про механізми її досягнення.

Ринкова конкуренція й угоди можуть підтримувати економічний порядок і координувати діяльність тільки за умови, що економічні суб'єкти виконують дії однотипного характеру. Як вже зазначалось, із усієї множини мотивів неокласика обрала егоїзм. Завдяки теоретичному «очищенню» егоїстичного інтересу від впливу іншої мотивації, представникам неокласичної теорії вдалося виявити закони ринкової координації. В умовах вільної конкуренції, повної інформації й економічної свободи дотримання власного інтересу може реалізовуватися з великою мірою узгодженості. У зв'язку з цим і ступінь спонтанно встановленого порядку в суспільстві виявляється досить високим.

Однак, людина у своїй економічній діяльності керується не тільки корисливими інтересами. До того ж, і самі умови функціонування вільних ринків далеко не завжди задовольняються. При всій можливості відтворення однотипних практик ринкового обміну і здійсненні координації за рахунок добровільної кооперації та чесної конкуренції, спільна діяльність людей в економічній сфері не позбавлена розподільчого конфлікту. Слід мати на увазі, що люди наділені нерівними правами власності, які визначають доступ до ресурсів. На основі цієї нерівності також виникають різні, часто суперечливі, інтереси. У боротьбі за ресурси носії таких інтересів намагаються підпорядкувати собі інших, досягти панування над ними. Це призводить до виникнення владних відно-

син. Останні знаходять свій прояв у боротьбі за володіння ресурсами, за досягнення статусних позицій та за політичний вплив. Особливим різновидом владних відносин є боротьба за зміну самих правил, які визначають доступ до обмежених ресурсів. При цьому влада перетворюється на своєрідний засіб, що дозволяє змінювати правила. З цієї причини більшість правил є результатом взаємодії економічних і політичних інтересів.

Влада, на відміну від ринкової угоди обміну, яка формується на засадах добровільності й взаємовигоди, передбачає зовсім інші засоби реалізації. Це застосування прямого насильства, економічного примусу або легітимного панування за рахунок утвердження авторитету. Останній може спиратися на силу закону або звичаю (формальні й неформальні правила), ґрунтуватися на харизматичних рисах особистості або базуватися на ідеалах-цінностях. Отже, сконструйована теоретиками модель ринкової координації виявляється неповною, якщо долучити до економічних взаємин діяльність, що відбувається у сфері владних відносин й асиметричної інформації.

Намагаючись вирішити проблеми координації за наявності асиметрії, Л. Гурвіц та Р. Мейерсон уводять поняття «економічний механізм» як відображення координаційної гри, а також розробляють умови сумісності стимулів економічної діяльності. Зауважимо, що названі вчені працюють переважно в площині неокласичної методології – відштовхуються від раціональності економічних суб'єктів, описують економічні взаємодії за допомогою теорії ігор і намагаються відшукати їх оптимальний результат. Разом з тим, на відміну від своїх попередників, вони розглядають рівновагу вже не як збалансованість попиту й пропозиції, а як результат пошуку наборів взаємопогоджуваних стратегій, вироблених гравцями. Іншими словами, учені доводять тезу про можливість досягнення економічною системою оптимальних рівноважних станів тільки за умови побудови суб'єктами стратегій, що базуються на правилах стійкого співробітництва.

Л. Гурвіц звертає увагу на те, що стратегічна взаємодія суб'єктів в умовах непов-

ноти інформації вимагає особливих механізмів – створення єдиних правил гри на всі випадки. Ці правила, а точніше їх дотримання суб'єктами у своїй економічній діяльності, забезпечують суб'єктам можливість кожен раз отримувати одні й ті самі результати. Р. Мейерсон, оцінюючи внесок Гурвіца в економічну науку, зауважив, що «...для ефективності цих правил принципово важливо, щоб на них орієнтувались усі актори. Через те, що потенційних груп правил може бути багато, виникає координаційна гра, у центрі якої знаходиться проблема вибору із множини майбутніх рівноважних станів. Результат у цій грі визначається культурними нормами, різницею в концепціях легітимності й традиціями» [20].

