

УДК 34.023

 DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3883843>
**Ж.В. ЗАВАЛЬНА,**

професор кафедри цивільно-правових дисциплін Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, доктор юридичних наук, професор, м. Харків, Україна; e-mail: [zavalna@karazin.ua](mailto:zavalna@karazin.ua);  
 ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6511-2482>

## ЕКОНОМІЧНА КУЛЬТУРА В ДОГОВІРНОМУ РЕГУЛЮВАННІ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

**ZH.V. ZAVALNA,**

Professor, Chair of Civil Law, V.N. Karazin Kharkiv National University, Doctor of Law, (Full) Professor, Kharkiv, Ukraine; e-mail: [zavalna@karazin.ua](mailto:zavalna@karazin.ua);  
 ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6511-2482>

## ECONOMICAL CULTURE IN AGREEMENT-BASED REGULATION OF SOCIAL RELATIONS

АНОТАЦІЇ (ABSTRACTS), КЛЮЧОВІ СЛОВА (KEY WORDS)

**Постановка проблеми.** Визначальною є роль економічної культури в взаємодії суб'єктів господарювання, заснованої на угодах, і в регулюванні, що ґрунтується на угодах, зокрема. **Метою** статті є підвищення ефективності регулювання суспільних відносин на основі угоди шляхом визначення ролі економічної культури у поведінці сторін взаємодії на основі угоди. Економічну культуру в регулюванні суспільних відносин на основі домовленостей вивчали за допомогою таких **методів** дослідження, як теоретичний аналіз та синтез доктринальних положень економічної психології та соціології щодо змісту та елементів особистої економічної культури. **Результатом** дослідження є виявлення взаємодії між наявністю економічної культури та використанням різних форм регулювання на основі угод до соціальних відносин. Також з'ясується, що культура – це сукупність соціальних обмежень разом із її створенням у суспільстві. Таким чином, особиста економічна культура розглядається в трьох різних аспектах, включаючи комунікативний, регулятивний та інноваційний. Проаналізовано деякі складові елементи особистої економічної культури, представлені у вигляді інтелектуальних, психоемоційних та поведінкових елементів. Більше уваги в аналізі приділяється психоемоційному елементу особистості в рамках взаємодії, заснованої на угоді, а саме функціям економічної совісті, мислення та інструкцій. Як **висновок** зазначено, що особистісна економічна культура завдяки своїй багатоелементній природі є єдиною єдністю, яка служить основою для економічного та правового життя як особистості, так і окремих соціальних груп. Саме регулювання, що ґрунтується на угодах, включає норми поведінки, розроблені відповідно до економічної культури, і, як таке, стає культурною рольовою моделлю взаємодії, заснованої на угодах у суспільстві. Тому роль особистої економічної культури в угодній регуляції суспільних відносин була визначена як створення автономної, організованої, відповідальної та творчої особистості, яка здатна самоорганізувати своє цивілізоване співіснування в суспільстві, тому що всі типи регулювання відносин на основі угоди є культурним явищем і дозволяють особам діяти незалежно в межах правового поля, використовуючи алгоритми навичок та поведінки, набуті в суспільстві.

**Ключові слова:** економічна культура; договірне регулювання; договірна взаємодія; економічна свідомість; економічне мислення; економічні установки; економічна поведінка

\*\*\*

**Problem statement.** The article deals with the role of economical culture in the agreement-based interactions of entities in general and in the agreement-based regulation in particular. The article **purpose** to improve the efficiency of the agreement-based regulation of social relations by defining the role of economical culture in the behaviour of the agreement-based interaction parties. The economical culture in the agreement-based regulation of social relations was studied using such research **methods** as theoretical analysis and synthesis of the doctrinal provisions of economical psychology and sociology concerning the contents and elements of personal economical culture. The research **results** in the discovery of the interaction between the presence of economical culture and the use of different forms of agreement-based regulation to social relations. It is also found out that culture is an aggregation of social restrictions together with its creation within the society. Thus, personal economical culture is examined in three different aspects, including communicative, regulatory and innovative. Certain constituent elements of personal economical culture have been analyzed as represented in the form of intellectual, psycho-emotional and behavioural elements. More attention in the analysis is paid to the psycho-emotional

element of personality within the agreement-based interaction, namely the functions of economical conscience, thinking and instructions. In **conclusion** the article states that due to its multiple-element nature personal economical culture is a single unity that serves as the base for the economical and legal life both of an individual and of separate social groups. The agreement-based regulation itself includes the behavioural norms developed according to economical culture and, as such, it becomes a cultural role model of agreement-based interaction in the society. Therefore, the role of personal economical culture in the agreement-based regulation of social relations has been defined as the creation of an autonomous, organized, responsible and creative personality that is able to self-organize its civilized co-existence in the society because all types of the agreement-based regulation of relations are a cultural phenomenon and allow individuals to act independently within the legal field by using the skills and behavioural algorithms acquired in the society.

**Key words:** *economic culture; contractual regulation; contractual interaction; economic consciousness; economic thinking; economic attitudes; economic behavior*

### Постановка проблеми

Розгляд культури є необхідним, оскільки вона є одним із основних каналів впливів на свідомість людей. При визначенні ролі культури як фактору формування особистості, потрібно говорити про багатогранний та всеосяжний вплив її на індивіда, який здійснюється культурою на індивіда. Всеосяжність такого впливу забезпечується за рахунок здійснення його в середині суспільства, в конкретному соціальному середовищі, в якому ця культура виникла та розвивається. Культура особистості, а вірніше її рівень це одиничний прояв одного із багатьох елементів системи культури суспільства. Культура особистості це індивідуальна форма культури конкретної особи, яка формується на базі загальних форм загальної культури суспільства та всотує особливості кожної конкретної особи із її психологією, вихованням, світоглядом тощо.

Питанню культури як базовому елементу існування та успішного розвитку суспільних відносин присвячено праці науковців в галузі соціології, психології, економіки, права. Соціологія та її суміжні напрямки (економічна соціологія, соціальна психологія) досліджує культуру з точки зору одного із соціальних впливів на економічні погляди особи [1; 2]. Сучасні вчені економісти, переймаються проблемою формування економічної культури особи [3], досліджуючи її як результат процесу економічної соціалізації через призму соціально-психологічного аналізу розвитку особистості [4]. Економічна психологія розглядає прояву економічної свідомості особи у соціальній взаємодії [5; 6]; мотиви та емоційні стани в економічній поведінці особи [7–9].

