

Можна зробити висновок, що сучасна практика корпоративного управління характеризується, з одного боку, надзвичайною актуальністю агентських відносин, з іншого боку м безліччю проблем, пов'язаних з їхнім різноманіттям і багатофакторністю. Теорія агентських відносин досліджує найважливіші аспекти ефективності діяльності компанії як на мікроекономічному рівні, так і у взаємодії із зовнішнім макроекономічним середовищем. Одним з невирішених питань є врахування конфліктів у взаємодії економічних агентів із визначенням їх структурних елементів, причин появу, позитивних і негативних функцій та засобів, форм і методів вирішення.

### **Література**

1. Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // Вопросы экономики. — 2005. — №3. — С. 118—130.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
3. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория // история экономических учений: (современный этап). / Под общ. Ред. А.Г.Худокормова. — М.: Инфра-М, 1998. — 733 с.
4. Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. — 1999. — № 1. — С. 125—131.
5. Дементьев В.В. Экономика как система власти / ДонНТУ. — Донецк: Изд-во «Каштан», 2003. — 404 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 345 с.
7. Гончарова С. Ю., Отенко І. П. Соціальна політика. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — 200 с.
8. Курбатов В.И., Конфликтология — Ростов н/Д: Феникс, 2005. — 445 с.
9. Моргунов Е.Н., Рязанова Н.А. Бизнес-конфликтология // Управление персоналом. — 2005. —№16. — 82 с.
10. Гришина Н.В. Психология конфликта.— СПб.: Питер, 2000. — 256 с.
11. Анупов А.Я., Баклановский С.В., Конфликтология в схемах и комментариях. — СПб.: Питер, 2005. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2010 р.

**Н. В. Юргель,**

Гродненский государственный университет  
им. Я. Купалы, г. Гродно, Республика Беларусь

## **ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

АННОТАЦИЯ. В условиях трансформационной экономики в процессе становления и развития фирма проходит три этапа: 1. «деинституционализация», целью является упразднение устаревших институтов

*неэффективных с точки зрения максимизации прибыли и сохранение предприятия в условиях неопределенности, возникшей в результате освобождения от опеки государства и принятия риска на себя; 2. «адаптация», цель меняется на придание устойчивости её деятельности в долгосрочной перспективе. Это этап внутрифирменной институционализации. 3. «зрелость», целью фирмы является сохранение устойчивого функционирования посредством активного участия в формировании институциональной среды — внешняя институционализация.*

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Фирма, трансформационная экономика, институт, институциональная структура

Трансформационная экономика — это коренное изменение главных экономических институтов и формирование новой институциональной структуры экономики. Длительность переходного периода зависит от продолжительности формирования базовых институтов рыночной экономики. Ключевым институтом современной рыночной экономики является фирма. В отечественной экономике фирма как особый институт находится на стадии своего формирования и развития. Становление фирмы в трансформационной экономике не всегда возможно проанализировать с позиций неоклассической теории, поскольку её методологической и категориальной базы недостаточно для адекватного анализа и объяснения экономических явлений в динамике. Это обуславливает необходимость применения институционального подхода.

Существенный вклад в развитие институционального подхода при изучении фирмы внесли такие зарубежные ученые, как Р. Коуз [1], Д. Норт [2], О. Уильямсон [3], и др. Становление фирмы в трансформационной экономике рассматривается в работах таких российских ученых, как Г.Б. Клейнер [4], Р.М. Нуреев [5], Ю.В. Тарануха [6], А.Е. Шастико [7], и др. Среди белорусских авторов, в чьих работах исследуются различные аспекты становления фирмы, следует отметить П.С. Лемешенко [8], А.В. Черновалова [9] и др.