Розгляд інститутів у більш широкому контексті, ніж правила гри, є надзвичайно важливим досягненням теорії економічних механізмів. Воно поглиблює наші уявлення про координацію за рахунок визначення додаткових умов досягнення погодженості економічної діяльності на основі правил. Говорячи про ринкову координацію, не слід забувати про необхідність для її здійснення існування особливих правил, які ґрунтуються на моральному визнанні їх справедливості. Влада, яка є відображенням нерівного становища людей і засобом реалізації особливих інтересів, також «...шукає способи своєї легітимації, які удесятиряють її початкові сили. Вона жадає морального виправдання, довіри та лояльності, сприйняття й підтримки» [21, с. 115].

Володіння владою не знімає проблеми її утримання і реалізації. Стійкість, або стабільність, влади забезпечується діяльністю соціальних і політичних інститутів, а також використанням різних засобів протидії з боку громадян. Іншими словами, необхідно досягти того, щоб примус як елемент влади було б ітеріоризовано тими, кого намагаються підпорядкувати своїй волі. Без внутрішнього прийняття суб'єктами правил життєдіяльності в суспільстві, у тому числі й феномена соціального підпорядкування, влада виявляється нестійкою. А це означає, що координація при наявності владних відносин має будуватися на поєднанні насильства, примусу й переконання в легітимності існуючої влади.

Якщо враховувати, що поряд з прагненням розширити сферу своїх економічних інтересів за рахунок утиснення інтересів інших суб'єктів, учасники владних відносин одночасно намагаються досягти прийняття й визнання контрагентами подібних дій, то багато моментів реальної практики стають багато в чому зрозумілими. Перш за все, ми отримуємо відповідь на запитання, чому в умовах утисків ринкові суб'єкти не відмовляються від трансакцій, а продовжують їх здійснювати? Чому вони миряться з економічною владою? Виходить, причина в тому, що вони визнали її існування легітимним незалежно від ступеня реалізації своїх економічних інтересів. Із цього випливає, що до того моменту, коли суб'єкти дійшли консенсусу відносно шляхів реалізації економічних інтересів, вони погодили між собою правила формування переваг для досягнення своїх індивідуальних цілей.

Оскільки індивідуальну цілеспрямованість визначає комплекс різних мотивів, складовими якого виступають егоїзм, емоції, норми, звички й звичаї як основа цілераціональної, цінніснораціональної, афективної й традиційної дії, то їх можна поєднати тільки на основі ідей і переконань, які визначають розуміння людьми навколишнього світу. Такі ідеї та переконання відображає категорія «цінності». Останні, поряд з потребами, цілями, інтересами й стимулами, є мотиваційними чинниками діяльності людей, оскільки вказують на припустимість або заборонність певних дій.

Відповідно, економічна наука має володіти методами й інструментами для дослідження соціокультурних складових мотивації економічної діяльності, однією з яких, власне, й виступають цінності. Останні починають управляти мотивацією до діяльності вже на стадії усвідомлення потреби, потім вони здійснюють вплив на визначення цілей через створення припису дозволеності й заборонності, надалі – формують у свідомості людини уявне визначення шляхів реалізації цих цілей з урахуванням можливих наслідків. У реальній дійсності люди намагаються узгодити свої дії з еталонами, певними стандартами, які походять від культури. Цінності як продукт останньої визначають економічну свідомість людини і вже

через неї зумовлюють її економічну діяльність. У силу цього, людина не може мати цілей, інтересів та стимулів, які були б ізольовані від соціокультурних цінностей. З цих причин будь-яка діяльність включає в себе як необхідну складову цінності й нормативні елементи.

Кожного разу, коли людина робить вибір – яку потребу задовольнити і як це зробити – її ціннісні орієнтації визначають норми, що будуть керувати її поведінкою у цьому виборі. Разом з цим, ціннісні орієнтації дозволяють виконувати правила при виборі альтернатив через реалізацію морального спрямування на прийняття тих чи інших засобів досягнення цілі – стимулів. Таким чином, усі складові мотивації до економічної діяльності ніби «пронизані» цінностями, а координація цієї діяльності вимагає їхньої єдності. Як висновок формуємо тезу, що процес узгодження економічної діяльності завдяки правилам, вимагає, по-перше, їх виконання більшістю членів суспільства, і, по-друге, єдності поглядів щодо легітимності цих правил, яка досягається на основі цінностей.