Іноземні автори досліджують проблеми культури в соціальному, економічному, правовому ракурсі вже декілька десятиліть, і має більш менш сформовані позиції вітчизняних та зарубіжних вчених. Особливість цих досліджень полягає у їх міждисциплінарному підході, який освітлює питання взаємозв'язку поведінки, до-

говірного регулювання та культури. Так, ще наприкінці 60-х років Лоуренс Фрідман (Lawrence, 1969) досліджував взаємовпливи правової культури та правових систем на суспільний розвиток із зазначенням, що правові інститути викликають соціальні зміни, більш того правові інститути стають інструментами суспільних змін в різних країнах впливаючи на політичну і економічну стабільність через культуру [10]. Ян Макнейл (Macneil, 1974) у своїй найбільш значущій праці в сфері контрактного права ХХ століття "The Many Futures of Contracts" 1974 року [11] вказував на неможливість "...ігнорування... ролі соціальної матриці в контракті", оскільки це схоже, писав він "...на ігнорування ролі ДНК у взаємодії частин живого тіла. Без соціальної матриці все інше в договорі не тільки є безглуздим, але абсолютно незрозумілим" [11, с.10–11]. Ян Макнейл, так само як і С. Маколей (Macaulay, 1963), наполягає на тому, що перш за все, основним нормативним джерелом при визначенні поведінки договірних сторін є культура, а не сам договір як такий [12].

На сьогодні наукові дослідження направлені на вирішення проблеми взаємозв'язку і взаємовпливу культури та договірного регулювання при вирішенні конкретних практичних питань як то: впливу емоцій на прийняття економічних рішень в тому числі на договірній основі [13]; Огус А. (Ogus, 2002) ролі економічного базису правової культури у конкурентній боротьбі [14]; Маутнер М. (Mautner, 2002) проблеми визначення грошових відшкодувань при невиконанні договірних зобов'язань при різності права та культури у контрагентів [15].

Залишається недослідженим в українській юридичній науці питання ролі економічної культури особи в договірному регулюванні соціальних відносин. Тому метою даної статті є підвищення ефективності договірного регулювання суспільних відносин через визначення ролі економічної культури в поведінці учасників договір-

ної взаємодії. Завданнями даного дослідження є встановлення значення культури в договірному регулюванні суспільних відносин, характеристика економічної культури особи, складові економічної культури особи. Наукова новизна результатів полягає у висвітленні ролі економічної культури особи для договірного регулювання суспільних відносин.

### **Культура як сукупність соціальних обмежень та її формування в соціумі**

Взагалі під культурою розуміють спосіб організації та розвитку людської діяльності в суспільстві. Культура може бути представлена у вигляді матеріальних артефактів та духовних результатів, які представляють собою сукупність соціальних інституцій та норм, духовні цінності, відносин людей до природи, між собою і самих себе. У визначенні культури, як правило, відображається історична своєрідність форм соціальної життєдіяльності на різних етапах розвитку суспільства. В свою чергу, форми культури відображають суспільний зв'язок людей, який встановлюється в процесі їх життєдіяльності. Діяльність людини, втілюючись в результатах (предметах) цієї діяльності, стає надбанням інших людей, всього суспільства та набуває характеру універсального соціального зв'язку між людьми, піднімаючись тим самим до рівня всезагальної діяльності. Людська діяльність перетворює не тільки оточуючий світ, але й самих її учасників. Іншими словами, в процесі своєї соціальної діяльності люди творять один одного.

Відтворення, повторюваність діяльності, її фіксованість і масовидність певної моделі поведінки у суспільстві поступово набуває характер норм. Культурна норма – це зразок діяльності і поведінки. Нормативність культурних форм виявляється у позагенетичній заданій програмі, що втілюється в діяльність людей, упорядковує її, робить загальнозначущою, повторюваною, взаємоконтрольованою. Культурні норми є відносно стійкими стереотипами поведінки, відповідно до яких формуються індивідуальні та соціально-групові соціальні та психологічні процеси, які оформлюються в акти поведінки. Норми культури формуються зовнішнім по відношенню до особистості імперативом. Але поступово засвоюючись, вони перетворюються у внутрішній стандарт та регулятор поведінки.

Здійснюючи акти поведінки особа має завжди співставляти свої наміри, інтереси, бажання із заданими зразками та стандартами. Дуже часто встановлені стандарти поведінки не допус-

кають здійснення тих чи інших варіантів поведінкових актів. В такому ракурсі культура по суті є соціальними обмеженнями встановленими для особи суспільством. Соціальні обмеження залежно від джерела формування обмежень можна поділити на *об'єктивні та суб'єктивні*, а також залежно від впливів на учасників соціальних відносин *зовнішні та внутрішні* обмеження.

Вимоги щодо наявності чи відсутності певних умов, що встановлюються поза волею (можливо навіть в супереч волі) особи можуть вважатись об'єктивним обмеженням. Такі обмеження можуть бути встановлені як в суспільній, так і в законодавчій нормі або навіть дублюватись в обох цих видах норм. Причому зовнішні обмеження, що увійшли норму, як правило, є продиктованими політичними, економічними інтересами держави, а також етичними, естетичними, моральними установками соціуму. Причому, такі установки втілюються в норми і стають об'єктивними обмеженнями для тих осіб, які є носіями культури конкретного соціуму.

Суб'єктивне обмеження формують суб'єкти. Суб'єктивні обмеження є певними психологічними та поведінковими установками направленими на встановлення вигідних для себе норм поведінки, що обмежують інших осіб, які не входять до їх соціальної групи. Такі суб'єктивні обмеження встановлюються виходячи із можливості доступу до фінансових та інших ресурсів для забезпечення особам із схожою соціальною та правовою ідентифікацією найлегшого та спрощеного доступу до матеріальних благ, чи встановлення такого соціального чи економічного механізму та правового режиму, які забезпечать їм доступ до таких привілеїв посад та владних повноважень. В договірному регулюванні суспільних відносин такі суб'єктивні обмеження відображаються у встановленні таких соціальних та правових режимів, які дають можливість легітимно забезпечувати доступ до перерозподілу майнових та інших ресурсів особам із своїх соціальних груп чи із відповідною ідентифікацією.

