

ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА: НОРМАТИВНЫЕ ОЦЕНКИ И ТЕОРИЯ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики РАН,
Российская экономическая академия (Москва)
Электронный адрес: o_sukharev@list.ru

В статье сформулированы главные методологические позиции, необходимые для определения роли экономической науки в полном противоречий и неоднозначностей социальном мире, формирования принципов и критериев, обуславливающих предназначение и направления развития экономической теории. Выделены две основные формы взаимодействия транзакционных и трансформационных издержек, представляющие собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы.

Ключевые слова: институты; транзакционные издержки; трансформационные издержки.

The article defines the major methodological positions needed to determine the role of economics in the ambivalent and ambiguous social world, the formation of principles and criteria that lead to the intent and direction of the economic theory. Two main interaction forms of transformation and transaction costs, which represent the total potential costs of the economic system, are picked out.

Keywords: institutions; transaction costs; transformation costs.

Коды классификатора JEL: B52, L14.

В экономической науке, представленной позитивной и нормативной составляющими, важную роль играют оценки и идеологические представления. Поскольку исследователь социальных явлений не может быть оторван от самих наблюдаемых им процессов, постольку его выводы, на какие бы строгие модели они ни опирались, содержат элемент его собственной оценки текущей ситуации.

Наука представляет собой очень сложный институт, имеющий уникальное общественное значение, сводимое не только к возможности воспроизводства и наращивания знания, совершенствования системы образования, накопления полезного опыта, но и представляющий собой инструмент воспитания, генератор технологического, организационного развития, центральный элемент каналов социально-исторической памяти. В связи с тем что науку творят люди, она не может быть лишена разного рода предубеждений, особенно наука социальная, исследующая особенности человеческого поведения и взаимодействия.

Одной из первых наиболее важных работ среди институциональных экономистов, посвященных изучению предубеждений в экономической науке, а также ее места сре-

ди других наук, была книга Гуннара Мюрдаля «Роль политического фактора в развитии экономической теории», увидевшая свет в 1930 году (*Murdal 52*). До этого времени господствовали представления о том, что важнейшей сферой приложения усилий экономистов должно быть благосостояние, причем политические цели не являлись столь определяющими в данном вопросе, по сравнению с тем, как это выглядит в современном мире. Однако процессы, связанные с накоплением богатства, определением выбора и уровня жизни людей, не могут быть оторваны от политических решений. Поэтому системы ценностей, оценочные суждения представляют собой основные элементы экономической теории. Невозможно искусственно разграничить экономическую науку и политику, следовательно, правильным решением является открытое провозглашение политических целей и задач, рассмотрение их в качестве основного и неотъемлемого элемента экономического исследования. Как видим, такая рекомендация очень близка рассуждениям, предлагаемым старой институциональной школой, а также представителям так называемой современной теории новой политической экономии (Норт Д., Фогель Р. и др.).

Теперь сформулируем несколько самых главных, на наш взгляд, методологических позиций, которые нельзя не учитывать, определяя роль экономической науки в полном противоречий и неоднозначностей социальном мире, формируя принципы и критерии, обуславливающие предназначение и направления развития экономической теории.

1. Экономическая теория не может быть «чистой», лишенной нормативного начала, так как подлинная теория всегда преследует цель влияния на политику и формирования соответствующих рекомендаций. Это стремление является объективным свойством теории, производной идеологических предпочтений представителей различных политических лагерей. Например, консервативная часть политического спектра постоянно высказывалась за неизменные подходы в области экономической политики, некие стандартные рецепты, поскольку они исходили из неизменной природы человека. Радикальная часть политического сообщества предлагала институциональные изменения как способ совершенствования общества, повышения эффективности экономических структур, поиска справедливых решений. Указанные позиции не могут не войти в экономическую теорию, если только мы не хотим создавать теории, которые бы помогали нам жить и принимать верные решения. Предложение Г. Мюрдаля по этому поводу было предельно конкретным: «Исходные суждения о ценностях должны вводиться открыто. Не следует скрывать эти суждения, молчаливо подразумевая их; о своих взглядах нужно высказываться откровенно. Они должны служить не только предпосылкой наших выводов в области политики, но и определять направление нашего позитивного исследования... Только так можно оградить исследование от предвзятости, поскольку последняя предполагает, что мы руководствуемся неосознанными критериями. Исходные суждения о ценностях нужно формулировать по возможности точнее и конкретнее. Они не могут быть ни *a priori* самоочевидными, ни универсальными. Их нужно отобрать, однако такой выбор не должен быть произвольным: следует исходить из того, насколько применимы избранные критерии к условиям современного общества и какова их роль» (*Murdal 52*). Однако откуда должны взяться исходные критерии, становящиеся согласно замыслу данного подхода частью последующего исследования и предлагаемой аргументации? Думается, что предшествующие теоретические взгляды и текущая идеология, общественные институты, обуславливающие в данную историческую эпоху характер социально-экономического развития, — достаточные основания для того, чтобы

располагать подобными критериями (оценками). Что такое ценности? Это суждения людей о чем-либо, своеобразное взвешивание любого вопроса, система взглядов и критериев, согласно которым и дается оценка. Институт оценивания возникает благодаря тому, что люди ведут повседневную деятельность, то есть просто живут, определяют цели каждого дня, некоторого периода жизни, формируют план и далее этому плану следуют, претерпевая удачи и поражения, когда их планы исполняются или не исполняются в полном объеме. Для реализации планов они используют некие средства — инструменты реализации намеченного. Таким образом, система целей и инструментов составляет пространство, в котором возникает институт оценки, развивающийся в систему ценностей, накладывающий свой отпечаток на развитие экономической теории. Согласно Г. Мюрдалю планирование представляет главный принцип, в соответствии с которым знания превращаются в действия (*Murdal 52*). По существу план позволяет отобрать необходимое знание, а потом и применить его в создавшихся хозяйственных условиях.