Саме консенсус членів суспільства з приводу ціннісної орієнтації означає інституціоналізацію правил, на яких ґрунтується суспільний порядок. Тому для громадянської згоди, мирного співіснування великих груп людей з різними інтересами та координації їхньої діяльності, вирішальне значення має досягнення стану погодженості індивідуальних поглядів на господарський порядок з тими, що закладені в модель національної економіки. Отже, координація досягається тоді, коли у суспільній свідомості норми, на яких вона базується, стають легітимними.

**Висновки.** Підсумовуючи вищевикладене робимо висновок, що фактично представники всіх напрямів економічної думки вважають найбільш ефективною ринкову координацію економічної діяльності. Ні застосування принципово різних методологічних засад, ні ідейне протистояння в процесі вирішення більшості проблем економічного розвитку не завадили науковцям дійти до цього, по суті, одного й того самого висновку по відношенню до інститутів координації. Державна координація в теоретичних

побудовах представників економічної науки визнається, але розглядається як неефективна порівняно з ринковою. Втручання держави в механізм ринку припускається тільки тоді, коли ринок власними силами не може досягти високої ефективності.

Таке розуміння координації економічної діяльності та її механізмів не можна визнати задовільним. Протиставлення ринку й держави, визначення їх компенсаторної ролі по відношенню один до одного призводить до хибних уявлень про саму можливість досягнення за рахунок важелів свідомого управління оптимального співвідношення двох сторін координаційного механізму: виникає ілюзія побудови ідеальної моделі, у якій вплив кожної із сторін може звестися до невиправданого мінімуму. Невдалий досвід функціонування адміністративно-командної економіки та формування за рахунок її перебудови ринкової моделі виступає яскравим свідченням неправомірності протиставлення державної та ринкової координації виходячи тільки із принципів їхньої ефективності.

Для отримання інструментів дослідження, які б дали можливість пов'язати мотивацію до діяльності окремого суб'єкта з соціальними категоріями, доцільно, на наш погляд, поєднати у річищі інституціональної теорії певні елементи методології інших соціальних наук. Ми вважаємо, що саме завдяки синтезу дисциплін, що вивчають природу людини, відкриваються значно більші можливості для з'ясування аналітичного руху від дій окремої людини до відносин між людьми, і далі – до формування інститутів і структур, які оформляють і координують економічну діяльність.

Перш за все, належить звернути увагу на необхідність залучення до аналізу економічної діяльності й проблем її упорядкування досягнень теоретичної та прикладної психології. Ці науки за своїми предметними зонами найбільшою мірою наближені до визначення феномена мотивації діяльності людини. Оскільки раціональна поведінка суб'єктів пов'язана із сукупністю психологічних детермінантів, то вивчення їхньої впливовості об'єктивно вимагає використання положень практичної психології.

Залучення до аналізу проблем свідо-

мості, визнання її провідної ролі в духовній сфері діяльності людини, зв'язок останньої з економічною сферою дій, дозволяє наблизитися до більш повного розуміння широти детермінантів людської активності. Разом з цим в економічних дослідженнях вкрай необхідним є історичний і культурологічний підходи, оскільки своєрідний «дух часу» визначає особливості світогляду, ті чи інші зразки поведінки, цінності, що передаються від покоління до покоління. Цілком зрозуміло, що без їхнього вивчення неможливо здійснити повноцінний аналіз механізмів суспільної координації, а також осмислити всю повноту сучасного стану розвитку суспільства.

Кожне економічне явище має глибокі історичні корені: адже воно виникло у зв'язку з певними умовами й зберігає їхні риси в сучасних умовах. Історія вивчає факти людських зусиль у досягненні певних цілей. По суті, це наука, що охоплює всі аспекти людської активності, яка реалізується за конкретних умов. Процеси взаємодій – індивідуальні й масові, довготривалі й миттєві, односторонні та двосторонні, солідарні й антагоністичні – це ті ланцюжки, із сукупності яких, власне, і створюється полотно історії людства. Тому, не знаючи минулого, не розуміючи того, як протягом цілих історичних епох змінювалась поведінка людей і формувалися основні риси їхньої ментальності, неможливо повною мірою зрозуміти детермінанти людської діяльності на сучасному етапі розвитку суспільства.