Зовнішні соціальні обмеження пов'язані із підпорядкуванням зовнішнім факторам таким як: політичними та економічними обставинами, природними, екологічними та техногенними катастрофами, військовими, релігійними, національними конфліктами, тощо. Кожен із названих факторів вимагає зміни та дотримання правил поведінки, який обумовлюється в даний момент конкретними об'єктивними обставинами. Внутрішні соціальні обмеження є сформованими в результаті сприйняття особою до виконання

вимог культури через цілеспрямоване виховання та такі, що транслюються іншим та виконуються самими особами при застосуванні договірного регулювання відносин.

### Економічна культура особистості

В фаховій економічній літературі поняття економічної культури визначається як комплекс уявлень, переконань, звичок, стереотипів поведінки, які реалізуються в економічній сфері суспільства й пов'язані з економічною діяльністю [1, с.23]. Економічна культура виконує у соціумі інтеграційну функцію, виконуючи роль засобу зв'язку осіб між собою та із економічною системою суспільства. Економічна культура допомагає реалізовувати взаємодію всіх членів суспільства направлену на вирішення завдань національного самозбереження, економічної безпеки за для забезпечення поступового економічного розвитку та національного відродження [1, с.25]. Але необхідно визнати той факт, що інтеграційна функція економічною культурою на сьогодні не виконується, зокрема щодо виконання більшості встановлених договірних форм регулювання суспільних відносин. Про неї можна говорити як про ідеал чи стандарт формування економічної та правової культури, а також можна взяти як одну із основних цілей формування економічної та правової політики держави.

Економічна культура одночасно охоплює майже всі сфери соціального життя. Реальні економічні відносини є одночасно і економічними, і соціальними. В цих відносинах особи укладають договори: на ринку товарів і послуг здійснюючи купівлю-продаж різних товарів; на ринку фінансів здійснюючи товарні та грошові операції; та інші. У справжньому житті соціальна, економічна та правова сфери функціонують як єдине ціле, оскільки соціальні відносини відбуваються на основі правих та економічних законів. Набуття права власності чи результатів послуг, тощо досягається укладенням різного роду договорів, тільки для того щоб врівноважити економічний дисбаланс, який прямо впливає на стан правопорядку у суспільстві. Тому всякого роду домовленості мають як соціальну, правову, так і економічну природу.

В цьому аспекті економічна культура є частиною загальної національної культури і тісно пов'язана із політичною культурою, моральною, релігійною та іншими. Вона є результатом історичних економічних традицій особистого життєвого досвіду та суспільства в цілому. Економіч-

на культура містить базові елементи, економічні цінності сформовані та поширені в даному суспільстві, економічні стереотипи ідеї, концепції та переконання, економічні традиції, а також установка та орієнтири людей на певні стандарти поведінки взаємодії індивіда та соціальних, державних інститутів. Економічна культура особистості передбачає дослідження двох елементів. По-перше, необхідно виявити особливості системи економічних цінностей суспільства, які втілюючись у певні економічні правила поведінки вимагають від індивідів, щоб їх діяльність відповідала певній системі суспільних очікувань. По-друге, необхідно дослідити необхідні та можливі ціннісні орієнтації особи, які є суб'єктивними умовами здійснення економічної поведінки особи у реальному економічному житті [4, с.80].

Формування економічної культури особистості є процесом, який може відбуватись лише в міжособистісній взаємодії, в якій виникають умови реалізації у особи економіко-психологічних властивостей, що забезпечують її адаптацію до динамічної правової та економічної реальності. Такий підхід до характеристики економічної культури особистості передбачає її розгляд як такої, що детермінується взаємною згодою осіб щодо сприйняття впливів один на одного за умов, що вони ставляться до себе і до іншого як до автономного, самостійного суб'єкта. Згода на спільну побудову та знаходження в одній економічній та юридичній реальності стає результатом договірної взаємодії.

Вплив економічної культури на договірне регулювання відносин має декілька аспектів: *комунікативний, нормативно-регулятивний, інноваційний*. *Комунікативний аспект* забезпечує спадкоємність економічного досвіду у веденні бізнесової практики, тим самим здійснюється зв'язок між поколіннями. Здійснення економічної комунікації в договірній взаємодії відбувається, з одного боку, шляхом соціалізації молодих поколінь, трансляції їм укорінених в економічній культурі цінностей та зразків поведінки, ідеалів, норм, традицій, звичок, а з іншого – встановленням нового економічного порядку у суспільстві та його врівноважуванням економічних інтересів між різними учасниками соціального життя. *Нормативно-регулятивний аспект* виражається в тому, що економічні параметри поведінки взагалі та в договірній взаємодії зокрема спрямовані на забезпечення усталеності суспільного життя шляхом унормування економічних параметрів взаємної поведінки. Унорму-

вання здійснюється на різних рівнях соціумом, його окремими групами, державою, а учасникам такої взаємодії надаються нормативно встановлені можливості через структури соціальних, політичних, економічних та правових інститутів конструктивно та своєчасно вирішувати економічні питання такої взаємодії.

*Інноваційний аспект* економічної культури для договірної регулювання відносин втілюється у формування у суб'єктів договірної взаємодії здатності до сприйняття нових елементів культурного досвіду, завдяки якому утворюються нові форми господарювання, що забезпечує саморозвиток осіб та розвиток економічних інститутів при одночасному збереженні основних базових цінностей.

### Складові економічної культури особи

Зазначені вище характеристики економічної культури особистості на рівні кожної окремої особи, втілюються відповідними трьома складовими. Так, економічна культура особистості в процесі встановлення договірних взаємозв'язків, оцінки їх ефективності, досягнення запланованих цілей в договірній взаємодії, вибору видів та форм договірної взаємодії тощо, знаходить вираження у сукупності *інтелектуальної, психоемоційної та поведінкової складових*. За відсутності чи недостатності хоча б однієї складової особа здійснює опортуністичну поведінку, що як правило, призводить до негативних економічних, правових, соціальних, моральних наслідків у суспільстві в цілому.