2. Кумулятивный характер социальных процессов порождает ряд особенностей, затрагивающих состояние теории и экономической политики. Одной из таких особенностей является соотношение целей и инструментов, используемых для их достижения, в процессе планирования мероприятий экономической политики и в изменчивой динамике хозяйственного развития. Другой особенностью выступает отсутствие равновесия и стремления экономической системы к равновесию, поскольку цели и инструменты обладают свойством накапливаться, что представляется принципом кумулятивного развития. Согласно этому принципу в социальной системе постоянно накапливаются условия, многократно усиливающие друг друга, так что последующие импульсы развития могут превосходить по своему потенциалу и силе предыдущие. Наличие такого принципа в хозяйственном развитии и поведении игроков означает, что различные факторы, обуславливающие определенный темп и качество развития, в сильной степени взаимосвязаны. Этот принцип, как ни странно, имплицитно заключен в концепции дисфункции экономической системы. Любая система всегда в какой-то степени дисфункциональна, то есть в силу кумуляции и сложного характера взаимодействия различных факторов развития системы возникают спонтанно, либо в соответствии с некоторыми закономерностями динамические состояния, связанные с потерей свойств, качеств системы, целей, функционального набора, областей приложения усилий, что сопровождается ростом издержек и снижением устойчивости системы. Кстати, подобное представление и описание системы, включая и экономическую науку, позволяет учесть в явном виде ценностные суждения, которые не нарочно или, наоборот, намеренно скрываются экономистами при проведении своих исследований.
3. Теория Дугласа Норта базируется исключительно на оценках. При этом ее довольно сложно применить к разработке текущей экономической политики, поскольку положения, формулируемые Д. Нортом, относятся в большей мере к выявлению долгосрочных закономерностей развития хозяйственных систем и предпосылок этого развития. Правильно оформляя проблему установления причин различий в траектории развития экономических систем, неинституциональной школе не удастся предложить решения, которые бы приводили к опережающему росту дохода бедных над богатыми. Иными словами, на институциональную школу возлагается задача сформулировать такую институциональную структуру общества и предложить способ ее практического внедрения, чтобы бедные становились богаче, а рост благосостояния богатых оставался в идеале

фиксированным. Такой социальный порядок, как представляется, был бы наиболее желательным с точки зрения долгосрочных перспектив развития человеческого общества.

Институты создаются людьми не только как ограничительные рамки их поведения, организующие взаимоотношения между ними, но и как инструменты, задающие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере, экономике, а также как своеобразный продукт, удовлетворяющий потребность в условностях, правилах, имманентных элементах поведения, нормативах, планах и т.д.

Институциональные изменения всегда есть продуцент человеческой деятельности. Они определяют то, как общество развивается во времени, по сути символизируя исторические перемены. Определенно необоснованной выглядит точка зрения, согласно которой институты могут меняться самостоятельно, без участия человека. Если какой-то институт возник вследствие деятельности человека, а другого результата мы не можем иметь в социальном мире, даже если потом этот институт был в самостоятельном плавании, что является невероятным ходом событий, то и в такой идеальной ситуации человек присутствовал в начальной точке. Поэтому характеристики института представляют вектор информации, созданной человеком, и от начального состояния этого вектора зависит весь дальнейший институциональный генезис. Иными словами, разделение изменений на два типа — генетические и телеологические — выглядит оценочной конструкцией, не самым лучшим аналитическим решением, поскольку насколько трудно разделить изменения вообще на два типа, настолько же трудно в интеллектуальном смысле затем объединить эти изменения, чтобы иметь общую картину, системный взгляд на проблему институциональных изменений.

Поскольку институты влияют на функции экономических систем, при этом длительные различия в функционировании этих систем формируются под влиянием работы конкретных институтов, постольку важно точно представлять, что входит в состав данных институтов.

Согласно неоинституциональным представлениям, которых придерживается и Д. Норт, к таким институтам относят:

- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суд, система наказания);
- формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычая, социальные условности, стереотипы) (Норт 1997а).

Организации обычно рассматриваются отдельно как особые институциональные комплексы или системы, но которые также структурируют отношения между людьми, упорядочивая обмены.

Если проанализировать издержки, возникающие вследствие изменения исторических рамок функционирования агентов, то эти издержки обязаны своим возникновением не только институтам в нортоновском понимании, но и организациям, которые складываются вследствие наличия данных рамок.

Организация всегда представляет группу людей, которых объединяет стремление достичь какой-либо цели. Для организации характерны некоторый набор функций, область приложения усилий, издержки функционирования, период времени до определяющих изменений, устойчивость к вновь вводимым нормам и к изменениям внешней и внутренней среды. Следовательно, согласно развиваемой здесь теории «экономической дисфункции» данным набором параметров можно полностью описать функ-

ционирование системы — организации. Причем эти параметры вполне можно признать необходимыми и достаточными. Однако же и институт описывается такой же группой параметров. В чем же тогда разница? Коренное отличие состоит в том, что в организации помимо институциональных условий ее образования и функционирования действуют люди, которые могут иметь отличающиеся индивидуальные цели, но одновременно объединенные темой достижения общей цели организации.

В состав организаций в общем случае входят политические органы, экономические структуры, общественные учреждения, образовательные учреждения, к ним относят также клубы, ассоциации, общественные организации. Государство с данных теоретических позиций представляет собой метаорганизацию.

Институты оказывают влияние на то, какие организации возникают и как они развиваются, при этом организации оказывают влияние на процесс институциональных изменений. Например, эффективность рынка жилья обусловлена тем, каковы транзакционные издержки оказания риелторских услуг, нотариального закрепления прав собственности, поиска выгодного кредита, оформления ипотеки и т.д. От состояния названных институтов зависит соотношение транзакционных и трансформационных издержек конкретной системы, рынка. Следовательно, текущее институциональное состояние определяет перспективы развития экономической структуры. Таким образом, посредством институтов осуществляется взаимодействие фактора организации системы и технологии изготовления продукта или услуги, в данном случае организация рынка жилья и ипотеки (ипотечного кредитования), оформления прав на жилье взаимодействуют с применяемой технологией строительства, от которой зависит уровень комфортабельности создаваемого жилищного фонда.

Можно выделить две основных формы взаимодействия транзакционных и трансформационных издержек, представляющих собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы или, другими словами, формы взаимодействия технологий и институтов.