Процессы экономического реформирования в Республике Беларусь ведут к тому, что акционерное общество становится наиболее распространенной организационно-правовой формой хозяйственной деятельности. В период 1991—2008 гг. реформировано 4323 организации (объектов). Зарегистрировано 2193 акционерных обществ (51 %), далее следуют продажа на аукционе (по конкурсу) — 1406 (36 %), выкуп арендованного имущества — 724 (16 %). Однако возможности отечественных приватизированных предприятий оказались сильно ограничены, ибо на первых этапах приватизации отсутствовали не только рыночно ори-

ентированная институциональная система в целом, но даже отдельные элементы институциональной среды, необходимые для адаптации приватизированных предприятий к работе в новых условиях.

Нерешенность практических проблем обуславливает необходимость теоретического исследования влияния институциональных факторов на процесс становления фирмы в трансформационной экономике. При этом фирму следует рассматривать как носителя сложной системы экономических интересов. Эта система интересов, с одной стороны, определяется институциональной средой, с другой стороны, воздействует на неё. Актуальность теоретических разработок и необходимость практического разрешения проблемы успешной адаптации фирм в новых условиях хозяйствования, повышения эффективности их функционирования предопределили направленность статьи.

В период системных преобразований изменяется институциональная структура экономики. Формальные и неформальные правила вкупе с механизмами, обеспечивающими их соблюдение, определяют количество ресурсов, которые тратят агенты на совершение транзакций. Именно существующая институциональная среда определяет содержание транзакций и задает уровень транзакционных издержек, их структуру и характер распределения между агентами и, как следствие, — стимулы к эффективному использованию ресурсов.

В переходный период происходит трансформация государственного предприятия в фирму. В ходе реформирования исчезли прежние формальные институты — партийная и хозяйственная вертикаль, централизованное планирование и ценообразование, «общенародная собственность». В трансформационной экономике государство в крупных масштабах «сбросило» с себя выполнение несвойственных ему хозяйственных функций. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках «центра».

Как следствие, изменились свойства транзакций, структура и распределение транзакционных издержек между государством и бывшими госпредприятиями, ставшими в большинстве акционерными обществами. С ростом числа принадлежащих ей правомочий и степени свободы в принятии хозяйственных решений, фирма вынуждена затрачивать больше ресурсов на осуществление актов обмена по сравнению с советским госпредприятием.

Величина и роль транзакционных издержек в современном обществе весьма значительна. Если в развитых странах значительная доля транзакционных издержек вызвана ростом числа потенциальных субъектов хозяйствования, следовательно, и числа осуществляемых ими транзакций. Для стран с трансформационной экономикой высокий уровень транзакционных затрат фирмы обусловлен высокой степенью неопределенности и наличием экономических рисков. Рост транзакционных издержек подтверждается сопоставлением их динамики как на уровне государства, так и на уровне отдельной фирмы. По оценкам С.С. Осмоловца, удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы в белорусской экономике составляет 11,57 % [10, с. 37].

Средством снижения транзакционных издержек выступают институты. Главная роль институтов, по мнению Д. Норта, «заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми» [2, с. 245]. Как справедливо отмечает Р.В. Рывкина, «в отличие от других стран в СССР экономических институтов как бы и не было» [11, с. 124]. Конечно, формально многие из них были, но самостоятельной роли не играли. Ибо реально экономикой управлял один институт — политический. Им были КПСС и ее вторая «ипостась» — Советское государство. Институтами второго ранга, производными от КПСС и подчиненными ей, были советские профсоюзы, которые управляли экономикой тоже не экономическими, а идейными средствами. Что же касается специфических для экономики институтов, базирующихся на негосударственных организациях, — частных банках, промышленных и других корпорациях, сервисных агентствах (например, по трудоустройству, рекламе, информационному обслуживанию, консультациям и др.), то таковых в СССР практически не существовало.

Отсутствие рыночных институтов и механизмов сдерживает экономический рост. Белорусские экономисты отмечают, что центральное место в современных социально-экономических процессах трансформации должно отводиться преобразованию институциональной структуры [4, 5, 6]. Процесс формирования институтов может происходить эволюционным или революционным путем. Эволюционный вариант предполагает появление новых формальных институтов в процессе трансформации существующих неформальных. Во втором случае речь идет об импорте формальных институтов, уже доказавших свое эффективное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов.