*Інтелектуальна складова* економічної культури особистості пов'язується із наявністю сукупності уявлень і знань у цій сфері. В інтелектуальну складову науковці включають економічні уявлення та загальні економічні знання про функціонування сфери суспільства, в якій здійснюється управління, розподіл, придбання матеріальних благ. Під економічними уявленнями маються на увазі уявлення про: функціонування економіки, природу та види грошей, дохід, банки та банківську діяльність, багатство та бідність, економічно успішну людину тощо. Говорячи про економічні знання особи мають на увазі розуміння нею загально-соціального змісту економічних відносин суспільства. Таке розуміння формується на основі аналізу та опрацювання опосередкованих і узагальнених економічних знань із використанням опосередкованого сприйняття та особистого досвіду про економічні відносини, цінності, норми. [4, с.67].

Говорячи про фактори впливу на формуван-

ня економічної культури особистості, дослідники даного питання звертають увагу на загальні зміни у когнітивній сфері особистості, які визначають прогрес в процесі розуміння економічних явищ. На думку Сіглера і Томпсона (1998), важливими умовами у сприйманні системи економічних явищ є здатність пізнання прямих і опосередкованих причинно-наслідкових зв'язків, негативних кореляцій і несуттєвих ефектів [9, с.134]. Те ж саме стосується інших ознак когнітивного розвитку має бути в наявності здатність до складних утворень, та прийняття до уваги множинності причин виникнення та існування економічних явищ та інститутів. Інтелектуальна складова економічної культури складається з окремих вражень, уявлень, слідів пам'яті про економічні феномени, які трансформуються в цілісне сприймання, дозволяє особі обирати найбільш адекватну реакцію на вплив та зміну економічного середовища.

Інтелектуальна складова є чи не найважливішим у стимулюванні економічної поведінки людини, яка відображає мотиваційний настрій, психологічну готовність до застосування різних договірних форм регулювання поведінки. Мова йдеться про застосування так званих психологічних феноменів "передповедінки". Цей компонент психологічної культури особи є основним показником обмеження економічної активності особистості. Він відображає соціально-економічну ситуацію в країні та виконує роль стимулювання економічної активності суб'єкта та здійснює перебудову системи психічного відображення особистості відповідно до сприйняття та оцінки нею правового та соціально-економічного простору. Але, як було доведено Оскаром Монгерштейном і математиком Джоном фон Нейманом у книзі "Теорія ігор і економічної поведінки" не можна перебільшувати та абсолютизувати когнітивні компоненти, оскільки при прийнятті рішень досить велику вагу відіграють емоції, почуття, відношення суб'єктів між собою, тобто психо-емоційна складова економічної культури особи [4, с.235–237].

*Психо-емоційна складова* економічної культури особи включає економічну свідомість та економічне мислення, а також стан емоційного ставлення індивідів до економічної реальності. В економічній психології дослідження економічної свідомості представлені двома напрямками. Перший з них в більшості своїй підтримують представники вітчизняної економічної думки. Даний напрямок відстоює позицію відображувальної функції економічної свідомості. Так,

О. Дейнека [7, с.36] говорить про феномен економічної свідомості, що притаманний господарюючому суб'єктові, і є представником вищого рівня психічного відображення економічних відносин суспільно розвинутою людиною. Г. Ложкін, В. Спасенников, В. Комаровська [5, с.8], розуміють економічну свідомість як результат відображення навколишнього середовища пов'язаного із економічними відносинами, які знаходять відбиток в психіці суб'єкта та обумовлюють свідомі стани та поведінку цього суб'єкта. А. Журавльова та А. Купрейченко розуміють економічну свідомість у когнітивному аспекті, як різні форми знання суб'єкта про різні економічні об'єкти та його ставлення до цього знання [6, с.421]. Але такого роду підхід не дає уявлення про суб'єкта у взаємодії із іншими суб'єктами у суспільстві.

Більш корисним в методологічному плані є другий напрямок розгляду економічної свідомості, сутність якого полягає у виявленні її забезпечувальної функції обрання окремою особою способів взаємодії із іншими індивідуальними чи колективними суб'єктами, а також здатності визначати характер та міру участі в такій взаємодії [17; 18]. Економічна свідомість функціонує у системі безперервних прямих і зворотних соціальних зв'язків. Прямі зв'язки забезпечують отримання адекватної економічної інформації, яка полягає у правильному, адекватному сприйнятті соціально-економічних умов життя як самого суб'єкта, так і його оточуючих. Під час задіяння прямих зв'язків в економічній свідомості накопичуються знання, які сформовані на основі особистого економічного досвіду із урахуванням суспільних економічних відносин. Також економічна свідомість в прямому зв'язку виступає підґрунтям встановлення комунікативних зав'язків, в тому числі забезпечення договірної взаємодії осіб у економічному середовищі в процесі здійснення економічної діяльності.

Зворотні соціальні зв'язки дають можливість особі діяти, оцінюючи отриману інформацію та знання про можливості встановлення нових чи підтримання існуючих договірних відносин, так само і й оцінювати ступінь їх адекватності і ефективності в умовах, що змінюються. Результатом зворотних соціальних зв'язків стає те, що свідомість регулює, впорядковує діяльність суб'єкта відповідно до поставленої мети, передбачає її наслідки, тобто контролює та керує економічною поведінкою особи [19, с.69]. Іншими словами економічна свідомість виявляється у плануванні дій та передбаченні їх наслідків та

здатності особистості давати собі раду в навколишньому матеріальному світі, у власному економічному житті [20, с.42].

Економічна свідомість особи не є константою і має мінливий характер, оскільки нова інформація, знання, економічні обставини корегують вже набуті стереотипи та сформовані установки. Така внутрішня психологічна діяльність особи щодо оцінки існуючих обставин та застосування нових даних виливається у економічному мисленні особи. Найбільш яскравим проявом економічної свідомості через економічне мислення проявляється в договірній взаємодії особи. Через економічну свідомість людей економічне мислення набуває практичного значення, яке полягає в тому, щоб, по-перше, сформувані сучасні грамотність та готовність до процесів та явищ у фінансовій, банківській, інвестиційній системах, по-друге, виховати та розвинути такі соціально психологічні якості, як: економічність, бережливість, організованість, підприємливість тощо.

Економічна культура покликана формувати в особи *економічне мислення*, яке відповідає певному типу економічних відносин, сучасним умовам політичного, культурного та соціального життя, характеру законодавчої бази. Економічне мислення — це структурний компонент мислення взагалі. Визначальним чинником змісту економічного мислення є характер існуючих відносин власності у суспільства місце людини в суспільному розподілі праці, рівень її освіти. Категорія економічного мислення розглядається як категорія соціальної соціології та філософії, на теорії яких покладаються надії вирішення сучасних економічних криз у суспільстві [21, с.47].