1. Новые технологии после их внедрения обеспечивают сокращение величины транзакционных издержек. Наемный работник с очень высокой квалификацией приобретает по отношению к своему предприятию определенную силу, власть, потому что он получает стратегическую возможность угрожать предприятию остановкой производства, а в короткий срок фирма не сможет приобрести интерспецифический ресурс да еще за меньшую стоимость. Следовательно, собственник может пойти на то, чтобы повысить заработную плату наемному персоналу, включая высший менеджмент. Поэтому фирмам выгоднее иметь высокотехнологическое производство с менее квалифицированной рабочей силой, так как за счет новых технологий можно снизить общие издержки, поскольку эти технологии используют менее квалифицированную рабочую силу, не способную угрожать остановкой производства или скрытым саботажем.
2. Институциональные изменения приводят к росту транзакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках. Например, определение нефтяного места в отдельной производственной единице повышает транзакционные издержки, в то же время благодаря более эффективному извлечению нефти это снижает трансформационные издержки даже в большей степени, чем прирост транзакционных издержек.

В концепции Д. Норты субъектом изменений выступает индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источником изменений служат изменяющиеся относительные цены или предпочтения. Эффективность изменений обеспечивается правилами и ограничениями. Такой подход вписывается в рамки нового направления экономической науки, которое получило

название клиометрии, занимающейся историческим описанием экономических изменений посредством анализа долгосрочного функционирования базовых общественных институтов. Теперь можно выделить следующие основные моменты, создающие оценочную канву данного теоретического направления:

- ◆ ограниченная рациональность как базовый принцип анализа;
- ◆ ограниченность ресурсов — главное условие развития экономических систем на длительных интервалах времени;
- ◆ классификация институтов, с выделением формальных и неформальных правил и объяснение экономического развития и изменений посредством поиска динамических пропорций между двумя группами институтов;
- ◆ наличие следующих типов институциональных изменений: а) *path dependence* — зависимости от прошлого; б) *path independence* — независимости от прошлого; в) *path determinancy* — развитие, определяемое частично существующими институтами (Норт 1997б).

Теория Д. Норта с точки зрения методологической результативности имела бы только описательное значение, если бы в ее структуру не были введены понятия трансакционных и трансформационных издержек. Без метода анализа этих издержек невозможно оценить, объяснить, описать и спрогнозировать долгосрочные возможности экономических систем. Использование количественного метода оценки трансакций и трансформации в экономической системе превращает систему взглядов и исследований Д. Норта и его последователей в научную теорию, поскольку качественные оценки сочетаются с количественными измерениями, а интерпретация исторических событий и фактов, имеющих экономические последствия, становится убедительной.

Укажем несколько важных тезисов, подчеркивающих оригинальность, но и ограниченность аналитической схемы, примененной Д. Нортом:

- генератором развития экономики, а следовательно, и институциональных изменений долгосрочного характера выступают цены и потребительские предпочтения;
- в качестве эмпирической базы выступает специальная статистика, характеризующая развитие ряда экономических систем западной цивилизации и охватывающая двухвековой период, примерно с 1750 г.;
- в качестве главной иллюстрации институциональных изменений приводится анализ эволюции института права собственности в США, начиная с момента образования данного государства и до сегодняшнего времени. Изложение особенностей этой эволюции доказывает, что эффективность функций отдельных институтов определяется базовыми ордонансами — правовыми актами конституционного значения, которые интериоризируют институт права собственности и делают его легитимным в пространстве хозяйственных отношений;
- основным субъектом институциональных изменений является предприниматель, выводящий экономическую систему из состояния «равновесия». Именно предприниматель устанавливает цены, а происхождение цен считается важным фактором, определяющим характер и качество институциональных изменений. Таким образом, теоретическая система Норта позволяет искусственно подойти к пониманию долгосрочных изменений в экономике через фундаментальные свойства в социальных и хозяйственных институтах. Данный подход явно сочетает методы экономического анализа в рамках *main stream* (допущения об ограничениях ресурсов, рациональности, о предпринимателе, конкуренции и т.д.) и традиций классического американского институционализма (Норт 1997а; Норт 1997б).

Вместе с тем наличие мощных оценочных критериев, заложенных в указанной аналитической конструкции, порождает ряд серьезных проблем, которые данная теория не может решить:

- ◆ разграничение институциональных и общих издержек;
- ◆ определение начальной точки институциональных изменений и неоднозначность взглядов на государство и его роль в этих изменениях;
- ◆ культура, идеология, структура ценностей граждан определяют характер и направление изменений, но сами подвержены изменениям в малой степени, хотя на долгосрочных интервалах времени в условиях электронной культуры и информационной экономики это не так. Поэтому роль государства может быть сведена не столько к упрощению экономических изменений на долгосрочном этапе, сколько к формированию устойчивых и полезных стимулов, мотивов, культурных ценностей, предпочтений, идеологий.

Важно отметить, что Д. Норту не удалось связать возможные способы формирования перечисленных структур с транзакционными и трансформационными издержками, объяснить, как данный процесс сопровождается их возрастанием. Имеющиеся указания на рост сложности хозяйственных систем как следствие их технологического и организационного развития представляются очевидными объяснениями.

К сожалению, в рамках рассматриваемой теории не удалось найти ответ на вопрос: почему одни нации живут богаче, другие беднее? Ответ сводится не только к ресурсным различиям, но причина кроется еще и в разной эффективности использования природных ресурсов, а также в том, что эти страны и народы имеют различные историко-экономические траектории развития.

Вне всяких сомнений, для экономических исследований, совершенствования их методологии, тезис Д. Норта о том, что история имеет значение, кажется весьма полезным. Доход, сбережения, валовой продукт, инвестиции и экономическая политика, использующая названные показатели в качестве неких оценок, детерминированы историей, да и используются разными людьми в силу замещения поколений (Норт 1997а).

Для разграничения институциональных доктрин и демонстрации расхождений, содержащихся в оценках, приводимых институционалистами относительно интерпретации текущих событий, связанных с изменениями институтов, покажем отдельные взгляды Т. Веблена, нашедшие отражение в работах «Теория праздного класса» (1899), «Теория делового предприятия» (1904), «Инстинкт мастерства и уровень развития технологий производства» (1914) (Веблен 1980; Веблен 2007; Ходжсон 2003).

Во-первых, экономическая наука не должна быть наукой о ценах и рынках. Ее предметом является человеческая деятельность во всех ее проявлениях. Общественные науки призваны изучать отношения, в частности социально-психологические механизмы, определяющие экономическое поведение агентов:

- ◆ мотивы демонстративного потребления, престижа;
- ◆ завистливого сравнения;
- ◆ инстинкт подражания;
- ◆ закон социального статуса.