С позиции эволюционного подхода формирование, развитие и изменение институтов представляет собой сложный процесс. К. Познански, обобщая теорию институциональных изменений, утверждает, что «формирование эффективных институтов происходит на микроуровне организациями всех типов в результате их функционирования» [14, с. 15]. В целом, процесс создания и изменения институтов в контексте эволюционного подхода носит следующий характер: экономические субъекты в процессе осуществления своей деятельности приобретают новые знания и навыки, изменяют свое отношение к действующим институтам и в результате вводят более совершенные правила организации их деятельности и новые формы взаимодействия друг с другом. Эти изменения, происходящие на неформальном уровне, улавливаются политической сферой и в случае признания их эффективности подлежат юридическому оформлению.

Однако процесс формирования институциональной среды в трансформационной экономике происходит главным образом путем «импорта институтов» развитой рыночной экономики. Известны следующие направления импорта институтов: на основе теоретической модели; по образцам стандартов, ранее существовавшим в истории данной страны; по примеру имеющихся в других странах [15, с. 415].

Импорт институтов фирм развитых стран имеет свои как положительные, так и отрицательные стороны. Негативным моментом импорта институтов является их неоптимальность для данной институциональной среды. Институты, приемлемые в одних странах с развитой рыночной экономикой, становятся совершенно непригодными и нежизнеспособными для других стран и особенно для экономик, только что начавших менять институциональную структуру, где система стимулов все ещё ориентирована на прежнюю административную систему, а заинтересованность хозяйствующих субъектов в результатах своей деятельности остается слабой или недостаточной для формирования новой институциональной структуры. Как образно отмечает Г. Б. Клейнер, «введение новых институтов представляет собой, по существу, процесс «институционального протезирования» после которого необходим период «вживления» приобретенных «протезов» [4, с. 107].

В итоге общность заимствованных «правил игры» в странах с разными институциональными системами ведет к абсолютно разным последствиям. Хотя правила те же самые, но механизмы и практика контроля и принуждения к соблюдению этих правил,

нормы поведения и субъективные модели игроков другие. Следовательно, иными становятся и реальная система стимулов, и субъективная оценка экономическими агентами последствий принимаемых решений. Без адаптации импортируемые институты не эффективны, что позволяет характеризовать их как «псевдоинституты».

Таким образом, импорт институтов имеет противоречивое воздействие. С одной стороны, он способствует более быстрому реформированию институциональной среды фирмы. С другой стороны, перенесение институтов обуславливает усиление нестабильности и конфликтность в социально-экономическом развитии фирмы.

Закрепление институциональных ограничений может происходить посредством внешнего (экзогенного) или внутреннего (эндогенного) контроля. Внешний контроль осуществляется государством, а внутренний — самими экономическими субъектами.

Становление рыночной экономики невозможно без государственного вмешательства в формирование институтов. Помимо степени соответствия между импортируемыми институтами и существующей институциональной средой, важным фактором успеха внедрения институтов становится поведение самого государства. Согласно основным положениям Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы с целью улучшения макроэкономических условий для обеспечения устойчивого роста экономики предусматриваются следующие институциональные преобразования:

— активизация рынка корпоративных бумаг; расширение спектра инструментов фондового рынка, совершенствование финансовых услуг, оказываемых небанковскими институциональными инвесторами (инвестиционные фонды, финансовые, лизинговые, трастовые, страховые компании); развитие специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов, способствующих накоплению и перераспределению капиталов (институт кредитной кооперации);

— активизация развития системы финансовых рынков и институтов, включая банковский сектор и сеть небанковских финансовых организаций (портфельные фонды, фонды венчурного (рискового) капитала, лизинговые и факторинговые компании, страховые компании);

— формирование эффективной системы финансового посредничества в экономике, что потребует развития доверия к институтам финансового посредничества;

— дальнейшее развитие страховой деятельности.