Формування економічного мислення полягає в продукуванні особою умінь визначати цілі та завдання майбутньої діяльності, обирати форми, засоби та способи такої діяльності, організувати свою самостійну роботу, встановлювати конкретні та реальні для виконання обсяги роботи, оцінювати результати та враховувати їх при корегуванні подальшої діяльності, здійснювати пошукову діяльність, виявляти проблемну ситуацію, формулювати проблему та відшукувати варіанти її вирішення, реалізувати рішення та перевіряти вірність цих рішень, здійснювати контроль та самоконтроль та ін. [3, с.65].

В профільній літературі говорять про необхідність формування позитивного економічного мислення із користю для держави. Так, само, держава прагне до формування правильного економічного мислення. Це здійснюється формальним та неформальним шляхами. Форма-

льний шлях це цілеспрямоване фахове навчання, надання первинних економічних навичок в освітніх закладах, спеціалізована реклама тощо. Неформальний шлях формування економічного мислення здійснюється за допомогою щоденного побутового спонукання та прийняття рішення під впливом прикладу інших [13, с.47].

Вплив зовнішніх факторів на формування економічного мислення та специфіку його прояву у договірній взаємодії можна відслідкувати в історичній ретроспективі змін на території українських земель [23, с.96–98]. Так, більшого застосування договірної взаємодія мала на тих територіях українських земель де були відсутні тоталітарний режим та жорсткі законодавчі обмеження застосування договорів до врегулювання відносин в соціумі. І, навпаки, на територіях, які знаходились під владою радянської влади, законодавчо були обмежені можливості застосування договірної взаємодії на всіх рівнях, аж до застосування кримінальної відповідальності, що тягло за собою обмеження економічного мислення, вихолощуванню бажання приймати самостійні економічно виважені рішення, а згодом поступового витравлення навичок встановлення договірних зв'язків, взагалі.

Економічне мислення знаходиться під прямим впливом економічної науки, діючого законодавства, суспільних традицій. Так само, економічне мислення має активний зворотній вплив на практичну діяльність. Особливо яскраво це виявляється під час встановлення відносин та вирішенні питання про застосування способів та форм комунікації, зокрема вибору між силовим урегулюванням відносин та договірною взаємодією. Прибічники теорії "економічної людини" вважають економічно правильним те мислення, яке є найбільш раціональним, ефективним, якісним, найменш затратним. Наукові дослідження в економічній, правовій, соціальної теорії показують, що найбільш раціональним комунікації вважається застосування несилового – договірною способу встановлення відносин. Але як показує економічна, правова та політологічна практика, в реальному житті знаходять своє підтвердження положення теорії поведінкової економіки, відповідно до яких окремі особи, соціальні групи та в цілому держави у своїх відносинах залюбки застосовують різного роду силові методи.

Вважається, що зміст економічного мислення залежить від характеру існуючих в державі відносин власності. Це є корінь ефективного економічного мислення направлено на форму-

вання у особи умінь економічного напрямку таких як: віднайдення способів оптимізації затрат; застосування ефективного менеджменту; оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок; виховання техніко-технологічної культури; орієнтація на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів тощо [16, с.72].

У фаховій літературі вирізняють економічне мислення двох видів: шаблонне та творче. Шаблонними рішеннями є ті, які приймаються на звички, рівні здорового глузду. Відповідно, за наявності творчого мислення рішення приймаються із застосуванням нових методів, способів вирішення конкретних завдань, а також в більшості випадків виходячи із результатів проведеного критичного аналізу економічної ситуації, наявних можливостей, договірних форм тощо). Шаблонне мислення виявляється в установках, в тому числі в *установках щодо певного виду економічної поведінки*. Відповідно до загальноприйнятого в сучасній психології визначення психологічна установка трактується як стан готовності до здійснення певної поведінки, спрямованої на задоволення конкретних потреб у певній ситуації [23, с.35]. Установка є психологічним механізмом, який формується з моменту народження протягом усього життя, закріплюється в результаті повторювань і визначає спрямованість активності особистості та її інтенсивність. Установка є несвідомим компонентом психічного життя, але на її основі виникають різні стани свідомості, що відображається у поведінці людини [24]. Перш ніж прийняти рішення особа звертається до своїх почуттів та внутрішніх переживань, що в подальшому спонукає її до певної поведінки. Як зазначають Дж.М. Олсон та М.П. Занна (Olson & Zanna, 1993), сукупність позитивних та негативних оціночних реакцій особи, незалежно від того в яких формах вони виражаються, визначають зміст установки [25].

Основне питання чи впливає установка на поведінку і за яких умов? За словами І. Сушкова, установка у взаємовідносинах відіграє роль "перекладача" подій, який включає економічні цінності, що сприймаються, в ту або іншу структуру соціально-економічного контексту [26, с.248]. Іншими словами установка є ідеальним образом гіпотетичного поведінкового акту, який в процесі реальних взаємовідносин суб'єктів втілюється у фактичну взаємодію. Для того щоб установка діяла напевне, і відповідно можна було прогнозувати поведінку особи необхідно три умови: 1) інші впливи на свідомість та пове-

дінку особи зведені до мінімуму; 2) установка є точковою, такою що відповідає конкретній поведінці Дж. Сенгер (Senger, 2000) [27]; Мін-сан Кім, Джон Е. Хантер (Kim & Hunter, 1993) [28], а для зміни поведінки мають бути змінені конкретні установки Айзен І., Тімко С. (Ajzen & Timko, 1986) [29]; 3) установка має бути сильною. Одним із сутнісних елементів економічної культури особи в економічній психології справедливо вказується елемент установки.

Вважається, що установка є своєрідним зв'язком, що створюється особами між об'єктом та його оцінкою об'єкта. Коли такий зв'язок сильний установка також є сильною, а зіткнення із об'єктом викликає її до роботи. Щоб посилити зв'язок необхідно постійно нагадувати особам про установки. Постійність та інтенсивність нагадувань та наголошувань на установках призводить до кращого сприйняття установки та до того, що вона посилюється. У договірному регулюванні відносин шаблонне мислення проявляється у застосуванні різного роду типових договорів, що застосовують у відносинах із сталими економічними та юридичними параметрами. Так само, це стосується відносин, які є часто повторюваними, наприклад, придбання одних і тих же товарів у тих самих суб'єктів.