В реализации этих качеств центральную роль играют социальные институты, как привычный способ реагирования на стимулы, как структура производственного или экономического механизма и как принятая система общественной жизни. Например, манера и психология богачей в серьезной мере отличается от модели поведения среднего индивида. Так, они проявляют следующие характерные признаки:

- праздного класса — совокупность институтов хищничества и паразитизма;

- показное потребление — приобретение дорогостоящего товара и соперничество по этому поводу;
- «состязательный аспект потребления» создает ощутимый элемент престижной дороговизны.

По этой причине невозможно давать средние оценки и заключения о результатах индивидуального поведения, поскольку отдельные группы — и совсем не малые — агентов ведут себя совершенно по-другому, обнаруживая абсолютно не похожие на других агентов критерии и мотивы поведения. Как известно, эти мотивы определяют хозяйственные решения, аллокацию и ее эффективность. В связи с этим требуется посмотреть на экономику как на систему разнородных агентов. Такой способ анализа является методологически обоснованным и не менее ценным, чем изучение отдельных объектов, как то институты, валовой продукт, или каких-либо явлений — экономического роста, безработицы, инфляции. В конце концов, все явления и объекты составляют некий результат взаимодействия разнородных агентов, которые взаимодействуют друг с другом. Выше был использован именно способ моделирования экономической системы за счет выделения групп агентов: новаторов, консерваторов и безработных, что позволило включить систему Шумпетера в модифицированном авторском варианте в макроэкономический анализ.

Изучение проблем эволюции подобной системы, представленной разными агентами, даст не менее ценные научные результаты, нежели анализ, проведенный Д. Нортон. Таким образом, диверсификация оценок приводит к разнообразию аналитических способов представления социально-экономической эволюции. Если аналитическая конструкция базируется на таксономических методах в большей степени, чем на методах точного измерения или моделях, предполагающих математический результат, то она априорно включает институт оценки, причем в начале исследования отнюдь не очевидно, в каком он находится состоянии и как повлияет на общий итог выстраиваемых рассуждений. Остается непонятным также, насколько возможно использовать рассуждения в ходе проводимого анализа для повышения эффективности функционирования экономической системы и повышения результативности экономической политики.

4. С течением времени институты изменяются, и это составляет содержание институциональных изменений. Установить закономерности таких изменений означает исследовать, какого качества экономическую систему мы будем иметь к определенному времени, причем под словом «мы» понимаются те, кто доживет до этого времени, так как именно они по идее должны успеть воспользоваться теми правилами (институтами), которые создают. Можно, конечно, предположить, что люди работают исключительно на будущее, то есть для своих детей, но тогда такая абсолютно альтруистическая модель будет сильным упрощением, таким же, как модель эгоистичного агента — калькулятора удовольствий. Прежде чем изучить закономерности институциональных изменений, требуется понять факторы, определяющие воздействие институтов на экономику, точнее на экономические события и поведение хозяйственных игроков. Согласно Д. Норту к таким факторам необходимо отнести издержки измерения характеристик товаров и услуг, участия агентов в обменах — транзакционные издержки, размер рынка и тип обмена — персонифицированный или неперсонифицированный, регулирование и принуждение и идеологию и мировосприятие людей.

Во-первых, транзакционные издержки определяют эффективность институциональных изменений. Если они высоки, то следует говорить не о том, что права неспецифицированы, а о том, что права неэффективны, иными словами, необходимо постулировать институциональную неэффективность.

Во-вторых, персонифицированный обмен порождает систему nepoтизма, когда обмены основаны на родственных связях, дружбе, личных отношениях, в связи с чем деловые контакты становятся затруднительными или неэффективными, что совсем нехарактерно для неперсонифицированных обменов, когда индивиды настроены на извлечение выгоды от совершаемых сделок.

В-третьих, качество институциональных изменений в существенной мере определяется тем, как функционирует система регулирования и принуждения, то есть соответствующие структуры государственного управления, средства массовых коммуникаций и судебная система, разбирающая возникающие споры, появляющиеся вследствие низкой эффективности правовых норм либо отсутствия их четкой спецификации.

В-четвертых, идеология не только определяет, а задает направление изменению конкретных институтов, так как формирует субъективную модель поведения агентов, определяя как политический, так и их индивидуальный выбор. Именно данный фактор позволяет модифицировать трактовку неоклассиков о рациональном поведении экономических агентов и выборе, который они осуществляют, максимизируя благосостояние. Идеология не является чем-то абстрактным — это целая система самостоятельных, но взаимосвязанных и каким-то сложным образом взаимодействующих институтов, развитие каждого из которых подчинено своей логике и имеет собственную траекторию. Прежде всего идеология формируется культурными нормами и социально-психологическими феноменами. Эти институты создают настрой индивидов и хозяйствующих субъектов в части реагирования на изменения, то есть по существу создают условия для их адаптации и восприятия указанных изменений.

Д. Норт исходит из того, что в информационной экономике в силу масштабных искажений информации и неопределенности хозяйственных решений практически нет агента, который бы знал, какое решение или совокупность решений необходимо применить в той или иной ситуации. Что же касается институтов, то в их адрес высказывается требование снижения издержек по спецификации института прав собственности, разработки законов, процедур выбора, что позволит децентрализованно принимать решения и повысить эффективность конкурентных рынков.

Таким образом, данная позиция предполагает оценку, что нужны децентрализованные решения и рынки, которые бы были в наибольшей степени конкурентны, что и обеспечивает им требуемую или необходимую эффективность, с чем согласилось бы общественное большинство. Однако, как удалось показать выше, конкуренция в экономике организуется институтами, регулированием, поэтому ее организация требует определенных затрат, которые нельзя считать малой величиной. Кроме того, конкуренция приводит не только к открытию каких-то новых возможностей, появлению новаторов — это далеко не так, поскольку она приводит к закрытию и в силу присутствия институциональных эффектов может создать условия для преобладания консервативной модели экономического поведения, что приведет экономическую систему к состоянию ограниченной динамики. В современной экономике имеется целый набор эффективных решений, не являющихся децентрализованными, а наоборот, представляющих собой целенаправленный результат деятельности правительства как способ регулирования монополистической и олигополистической конкуренции.