Однако, государство, осуществляя политику регулирования, слишком глубоко вовлечено в неэффективные институциональные формы, связанные с владением собственностью, осуществлением предпринимательской деятельности, в совокупном спросе, в заимствованиях под государственные гарантии, и наоборот, роли государства крайне не хватает в формировании процессов сохранения единого экономического пространства, в обеспечении законопослушания предприятий, фирм, естественных монополий, в защите прав собственника, формировании механизма конкуренции и прочее [7, с. 56].

Другим направлением институциональных изменений является реакция экономических агентов на изменение внешней среды хозяйственной деятельности, вызывающие подстройку соответствующих институтов и замену некоторой их части. Институциональные изменения являются реакцией спроса агентов на специфический товар — институты. Превышение выгоды от направления ресурсов в перестройку институтов над выгодой, обеспечиваемой продолжением работы в прежних условиях, стимулирует изменения.

Выгодами изменений институциональной среды и институциональных соглашений являются возможности снизить транзакционные издержки в случае создания координационных институтов (неприкосновенность частной собственности, стабильные деньги, свободное ценообразование, отсутствие ограничений на перемещение капитала, и т.д.) или получить ренту при условии создания распределительных институтов (ограничение конкуренции, установление входных барьеров на рынок, введение импортных пошлин, множественность обменных курсов и т.д.).

Механизм взаимодействия между институтами и фирмами реализуется через институциональные изменения, представляющие собой сложный процесс совершенствования институциональной системы, обновление исходной институциональной среды, преобразование старых институтов и появление новых. В ходе этого процесса постепенно исчезают неэффективные институты, которые заменяются новыми. В данном процессе происходит институционализация фирмы. Ю.В. Тарануха определяет институционализацию как «процесс формирования и закрепления упорядоченного набора формальных и неформальных правил и норм поведения рыночных агентов (институтов) и их непрерывное воспроизводство фирмой» [6, с. 227].

Целью институционализации фирмы в трансформационной экономике является придание устойчивости характеру деятельности фирмы путем снижения неопределенности и рисков, что определяет роль институтов в деятельности фирмы. Особенности становления фирмы в трансформационной экономике позволяют выделить три этапа: «деинституционализация» — «адаптация» — «зрелость».

Первый этап («деинституционализация»). Необходимо отметить, что данный этап протекает в условиях неопределенности и высокого риска. Институты командной экономики «упразднены», а новые рыночные институты находятся в процессе становления. Существующих институтов оказывается недостаточно для выполнения их основной роли — амортизатора неопределенности будущего.

В связи с этим деятельность фирмы отождествляется с выживанием в новых условиях, так как она не в силах приспособиться к постоянным изменениям внешней среды. В новых условиях хозяйствования используются все возможные методы и их комбинации. Многие механизмы ранее не применялись ни в командной, ни в рыночной экономике, что дает право назвать их нетрадиционными: неплатежи и денежные суррогаты, различные формы уклонения от налоговых платежей и поддержание баланса между кредиторской и дебиторской задолженностью, увеличение числа бартерных операций и взаимозачетов, непрофильные торговые операции, отсрочка платежей и др.

Согласно материалам опроса 222 предприятий, проведенного Институтом приватизации и менеджмента летом 2001 г. доля бартера, взвешенного по размеру выручки отечественных предприятий в 1999 г. составила 19,7 %, а в 33,8 % в 1998-1999 гг. применялись выплаты заработной платы в натуральной форме, например продукцией предприятия или продукцией, полученной по бартеру. Низкий уровень конкурентоспособности и связанные с этим проблемы со сбытом вынуждали многие предприятия прибегать к временной, полной либо частичной остановке производства и отправлять работников в отпуска за свой счет. В 1998-1999 гг. к этим мерам прибегала практически половина опрошенных предприятий: 55 % были вынуждены останавливать производство, а 42,2 % были вынуждены отправлять работников в отпуска без содержания.