*Творче економічне мислення* проявляється у випадках встановлення таких видів договірної взаємодії де наявні економічні та інші ризики і відсутні однозначні правильні відповіді. У таких випадках, в ході оцінки всієї доступної інформації, знань, обставин обираються економічні інструменти та методи, що забезпечують встановлення та підтримання ефективної договірної взаємодії [30, с.65]. Прийняття нетривіальних ефективних рішень в економічній сфері показує наявність у особи творчого економічного мислення. Творчість можна представити як сукупність емоційного та психологічного інтелекту, який може знаходити вихід в усіх сферах діяльності та в усіх видах поведінкових актів починаючи із вибору виду чи форми договірного регулювання відносин і аж до вирішення питання виду, змісту, тривалості, прибутковості, розподілу ризиків можливої договірної взаємодії.

Свідомість особи, її мислення та установки виявляються у *поведінковій складовій економічної культури особи*, а саме із поведінковими актами, які викликані реакцією особи на виникнення необхідності задоволення життєвих потреб (суб'єктивних та об'єктивних). Найбільш яскраво це виражається у поведінці із грошовими коштами та об'єктами власності. Причому, по-

ведінкова реакція окремих осіб та груп може мати доволі дієвий вплив на економіку держави та соціума в цілому. О. Карнишев підкреслює, що "без знання і врахування особливостей сприймання власності і відношення до неї з боку окремої особи чи різних груп населення неможливо проводити розумну економічну політику в країні" [9, с.8]. У поняття власності також включаються гроші, які виступають одночасно, і як мета поведінки – втілення щастя, благополуччя, комфорту, безпеки, і як засіб досягнення цих цілей – високої зарплати, розвитку, влади [7, с.13]. Для досягнення економічного благополуччя необхідно щоб в культурі соціуму був сформований такий стереотип поведінки та способу використання грошей.

Поведінкова складова економічної культури є неоднорідною по-своєму складу та включає установки, стереотипи, мотиви, інтереси, знання про економічні, а також правові норми економічних відносин у суспільстві. Названа сукупність елементів утворюючи психологічну основу особи є вагомими суб'єктивними факторами формування як окремих проявів поведінкових актів, так і поведінки в цілому.

### **Висновки**

Таким чином, встановлено, що ефективність договірного регулювання відносин у суспільстві можна підвищити за рахунок врахування ролі економічної культури особистості при встановленні угод про взаємодію. Це означає, що між економічною культурою та використанням правових форм договірного регулювання відносин наявний зв'язок і прослідковується взаємовплив. Економічна культура проявляється втому, що за наявності розуміння у осіб моральних принципів та принципів економічної діяльності вони реалізуються в положеннях договірних форм взаємодії, що тягне за собою позитивний ефект як для самих осіб договірної взаємодії, так і для суспільства в цілому.

### **Конфлікт інтересів**

Текст даної статті є повністю оригінальним, виконаний автором самостійно. Автор заявляє, що дотримується норм законодавства про інтелектуальну власність, і не порушує чи не зачіпає будь-чиє авторське право, і ні з ким не має конфлікту інтересів.

### **Вираз вдячності**

Написанню статті в організаційному плані сприяли доктори юридичних наук – декан юридичного факультету Харківського національного



університету імені В.Н. Каразіна Тетяна Євгенівна Кагановська та завідувача кафедрою цивільно-правових дисциплін юридичного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна Олена Анатоліївна Устимен-

ко. Корисними та продуктивними стали критика та зауваження щодо наукових акцентів у викладенні матеріалу доктора юридичних наук Старинського Миколи Володимировича.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матвеев С. О., Лясота Л. І. Економічна соціологія: підручник. Суми: Університетська книга, 2006. 184 с.
2. Михайлов М. М. Социальные ограничения: структура и механика подавления человека. Москва: Издательство ЛКИ, 2008. 280 с.
3. Попова Н. Е. Фомирование экономической культуры: от знаний к компетентности: монография. Екатеринбург: Урал. гос. пед. универ., 2012. 193 с.
4. Москаленко В. В., Шайгородський Ю. Ж., Міщенко О. О. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект: монографія. Київ: Центр соціальних комунікацій, 2012. 348 с.
5. Ложкін Г., Комаровська В. Економічна свідомість особистості як психологічний феномен. *Практична психологія та соціальна робота*. 2007. № 9. С. 6–12.
6. Чабан Д. Б. Дослідження економічної свідомості у вітчизняній та зарубіжній соціально-психологічній літературі. *Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. 2011. Т. 13. Ч. 3. С. 418–427.
7. Дейнека О. С. Экономическая психология: учеб. пособ. Санкт-Петербург: Питер. изд. С.-Петерб. унта, 2000. 160 с.
8. Китов А. И. Экономическая психология. Москва: Экономика, 1987. 303 с.
9. Проблемы экономической психологии / под ред. А. Л. Журавлева, А. Б. Купрейченко. Москва: Изд-во ИП РАН, 2004. Т. 1. 620 с.
10. Lawrence, M. (1969). Friedman. Legal Culture and Social Development. *Law & Society Review*, 4(1). 29–44. DOI: <http://doi.org/10.2307/3052760>. <https://www.jstor.org/stable/3052760> (дата звернення 12.06.2020).
11. Ian R. Macneil. The Many Futures of Contracts. Los Angeles, Calif. : Gould School of Law, the Law Center Univ. of Southern California, 1974. 126 p.
12. Macaulay, S. (1963). Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, 28(1). 55–67.
13. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат, 2017. 464 с.
14. Ogus, A. (2002). The Economic Basis of Legal Culture: Networks and Monopolization. *Oxford Journal of Legal Studies*, 22(3). 419–434. URL : <https://www.jstor.org/stable/3600653> (дата звернення: 02.06.2020).
15. Mautner M. (2002). Contract, Culture, Compulsion, or: What Is So Problematic in the Application of Objective Standards in Contract Law? *Theoretical Inquiries in Law*, 3(2). 545–575. URL: <https://www7.tau.ac.il/ojs/index.php/til/article/view/240/216> (дата звернення: 12.07.2020).
16. Дж. фон Нейман, О. Моргенштейн. Теория игр и экономическое поведение. Москва: Наука, 1970. 983 с.
17. Турецкая Г. В., Хащенко В. А. Социально-психологическая характеристика женщин предпринимателей. *Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений*. Москва: Институт психологии РАН, 1997. С. 35–45.
18. Турецкая Г. В., Хащенко В. А. Страх успеха: теоретические подходы и результаты эмпирического исследования. *Методологические и теоретические аспекты формирования и развития личности*. Москва: Институт молодежи, 1998. С. 110–118.
19. Авер'янова Г. М. Соціальна типізація особистості як закономірність соціалізації. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. Київ: НЕВТСС, 2003. С. 68–77.
20. Александровский Ю. Социальные катаклизмы и психическое здоровье. *Наука и жизнь*. 2008. № 1. С. 42–43.
21. Чашин Е. В. Экономическое мышление как "человеческий фактор" в философии экономики. *Вестник пермского университета. Философия. Психология. Социология*. 2014. № 3 (19). С. 46–50.
22. Завальна Ж. В. Договірні форми регулювання відносин у публічній сфері: теоретико-правовий аспект: монографія. Суми: Мрія, 2009. 132 с.
23. Узнадзе Д. Н. Психология установки. Санкт Петербург: Психология-Классика, 2001. 414 с.