Институциональные изменения зависят от того, насколько стабильны институциональные характеристики общества, что выступает источником этих изменений, насколько они сильны и как направлены. Теоретически установить содержание названных составляющих крайне важно, однако здесь возникает неточность модели, особенно если исследователь выбирает какой-то один фактор и ставит его в соответствие с вводимым признаком. Например, если считает, что источником изменений является

предпочтение индивидов, силой — исключительно предприниматель, а направление определяется пропорцией относительных цен. Институциональные изменения, как правило, неповторимым образом изменяют экономическую систему, что находит отражение в изменении потенциальной производительности общества, изменении запаса знаний и организационных изменениях. Вместе с тем, представляя методологические пределы доктрины Д. Норта и его взгляда на институциональные изменения, можно констатировать, что существенными недостатками такой аналитической конструкции являются:

- нормативно-классификационный подход к выделению свойств, факторов и особенностей институциональных изменений;
- описательный характер применяемых иллюстраций и вводимых аналогий для доказательства или подтверждения, обоснования вводимых теоретических позиций и положений;
- отсутствие связи с тем, какие требования в части управления институциональными изменениями необходимо наложить на мероприятия экономической политики.

Так, Д. Норт считает, что упадок коммунизма в странах Восточной Европе и России был следствием краха существующей системы веры и системы ценностей, при последовательном снижении роли поддерживающих организаций (Норт 1997б). Формально это верно, но у столь масштабного исторического процесса имелись и другие важные причины, причем взвешивания и иерархизации этих причин никто не осуществлял — все они действовали и определили системное разрушение. Сюда можно отнести и причину, вызванную противоборством двух систем, ролью военных и разведывательных организаций, развернутой системе в структурах западных стран по уничтожению стран социалистического блока. Сейчас западный капитал делит открытые рынки бывших социалистических стран и получает с этого весьма немалый дивиденд, включая открывшийся доступ к богатейшим ресурсам этих стран. Именно по этой причине, если исходить из точной формулировки исторической реальности, вводить преобладание некоего объективного момента в разрушение СССР и социалистического блока стран весьма близоруко, поскольку присутствовали мощнейшие субъективные (политические) решения и факторы, обусловившие, в конечном счете, разрушение альтернативной системы. Потеря альтернативы, с пренебрежением в части поиска средств повышения эффективности данного варианта, означает потерю гибкости мировой экономической системы, так как унификация траектории развития (изменений) лишает человеческое общество возможности найти более эффективную траекторию и не исключает развития по хребтному направлению.

Любая экономическая система дисфункциональна, и необходимо научиться определять размер и глубину дисфункций, как всей системы, так и отдельных подсистем. Введенная структура из семи групп параметров, используемых для полной характеристики состояния системы и ее изменения — может быть применима для анализа институционального развития с не меньшим успехом (Сухарев 2008, 804), чем система Д. Норта. Более того, наш подход позволяет дать оценку качества институционального развития, а не констатировать факторы и условия институциональных изменений, порождая только дополнительно проблемы с начальной точкой и институциональной регрессией, которую не может преодолеть Д. Норт в своем анализе (Сухарев 2008). Причем введение представлений о дисфункции экономической системы и изменении ее масштаба в ходе исторического развития позволяет выработать требования к экономической политике. Цель политики в таком случае — это снижение числа дисфункций и глубины дисфункционального состояния конкретной социальной системы, в

том числе и за счет неувеличения трансакционных издержек и создания оптимальной институциональной и мотивирующей структуры общества. Так при реализации мероприятий экономической политики создаются условия экономической эффективности, принимающей вид характерных хозяйственных решений, заданных функционирующими институтами.

5. Хотя неоинституционалисты претендуют на то, что их доктрины имеют большие перспективы в плане развития экономической науки по сравнению со старой школой, разберем некоторые не вполне строгие трактовки, которые получены исключительно на основе оценочных суждений и не дают оснований для такого оптимизма. А. Баллэрд, интервьюируя Рональда Коуза на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики, задал вопрос относительно того, играет ли и какую роль в развитии рыночной культуры государство, а также способствует ли оно снижению трансакционных издержек. При этом А. Баллэрд однозначно утверждал, что в развивающихся странах вмешательство правительства привело к появлению подпольной, или «теневой», экономики, и его интересовало, насколько неоинституционализм может объяснять такие феномены (Коуз 2000, 20). Ответ был как вполне традиционным, так и оценочным. Государство в экономике выполняет двоякую роль, согласно Коузу, это, во-первых, не препятствовать происходящему, во-вторых, создание системы прав собственности (Коуз 2000). Для этих функций государство прибегает к принуждению и контролю. Однако если правительство проводит политику, препятствующую какой-то деятельности, то люди начинают организовывать эту деятельность сами. Безусловно, подобная деятельность далеко не всегда является эффективной или вообще общественно полезной. Факт, что люди что-то делают, совсем не означает, что этот вид деятельности так уж необходим. Они могут продавать наркотики, потому что это очень прибыльно, то же относится к оружию, занятию проституцией и т.д. Принуждение и контроль могут быть столь же или даже более неэффективны, чем другие виды экономической деятельности. Но и рассматривать государство в качестве вмешивающегося субъекта — это неэффективная модель, поскольку она базируется на предубеждении, что такое вмешательство существует, хотя никто не доказал изначальную обособленность процесса от государства. Просто потому что данная обособленность отсутствует, но тогда и термин «вмешательство» абсолютно несправедлив. Если вспомнить закон А. Вагнера, то согласно ему государственный сектор имеет тенденцию к перманентному расширению, если оценивать его по величине расходов в валовом внутреннем продукте. Конечно, этот рост не может быть бесконечным в экономике, подобной вагнеровской, то есть в той системе, которую наблюдал и изучал исследователь-экономист в свое время. Виртуальная экономика, где за день на самой большой фондовой бирже обращается 2 трлн долларов, а годовой мировой ВВП составляет около 60 трлн долл. Можно говорить о том, что тенденция к расширению может и сохраняться. В «вагнеровской» экономике, которая по существу была экономикой индустриализирующегося общества, в которой капитализм набирал темп развития, где господствовали государственные корпорации и не существовало глобальной финансовой системы с электронными торгами, динамика многих процессов была подвержена эффекту насыщения. Государственный сектор рос, но эта тенденция не могла быть бесконечной с силу объективного исчерпания эффективности роста вследствие структурных и ресурсных ограничений системы. Причины такого роста были разнообразны, но сам рост совсем не означал эффективного государственного регулирования.