В этих условиях руководители принимают решения, руководствуясь только краткосрочной выгодой. Однако примитивное стремление к прибыли лишь увеличивает риск и потери, о чем



свидетельствуют показатели эффективности производства 1991 и 2001 годов. По данным официальной статистики, число убыточных предприятий в народном хозяйстве Республики Беларусь увеличилось с 394 до 4160 (с 5,3 до 35,5 % от их общего числа). Если в 1991 г. в промышленности насчитывалось 40 убыточных предприятий, то в конце 2001 г. — 776.

Таким образом, целью функционирования фирмы на первом этапе является сохранение «на плаву» в условиях неопределенности и риска. Однако данная фаза должна носить кратковременный характер, так как стремление использовать ситуацию неопределенности для максимизации личной выгоды приводит к неустойчивому функционированию и, как следствие, «гибели» фирмы.

Второй этап («адаптация»). Рассматривая проблему адаптации, необходимо помнить, что адаптация к стабильному окружению принципиально отличается от адаптации к окружению, где идут плохо прогнозируемые процессы. В этом плане адаптация фирм начала XX века заметно отличается от адаптации отечественных предприятий, которые вынуждены приспособливаться не к какому-либо определенному состоянию среды, а к тому, что эта среда постоянно меняется.

Адаптация предполагает высокую степень вовлеченности фирмы в рыночные формы хозяйствования: стремление к самостоятельной деятельности на рынке; достижение прибыльности хозяйственной деятельности; производство товаров и услуг, пользующихся высоким спросом; уменьшение затрат; ликвидация лишних убыточных производств или служб; избавление от «непродуктивного» персонала и т.д. Также адаптация предполагает поддержание эффективности функционирования в двух смыслах: соотношения затрат и результатов и продолжения социального воспроизводства, то есть создание условий, обеспечивающих рост потребления, профессиональной квалификации и социальной защищенности работников.

На этом этапе происходит освоение «новых правил игры», т. е. новых способов производственно-финансовой деятельности в принципиально иной внешней среде. Факторами, затрудняющими развитие новых форм отношений между предприятиями, выступают: слабое овладение методами маркетинга, низкая эффективность реализации арбитражных решений по хозяйственным спорам, тяжелое финансовое положение предприятий, отсутствие инновационной составляющей в деятельности, недостаточная квалификация персонала, невысокая организационная культура.

Адаптация проявляется в соответствующих стратегиях поведения: производственной, маркетинговой, финансовой, инновационной, по отношению к персоналу. В этих условиях руководители, осознавшие необходимость снижения внутрифирменных рисков, создают соответствующие внутрифирменные институты.

Таким образом, целью фирмы на втором этапе является повышение устойчивости и эффективности её функционирования за счет трансформации внутренней организации.

Третий этап («зрелость»). На этом этапе изменяется характер отношений фирмы с внешней средой. Отношения с внешней средой в узком смысле включают взаимоотношения с потребителями продукции предприятий и с поставщиками ресурсов — рынком труда, рынком капиталов, другими отраслями хозяйства. Отношения с внешней средой в широком смысле включают отношения с государством и иными управленческими структурами.

«Зрелость» заключается в том, что фирмы могут не только реагировать на изменения во внешней среде, но и активно заниматься её формированием, для этого они могут отказаться от части собственной прибыли, инвестируя ее в транзакционный сектор экономики.

На третьем этапе своего развития фирма стремится передать часть риска соответствующим институтам (в дальнейшем будем называть их внешними), которые уменьшают неопределенность внешней среды и снижают соответствующие транзакционные издержки. На этом этапе фирма предъявляет спрос на рыночные институты, и если возникающий спрос не удовлетворен соответствующим предложением формальных институтов (или их качеством) со стороны государства, активно участвует в формировании институциональной среды, в которой функционирует. Это участие должно противодействовать созданию «псевдоинститутов».