24. Новікова К. М. Роль психологічної установки у формуванні девіантної поведінки. *Актуальні проблеми психології*. 2017. Том XI. Вип. 13. С. 179–187. URL: <http://appspsychology.org.ua/data/jrn/v11/i13/22.pdf> (дата звернення 12.06.2020).
25. Olson, J. M. and Zanna, M. P. (1993) Attitudes and Attitude Change. *Annual Review of Psychology*, (44). 117–154. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.001001> (дата звернення 12.06.2020).
26. Сушков И. П. Психология взаимоотношений. Москва: Академический проект, ИП РАН, 1999. 447 с.
27. Senger, J. (1978). Attitudes and Opinions. *The Academy of Management Review*, 3(2), 391–393. Retrieved August 6, 2020, from [www.jstor.org/stable/257686](http://www.jstor.org/stable/257686). DOI: <http://doi.org/10.2307/257686>. URL: [https://www.researchgate.net/publication/49554060\\_Attitudes\\_and\\_Opinions](https://www.researchgate.net/publication/49554060_Attitudes_and_Opinions) (дата звернення 10.06.2020).
28. Min-sun Kim, & John e. Hunter. (1993). Relationships Among Attitudes, Behavioral Intentions, and Behavior: A Meta-Analysis of Past Research. Part 2. *Communication Research*, 20(3). DOI: <https://doi.org/10.1177/009365093020003001> (дата звернення 03.06.2020).
29. Ajzen I., & Timko C. (1986). Correspondence between health attitudes and behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 7(4). 259–276. DOI: [http://doi.org/10.1207/s15324834bas0704\\_2](http://doi.org/10.1207/s15324834bas0704_2) (дата звернення 10.06.2020).
30. Маковлева Е. Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта. *Экономическая политика*. 2018. Т. 13. № 3. С. 62–81.

## REFERENCES

1. Matvyeyev, S. O., & Lyasota, L. I. (2006). *Ekonomichna sotsiologiya* [Economic sociology]. Pidruchnyk. Sumy: Universytets'ka knyha (in Ukr.).
2. Mikhaylov, M. M. (2008). *Sotsial'nyye ogranicheniya: struktura i mekhanika podavleniya cheloveka* [Social constraints: structure and mechanics of human suppression]. Moskva: Izdatel'stvo LKI (in Russ.).
3. Popova, N. Ye. (2012). *Fomirovaniye ekonomicheskoy kul'tury: ot znaniy k kompetentnosti* [Formation of economic culture: from knowledge to competence]. Monografiya. Yekaterinburg: Ural. gos. ped. univer. (in Russ.).
4. Moskalenko, V. V., Shayhorods'ky, YU. ZH., & Mishchenko, O. O. (2012). *Ekonomichna kul'tura osobystosti: sotsial'no-psykholohichnyy aspekt* [Economic culture of the individual: socio-psychological aspect]. Monografiya. Kyiv: Tsentr sotsial'nykh komunikatsiy (in Ukr.).
5. Lozhkin, H., & Komarovs'ka, V. (2007). Ekonomichna svidomist' osobystosti yak psykholohichnyy fenomen [Economic consciousness of the individual as a psychological phenomenon]. *Praktychna psykholohiya ta sotsial'na robota*, (9). 6–12 (in Ukr.).
6. Chaban, D. B. (2011). Doslidzhennya ekonomichnoyi svidomosti u vitchyznyaniy ta zarubizhnyy sotsial'no-psykholohichnyy literaturi [Research of economic consciousness in domestic and foreign socio-psychological literature]. *Zbirnyk naukovykh prats' Instytutu psykholohiyi im. H. S. Kostyuka APN Ukrainy*, 13(3). 418–427 (in Ukr.).
7. Deyneka, O. S. (2000). *Ekonomicheskaya psikhologiya* [Economic psychology]. Ucheb. posobiye. Sankt-Peterburg: Piter. izd. S.-Peterb. un-ta (in Russ.).
8. Kitov, A. I. (1987). *Ekonomicheskaya psikhologiya* [Economic psychology]. Moskva: Ekonomika (in Russ.).
9. Zhuravlev, A. L., & Kupreychenko, A. B. (Eds.). (2004). *Problemy ekonomicheskoy psikhologii* [Problems of Economic Psychology]. Moskva: Izd-vo IP RAN, T. 1 (in Russ.).
10. Lawrence, M. (1969). Friedman. Legal Culture and Social Development. *Law & Society Review*, 4(1). 29–44. DOI: <http://doi.org/10.2307/3052760>. <https://www.jstor.org/stable/3052760>.
11. Ian R. Macneil. The Many Futures of Contracts. Los Angeles, Calif. : Gould School of Law, the Law Center Univ. of Southern California, 1974. 126 p.
12. Macaulay, S. (1963). Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, 28(1). 55–67.
13. Taler, R. (2017). *Povedinkova ekonomika. Yak emotsiyi vplyvayut' na ekonomichni rishennya* [Behavioral economics. How emotions affect economic decisions]. Kyiv: Nash format (in Ukr.).
14. Ogus, A. (2002). The Economic Basis of Legal Culture: Networks and Monopolization. *Oxford Journal of Legal Studies*, 22(3). 419–434. Retrieved from: <https://www.jstor.org/stable/3600653>.
15. Mautner, M. (2002). Contract, Culture, Compulsion, or: What Is So Problematic in the Application of Objective Standards in Contract Law? *Theoretical Inquiries in Law*, 3(2). 545–575. Retrieved from: <https://www7.tau.ac.il/ojs/index.php/til/article/view/240/216>.
16. Dzh. fon Neyman, Morgenshtern, O. (1970). *Teoriya igr i ekonomicheskoye povedeniye* [Game theory and economic behavior]. Moskva: Nauka (in Russ.).