Более того, наравне с ростом легального сектора экономики налицо рост и теневой экономики, а также аномальных общественных секторов в виде экономики преступности, числа преступных организаций и вообще правонарушений.

Таким образом, с ростом социальной системы увеличивается число проблем, включая и проблему правовой эффективности, точнее, неэффективности функционирования хозяйства. Индивиды предпринимают намеренные отклонения от соблюдения действующих норм, вводимых ими же для организации собственной жизни, помимо этого, они проектируют нормы, сразу предполагая модели и варианты отклонения от них. Следовательно, индивиды, создающие институты, исходят из каких-то выгод, которые удастся извлечь из возможных в будущем отклонений от соблюдения вводимых норм. Такое поведение размывает функцию контроля и принуждения, а также делает нестрогим критерий эффективности — становится непонятно, как оценить, а скорее, отделить эффективное государственное регулирование от неэффективного. Нужно отметить, что тезис, не вызвавший, кстати, возражения Р. Коуза, о возникновении и усилении позиций теневой экономики в развивающихся странах по причине расширения государства представляет собой ошибку оценивания, так как не имеет количественных, да и вообще убедительных по своей логике подтверждений. Даже если бы это было так, то вывод о сокращении государства и низведении его функций до уровня «ночного сторожа» не решает проблемы, потому что сокращение диапазона управления государством без поиска методов повышения эффективности такого управления ведет к упрочению тех структур, которые демонстрировали нелегальное поведение. Здесь исчезновение государства становится столь же нелегальным. Вызывает удивление тезис, что проблема бедности и несправедливого распределения доходов может решаться достаточно успешно на основе фантомы теоремы Коуза (Коуз 2000). Поскольку люди неплохо представляют то, что им нужно, постольку они будут принимать правильные решения. Но остается вопрос: решения будут правильными с чьей оценки, с чьей позиции, точки зрения? Почему, например, изменение в налоговом законодательстве, направленное на то, чтобы осуществить перераспределение доходов от богатых в пользу бедных, снизит эффективность экономики? Но, может быть, именно такое снижение, которое покажет стереотипный показатель эффективности, и является необходимым для общества?! Вполне возможно, более адекватная структура, будучи и более справедливой, позволит выйти системе на более эффективную долгосрочную траекторию социального развития, если оценивать ее некими фундаментальными социальными пропорциями и критериями справедливости, вытекающими из оценок физиологических различий (способностей) трудовой отдачи, психологических склонностей.

Р. Коуз, следуя некоторым ортодоксальным допущениям, явно не учитывает, что поведение людей подвержено программированию, включая функцию потребительских предпочтений, психологические реакции, даже склонность или возможность нарушения норм, которое становится все более целенаправленным и закономерным даже в так называемых стабильных демократиях (Коуз 2000; Коуз 1993). При прочих равных, бедный индивид, стесненный в средствах, разумеется, знает, как распределить ему свой бюджет, чтобы ее хватило до следующей заработной платы. Но такая жизнь, навязанный ему выбор, который по большому счету является предзаданным, создает психологическое давление и сильнейшим образом меняет мотивацию этого бедняка, увеличивая риск поведения, не вписывающегося в принятые нормы. Кроме того, он понимает, что и нормы-то эти творит не он, а люди, имеющие больший уровень доходов, принимающие эти правила исходя из собственных интересов и обслуживая собственные доходы. В таких условиях, даже если права собственности четко распределены и трансакционные издержки равны нулю, функция полезности не направлена

на то, чтобы искать решение рыночного типа в результате контакта и контракции двух заинтересованных сторон. Таким образом, важно учитывать психологический настрой индивида, уровень его личного дохода и мотивации к названным в рамках теоремы Коуза действиям. Индивид может потерять склонность к коузианскому решению — и никакого позитивного исхода и решения проблемы распределения ресурсов не произойдет. Вот так институциональная динамика и простое состояние конкретных институтов оценки и психологической мотивации влияют на результат конкретных действий и интеллектуальную конструкцию, их описывающую.

6. Одной из фундаментальных оценок, присутствующих в экономической теории и разделяющей ее представителей на два лагеря — «градуалистов», или «дирижистов», и сторонников «свободного рынка», — выступает точка зрения на государство и рынок, взаимосвязь и взаимодействие этих основных институтов, фигурирующих в качестве объектов анализа социальной науки и определяющих элементов экономической политики. Одни высказываются за необходимость государственного регулирования экономики, поскольку для рынка характерны «провалы». Тем самым они исходят из экзогенности государства по отношению к рыночной экономике и строят свои рассуждения в терминах «вмешательство — невмешательство». Но и другая группа экономистов, отстаивающих идеалы «свободного рынка», пропагандирует необходимость этой свободы в связи с колоссальными провалами государства и его неэффективностью. Эта точка зрения также страдает предвзятостью, необъективностью, поскольку государство считается неэффективным априорно, выступает как будто внешним фактором развития, не элементом системы. Здесь речь ведется о функциях государства как «ночного сторожа». Конечно, оба подхода в высшей степени примитивны, пренебрегают как присутствием различных факторов институциональной природы, включая эффект кумулятивной причинности, так и взаимосвязью различных социальных институтов. Любая организационная форма социальной и хозяйственной жизни характеризуется некоторой величиной неэффективности и не может выполнить все необходимые функции одинаково хорошо. Если государство представляет собой действительно форму организации социальной жизни популяции людей, то рынок — это всего лишь форма их хозяйственной деятельности, а если быть более точным, то производная взаимодействия иных форм.