Таким образом, целью фирмы на третьем этапе является сохранение устойчивого функционирования посредством активного участия в формировании институциональной среды. В связи с этим меняется и диверсифицируется понятие эффективности предприятия: наряду с социальной, технологической и экономической эффективностью предприятия возникает необходимость рассматривать его институциональную эффективность как степень реализации институциональной роли предприятия в обществе. Поскольку в процессе функционирования предприятие влияет на поведение других субъектов рынка, улучшая общую ситуацию, поддерживает развитие позитивных социально-экономических институтов.

Понятие «институциональной эффективности» деятельности характерно, прежде всего, для условий трансформационной экономики, в которой большое значение приобретают институциональные аспекты деятельности предприятия. Учет институциональной эффективности в трансформационной экономике предполагает расширение горизонта оценки интегральной эффективности, по крайней мере, до завершения основных институциональных преобразований. Институциональная эффективность фирмы зависит от активности участия фирмы в формировании институциональной среды. Основными задачами, связанными с воздействием фирмы на формирование основных элементов институциональной среды, следует считать: формирование законодательной и нормативной базы в соответствии с требованиями рыночной экономики, придание ей комплексного и непротиворечивого характера. Конечно, отдельные мелкие и средние фирмы не могут сами по себе влиять на институциональную среду и тем более формировать её, но в своей совокупности они играют ключевую роль в создании и изменении не только неформальных, но и формальных институтов; формирование эффективной банковской системы посредством участия фирм в акционировании банков; формирование действенного страхового рынка посредством страхования потенциальных хозяйственных рисков; активизация участия в функционировании фондовых бирж посредством приобретения ценных бумаг других хозяйствующих субъектов; участие в развитии институтов товарного рынка посредством торговли через биржи и создания торговых домов; расширение спектра услуг институтов рыночной инфраструктуры.

Таким образом, приспособляясь к ограничениям, порождаемым окружающей средой, предприятие изменяет эти ограничения. Только становление и развитие предприятия как функционального института способно обеспечить эффективность всей институциональной системы страны, способствовать переходу к устойчивому экономическому росту.

Рассмотрение этапов деятельности фирмы в трансформационной экономике позволяет сделать вывод о том, что институционализация заключается как в формировании внутрифирменных институтов, так и в воздействии фирмы на формирование внешних институтов. Процесс институционализации фирмы повышает эффективность деятельности фирмы и её конкурентоспособность, что, в конечном счете, приводит к устойчивому экономическому росту и развитию экономики.

## Література

1. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз. — М.: Дело, 2001. — 360 с.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. — М.: Начала, 1997. — 263 с.
3. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О. Уильямсон; пер. с англ. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
4. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / ЦЭМИ РАН. — М.: Наука, 2004. — 140 с.
5. Постсоветский институционализм: Монография / под ред. Р.М. Нурева, В.В. Дементьева. — Донецк: Каштан, 2005. — 480 с.
6. Тарануха, Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Ю.В. Тарануха. — М.: Дело Сервис, 2003. — 368 с.
7. Шастико, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шастико. — 3-е изд., — Москва: ТЕИС, 2002. — 591 с.
8. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. — Минск: Бестпринт, 2005. — 315 с.
9. Черновалов, А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике: белорусская модель / А.В. Черновалов. — Минск: Мисанта, 2004. — 331 с.
10. Лесных, В. Минимизация трансакционных издержек / В. Лесных, Е. Попов // Общество и экономика. — 2005. — №5. — С. 36—53.
11. Рывкина, Р.В. Драма перемен / Р.В. Рывкина. -2-е изд. — М.: Дело, 2001. — 472 с.
12. Дорина, Е.Б. Современный институционализм: вопросы теории и методологии / Е.Б. Дорина // Белорусский экономический журнал. — 2006. — №2. — С. 28—40.
13. Лученок, А.И. Использование неинституционального подхода в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. — 2005. — №2. — С 4—12.
14. *Poznanski K.* Institutional perspectives on postcommunist recession in Eastern Europe in K. Z. Poznanski (ed), The evolutionary transition to capitalism. — Westview Press, 1995. — P. 3—30.
15. Нестеренко, А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. — М.: Эудиторил УРСС, 2002. — 416 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2010 р.