Саме ці положення мають бути взяті нами на озброєння при дослідженні ринкової і державної координації економічної діяльності. А для цього необхідно інтегрувати досягнення наук, які вивчають людину як цілісну біо-соціо-духовну істоту. Ми повинні віднайти ті вузли, у яких об'єднуються в органічне ціле інституціональні й індивідуальні засади, які у сукупності пронизують соціокультурну, економічну, політичну та інші сфери суспільного життя.

### Література.

1. Геєц В., Гриценко А. Экономика и общество: непознанные грани взаимовлияния / Геєц В., Гриценко А. // Вопросы политической экономики. Научный электронный журнал – 2012 – № 3 (4). – С. 183 – 208.

2. Гальчинський А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2011. – 288 с.
3. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 37–2. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – С. 52–58.
4. Задорожный Г. В. Человеческая спасительная функция хозяйствоведческой науки / Г. В. Задорожный – Харьков : Солонищевка, 2012. – 180 с.
5. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности / К. Менгер // Избранные работы. – М. : Территория будущего, 2005. – 564 с.
6. Куббеду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек: пер. с англ. под ред. А. Куряева / Р. Куббеду. – М. : Мысль; Челябинск : ИРИСЭН, Социум, 2008. – 406 с.
7. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса: пер. с англ. Н. В. Автономовой, И. М. Осадчей, Н. И. Розинской; под науч. ред. В. С. Автономова / Й. Шумпетер. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 416 с.
8. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики: пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой / Ж. К. Сапир. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.
9. Боулс С. Поведение, институты, эволюция: пер. с англ. К. Букина, И. Демидовой и др. / С. Боулс. – М. : Дело, 2010. – 576 с.
10. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории: пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева / Л. Мизес. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
11. Hayek F. The Principles of a Liberal Social Order / F. Hayek // Studies in Philosophy, Politics and Economics. – Chicago : University of Chicago Press, 1967. – 252 p.
12. Вейзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вейзе // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 115–130.
13. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Гелиос, 2002. – 352 с.
14. Скоробагатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробагатов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 103–118.
15. Розмаинский И. В. К формированию посткейнсианской теории государства / И. В. Розмаинский // Terra economicus. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 13–26.
16. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
17. Sweezy P. M. Demand Under Conditions of Oligopoly / P. Sweezy. – N.Y. : JPE, 1939. – 246 p.
18. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? / Т. Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина. – М. : ГУ ВШЭ, 2007. – 533 с.
19. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
20. Измалков С. Теория экономических механизмов / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
21. Радаев В. В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 602 с.

В статье анализируются теоретико-методологические подходы к анализу процессов координации деятельности экономических субъектов. Показана ограниченность исследовательского инструментария экономической теории, базирующейся на неоклассической парадигме. Указывается на необходимость интеграции теоретических достижений тех наук, которые исследуют человека как целостное био-социо-духовное существо и позволяют в теоретическом плане соединить в органичное целое институциональные и индивидуальные процессы, которые в совокупности пронизывают социокультурную, экономическую, политическую и другие сферы общественной жизни.

**Ключевые слова:** методология, координация, рыночная координация, государственная координация, теория общего рыночного равновесия, неоклассическая парадигма, неаустрийская школа, франкфуртская школа, кейнсианство, институционализм.

Theoretical and methodological approaches to the analysis of coordinating the economic entity activities are presented. It is stressed that economic theory based on neoclassical pragmatics operates limited inventory. The necessity to integrate theoretical achievements of the sciences studying a human as a bio-socio-spiritual being is emphasized, which allows in theory to combined into one organic whole the institutional and individual processes penetrating socio-cultural, economic, political and other spheres of social life.

**Keywords:** methodology, coordination, market coordination, state coordination, theory of general market equilibrium, neoclassical paradigm, neo-austrian school, Frankfurt school, neo-Keynesian theory, institutionalism.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

Надійшла до редакції 7.10.13 р.