Таким образом, сравнивая государство и рынок, противопоставляя их, совершается серьезная ошибка сравнения несопоставимых по условному иерархическому положению и значимости форм организации. Кроме того, отсутствуют точные оценки различных неэффективностей рынка и государства, так называемых «провалов», причем часто эти оценки имеют больше политический оттенок, нежели чисто экономическое назначение. Однако, как было показано, даже при наличии точных оценок не вполне ясно, зачем они нужны, если все равно сравниваются несравнимые объекты. Более того, сравнение этих объектов не позволяет утверждать, что сфера одного требует расширения за счет сокращения функций или масштаба деятельности другого. Рынок как некая система всегда находится в состоянии неравновесия, поскольку существует разрыв между совокупным спросом и совокупным предложением, обусловленный раскоординированными решениями производителей и потребителей благ, а также тем, что это далеко не всегда совпадающие агенты, особенно при рассмотрении конкретного рынка. Согласно ортодоксальным взглядам только положение равновесия соответствует эффективному решению проблемы аллокации, которое предлагает рынок. Следовательно, указанный разрыв означает неэффективность с позиций модели равновесия. Цены и заработная плата формируются не только в силу возникновения данно-

го разрыва, но и по причине проводимой экономической политики, воздействующей посредством институциональных инструментов на уровень цен, правила ценообразования и на процесс установления заработной платы. Безусловно, такие воздействия задают и параметры инфляционного разрыва в экономике, что зависит не просто от соотношения сбережений и инвестиций, получившего реализацию в известных макроэкономических моделях, но и от сложившейся системы институтов.

Экономическая политика да и хозяйственная практика подвержены не только оценке потребителей и производителей, отдельных индивидов, но и экономических организаций, политических партий. Эта оценка может, и в большинстве случаев расходится с оценкой теории, на основе которой экономисты предлагали тот или иной вариант экономической политики. Более того, политики осуществляли выбор определенного варианта действий из представленного им набора альтернатив исходя из взвешивания целей, средств, в рамках каждого варианта. Оценка может быть неэффективной, и тогда избранный вариант экономической политики потерпит фиаско, либо же оценка вполне приемлема, но практическая реализация правительственных мероприятий будет страдать некоторыми имманентными пороками, например, связанными с противодействием бюрократических структур, что приведет не к тем результатам, которые ожидаются самим правительством и обществом. Например, постановка задачи обеспечения полной занятости долгое время считалась противоречащей цели поддержания стабильной покупательной способности денег. Это вполне отвечало логике существовавших на тот момент теоретических моделей. Но подобные представления постепенно утратили силу по причине появления как более совершенных (адекватных) моделей, так и с историческим изменением социальных институтов, которые порождают эффекты в одном направлении и не приводят в данном аспекте к появлению противоречивых целей. Иными словами, в современном мире уже нельзя решить проблему безработицы за счет ускорения инфляции и наоборот. Экономические явления приобретают ярко выраженное институциональное содержание, как и их интерпретация, и поиск средств для уменьшения негативных последствий. Современный экономический мир обнаруживает изменение факторов, определяющих спрос и предложение, а значит, объясняющих разрыв совокупного спроса и предложения. Если ранее экономика была более индивидуальной и дифференцированной, то теперь можно наблюдать планомерное и все более увеличивающееся влияние экономических организаций различного масштаба на буквально все события и хозяйственные решения. Эти события формируют индивидуальный спрос и систему оценок. Это является важной причиной усиления роли институтов и объясняет рост внимания экономистов и бурное развитие неинституциональной школы политической экономии, уделяющей пристальное внимание данным проблемам и правовому аспекту функционирования хозяйства.

Интересно отметить, что современное общество никогда до начала 1990-х годов не наблюдало масштабной трансформации общественных институтов, отражающей переход от социалистической экономики к капитализму. Можно смело констатировать, что алгоритм данного перехода, примененный на практике, был значительно проще, нежели переход от капитализма к социализму посредством революционных действий. Конечно, любой переход можно назвать «тихой революцией», однако если проанализировать конкретные мероприятия экономической политики, то при трансформации социализма в капитализм в странах Восточной Европы и в России потребовалась система мер, связанных с либерализацией рынков, приватизацией и проведением политики стабилизации. Безусловно, и эта последовательность, и содержание действий порождают закономерные вопросы относительно их эффективности и, как я полагаю, в этой книге удалось показать, что имелись совершенно иные куда более

эффективные альтернативы, которые не удалось во время отобрать и применить. Поэтому присутствовал набор серьезных ошибок планирования и выбора экономической политики. Если вспомнить идею Йозефа Шумпетера о стремлении капитализма к социализму и причинах такого движения, то однозначно можно заключить, что исследователь сделал попытку объективизировать процесс такого движения, полагая, что подобное движение неотвратимо и закономерно. Однако практически никто из известных экономистов не дал никакого прогноза, что произойдет с социализмом советского или югославского типа и каким образом будет осуществлен переход с этой модели хозяйствования к капиталистическому укладу. Ясно одно, что политический, управленческий фактор чрезвычайно важен при осуществлении структурных модификаций, затрагивающих основы воспроизводства и хозяйственного уклада жизни. Понятно, что и свертывание социализма с общественной собственностью на средства производства происходило по относительно безболезненной схеме, нежели развитие социализма в начале и в ходе XX века. Этот факт, который опровергнуть довольно трудно, поскольку тогда потребуется дать точную оценку социальных издержек преобразований одного и другого перехода, осуществляемых в разное историческое время, говорит о весьма важном обстоятельстве, которое также трудно опровергнуть. Оно сводится к тому, что никто не привел убедительных доводов о возможностях совершенствования социализма — хозяйственного уклада с преобладанием общественной собственности на средства производства. Прибылимаксимизирующее поведение и частная собственность (ее концентрация в одних руках) не являются более сильными или эффективными мотивирующими критериями по сравнению с оценкой общественного вклада и государственной (общественной) собственностью. Когда гуляешь по улицам какого-либо провинциального российского города начала XXI века и видишь спящих бомжей, то, вспоминая советскую экономическую систему, действительно подверженную порокам неэффективности и бюрократизма (политического авторитаризма), построенную на критерии реального обеспечения полной занятости, прекрасно отдаешь отчет, что такое зрелище было исключено. В чем тогда состоит социальность экономической системы, капитализма, ведь этот спящий человек практически потерян для общества? Почему при одном хозяйственном укладе появление таких людей исключалось, а при другом их число растет и не такое уж малое, как кому-то из политиков хочется представлять? Сколько подобных людей потеряно одновременно с тем, что в руках других лиц сконцентрированы состояния, равные бюджетам или ВВП отдельных стран, причем лично ими не заработанные, а присвоенные в силу характерной институциональной организации экономической системы, позволяющей обеспечить такую концентрацию? Не является ли чрезмерная концентрация капитала причиной для появления «социального дна», маргиналов, что по определению противоречит подлинному содержанию социального хозяйства? Ответ на вопросы дает развитая автором теория монетарного диапазона, согласно которой описывается характер превращений в системе «новатор — консерватор». Согласно этим представлениям наивысший уровень денежного обеспечения, что соответствует концентрации капитала (ликвидного актива), расширяет инновационные возможности системы, либо с определенной вероятностью, определяемой институциональным устройством, способствует возникновению консервативной модели поведения, которая начинает преобладать в хозяйственном пространстве. Однако при фиксированном темпе денежной массы монетарный диапазон одних игроков расширяется, но других может, и обычно так и происходит, сужаться, причем если ситуация достигает некоторого минимального значения, то даже консервативная модель перестает быть удовлетворительной для агента, и он становится безработным. Если субъект изначально лишен явных конкурентных преимуществ — не