17. Turetskaya, G. V., & Khashchenko, V. A. (1997). Sotsial'no-psikhologicheskaya kharakteristika zhenshchin predprinimateley [Socio-psychological characteristics of women entrepreneurs]. In: *Sovmestnaya deyatel'nost' v usloviyakh organizatsionno-ekonomicheskikh izmeneniy*. Moskva: Institut psikhologii ROAN (s. 35–45) (in Russ.).
18. Turetskaya, G. V., & Khashchenko, V. A. (1998). Strakh uspekha: teoreticheskiye podkhody i rezul'taty empiricheskogo issledovaniya [Fear of Success: Theoretical Approaches and Results of Empirical Research]. In: *Metodologicheskiye i teoreticheskiye aspekty formirovaniya i razvitiya lichnosti*. Moskva: Institut molodezhi (s. 110–118) (in Russ.).
19. Aver'yanova, H. M. (2003). Sotsial'na tipizatsiya osobystosti yak zakonomirnist' sotsializatsiyi [Social typification of personality as a regularity of socialization]. In: Maksymenko, S. D. (Red.). *Problemy zahal'noyi ta pedahohichnoyi psikhohohiyi: zb. nauk. prats' Instytutu psikhohohiyi im. H. S. Kostyuka APN Ukrayiny*. Kyiv: NEVTYES (s. 68–77) (in Ukr.).
20. Aleksandrovskiy, YU. (2008). Sotsial'nyye kataklizmy i psikhicheskoye zdorov'ye [Social cataclysms and mental health]. *Nauka i zhizn'*, (1). 42–43 (in Russ.).
21. Chashchin, Ye. V. (2014). Ekonomicheskoye myshleniye kak "chelovecheskiy faktor" v filosofii ekonomiki [Economic thinking as a "human factor" in the philosophy of economics]. *Vestnik permskogo universiteta. Filosofiya. Psikhologiya. Sotsiologiya*, 3(19). 46–50 (in Russ.).
22. Zavalna ZH. V. (2009). Dohovirni formy rehulyuvannya vidnosyn u publichniy sferi: teoretyko-pravovyy aspekt [Contractual forms of regulation of relations in the public sphere: theoretical and legal aspect]. Monohrafiya. Sumy: Mriya (in Ukr.).
23. Uznadze, D. N. (2001). *Psikhologiya ustanovki* [Installation psychology]. Sankt Peterburg: Psikhologiya-Klassika (in Russ.).
24. Novikova, K. M. (2017). Rol' psikhohohichnoyi ustanovky u formuvanni deviantnoyi povedinky [The role of psychological attitude in the formation of deviant behavior]. *Aktual'ni problemy psikhohohiyi*, 11(13). 179–187. Retrieved from: <http://appspsychology.org.ua/data/jrn/v11/i13/22.pdf> (in Ukr.).
25. Olson, J. M., & Zanna, M. P. (1993). Attitudes and Attitude Change. *Annual Review of Psychology*, (44). 117–154. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.001001>.
26. Sushkov, I. R. (1999). *Psikhologiya vzaimootnosheniy* [Relationship psychology]. Moskva: Akademicheskii proyekt, IP RAN (in Russ.).
27. Senger, J. (1978). Attitudes and Opinions. *The Academy of Management Review*, 3(2), 391–393. Retrieved August 6, 2020, from [www.jstor.org/stable/257686](http://www.jstor.org/stable/257686). DOI: <http://doi.org/10.2307/257686>. Retrieved from: [https://www.researchgate.net/publication/49554060\\_Attitudes\\_and\\_Opinions](https://www.researchgate.net/publication/49554060_Attitudes_and_Opinions).
28. Min-sun Kim, & John e. Hunter. (1993). Relationships Among Attitudes, Behavioral Intentions, and Behavior: A Meta-Analysis of Past Research. Part 2. *Communication Research*, 20(3). DOI: <https://doi.org/10.1177/009365093020003001>.
29. Ajzen I., & Timko C. (1986). Correspondence between health attitudes and behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 7(4). 259–276. DOI: [http://doi.org/10.1207/s15324834basp0704\\_2](http://doi.org/10.1207/s15324834basp0704_2).
30. Makovleva, Ye. (2018). Instrumenty i metody protivodeystviya nedobrosovestnomu ispolneniyu gosudarstvennogo kontrakta [Tools and methods of counteracting unfair execution of the state contract]. *Ekonomicheskaya politika*, 13(3). 62–81 (in Russ.).

ІНФОРМАЦІЯ ПРО СТАТТЮ (ARTICLE INFO)

**Published in:**  
 Форум права: 62 pp. 44–54.

**Related identifiers:**  
 10.5281/zenodo.3883843  
[http://forumprava.pp.ua/files/044-054-2020-3-FP-Zavalna\\_6.pdf](http://forumprava.pp.ua/files/044-054-2020-3-FP-Zavalna_6.pdf)  
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP\\_index.htm\\_2020\\_3\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.htm_2020_3_6.pdf)

**License (for files):**  
 Creative Commons Attribution 4.0 International

**Received:** 12.07.2020  
**Accepted:** 20.08.2020  
**Published:** 27.08.2020

**Cite as:**  
**Завальна, Ж. В. (2020). Економічна культура в договірному регулюванні суспільних відносин. Форум Права, 62(3). 44–54. DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3883843>.**

Zavalna, Zh. V. (2020). Ekonomichna kul'tura v dohovirnomu rehulyuvanni suspil'nykh vidnosyn [Economic Culture in Agreement-Based Regulation of Social Relations]. *Forum Prava*, 62(3). 44–54. DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3883843>.