обладает необходимыми знаниями, опытом, уровень начального дохода не позволяет ему получить должного образования, тогда названный исход становится все более правдоподобным. Далее вступают в силу иные социальные и институциональные факторы, когда агент не может расплатиться за долги, теряет страховку, ухудшает свои жилищные условия по причине невозможности оплатить квартиру на низшем уровне своего монетарного диапазона, в конечном счете, происходит индивидуальная маргинализация и этот агент пополняет «социальное дно» общества. Срабатывает «эффект блокировки» (*lock in*), и для выправления ситуации потребуются колоссальные усилия, связанные с наращиванием инвестиций в человеческий капитал посредством правительственной программы, поскольку ни одна частная компания не имеет прямого мотива бороться с явлением социальной маргинализации, так как в какой-то степени причастна к его возникновению. Кстати, опасность оказаться в маргинальной группе членов ныне процветающей корпорации существует, и она не так мала, как кажется на первый взгляд. Приведенный алгоритм может сработать в отношении почти любого игрока современной экономики, который живет от зарплаты до зарплаты и не обладает аккумулированным капиталом, позволяющим находиться у верхней границы монетарного обеспечения.

Вопрос о том, какая экономическая система лучше, остается открытым. До сих пор не ясно, какую цену платит общество за так называемые успехи капитализма, который, по мнению многих авторитетных экономистов и финансистов, подвержен серьезным кризисам, и в настоящее время можно говорить о кризисе мирового капитализма¹.

По всей видимости, неплохим решением является анализ рынков, роли государства, любой системной динамики с позиций наличия дисфункций отдельных подсистем и всей системы. Иными словами, требуется определять цели, осуществлять оценку функций, сферы приложения усилий, издержек, времени до изменения состояния, устойчивости к институциональным нововведениям и корректировкам системы и общей системной устойчивости при непреднамеренных качественных изменениях (мутациях). Тогда не будет возникать аналитических конструкций типа коузианского подхода, когда фирма представляла собой вытеснение ценового механизма только потому, что господствовала догма о противопоставлении или сосуществовании планирования и ценового (рыночного) механизма. Эта догма абсурдна по определению, так как если рынок есть наличие минимум двух субъектов, в противном случае о рынке говорить бессмысленно, тогда это что-то другое, то эти двое агентов — всегда носители некоего плана, который воплощается в виде способа или модели их поведения, то есть решений, принимаемых в процессе взаимодействия. Как же фирма может вытеснить ценовой механизм, если она его создает, порождает? Такое видение представляется ошибочным или, по крайней мере, сильно затуманивающим происходящее в действительности.

7. Современный характер развития экономического знания отличается высокой разнородностью точек зрения, пропагандируемых экономистами. Отличительной чертой экономической науки является не просто возникновение каких-то научных школ, а формирование клубов. Наука приобрела клубный характер, что выражается в образовании множества ассоциаций, предпринимающих усилия в части организации научной работы, дискуссий, опубликования результатов в периодических изданиях. Во-первых, это является ответом на все более увеличивающуюся стоимость проводимых исследований в области экономических наук, которые стали непосильны для одного исследователя, а требуют задействования разносторонних специалистов, включая политологов, социологов, психологов,

¹ В частности, в 2001 году на русском языке вышла книга Дж. Сороса «Кризис мирового капитализма».

антропологов, правоведов и т.д., да и просто широкого круга экономистов, специализирующихся на узких теоретических или прикладных направлениях. Это своеобразный ответ на вызов, связанный с высокой сложностью изучаемых систем, что отражается на увеличении структурной сложности самой науки — и не только в сфере собственно знания, но и организации научной работы. Во-вторых, наравне с размыванием и утратой прошлого могущества и силы отдельных общественных институтов, в частности института нуклеарной семьи, регулирования рынка труда, оценки социально полезного результата, моральных и нравственных норм, происходит снижение строгости критериев оценки экономического результата и научного результата. Иными словами, снижается надежность научных положений, обоснований и рекомендаций, создаваемых экономической теорией. Это, по мнению автора, означает дисфункцию экономического знания. Одним из способов противодействия ей выступает укрупнение сообщества экономистов посредством создания союзов единомышленников.

Таким образом, экономическая наука, достигнув некоторого насыщения в развитии своего знания об обществе и хозяйственных процессах, начинает постепенно ориентироваться на рассмотрение социальных вопросов и шлифовку отдельных проблем, имеющих значение для обеспечения эффективности экономического развития. Изменение акцентов при изучении названных вопросов приводит к закономерным изменениям и в аппарате экономической теории. Дело даже не в том, что она становится все более релятивной, фрагментарной и плюралистичной, а в том, что возникают очень интересные тенденции в выборе тем для исследований, интерпретации полученного материала, оживляются те теоретические направления, по которым, казалось бы, уже несколько десятилетий назад прозвучали поминальные речи (имеется в виду старый институционализм).

ЛИТЕРАТУРА

- Веблен Т.* (1980). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Веблен Т.* (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.
- Коуз Р.* (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Пропилен.
- Коуз Р.* (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело.
- Нестеренко А.Н.* (1997). Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. № 3.
- Норт Д.* (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала».
- Норт Д.* (1997б). Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. № 3.
- Сухарев О.С.* (2008). Институциональная экономика: теория и политика. М.: Наука.
- Ходжсон Дж.* (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.
- Murdal, G.* Value in Social Theory. Цит. по: *Селигмен Б.* (1968). Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс.