

В результате соединения легальных административных барьеров с нелегальной институциональной коррупцией частная собственность российских предпринимателей остается слабо специфицирована, сильно подвержена административному воздействию. Можно сказать, что за формальной частной собственностью российских предпринимателей скрывается власть-собственность российских госаппаратчиков, манипулирующих мнимо-самостоятельными бизнесменами.

Констатация сохранения (хотя и в трансформированной форме) и даже усиления институтов власти-собственности заставляет за-

думаться о степени необратимости радикальных рыночных реформ 1990-х гг. Ведь история Востока знает немало периодов временного усиления институтов частной собственности, своеобразной «феодализации». Однако в восточных обществах «феодализация» обычно выступала как временное «отступление», за которым следовал новый виток централизации (в соответствии с циклом власти-собственности). Не грозит ли и России аналогичная реставрация?

Статья поступила в редакцию 15.01.2007

**В.П. МЕЛЬНИК, к.е.н.,**

*Державна установа „Інститут економіки та прогнозування НАН України”*

### ДОСЯГНЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ ЯК КРИТЕРІЙ ЗАВЕРШЕНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОГО „ТРАНЗИТУ”

Серед численних питань, поставлених економічній науці практикою господарських перетворень у постсоціалістичних країнах є і таке, коли саме економіки цих країн перестануть бути перехідними. Судячи з оприлюднених міркувань з цього приводу, існує щонайменше три варіанти відповіді на зазначене питання. Так, один з них зводиться до того, що критерієм завершення постсоціалістичного господарського „транзиту” у тій чи іншій відповідній країні може служити офіційне визнання її США й Євросоюзом, які разом виробляють понад половину світового ВВП, країною з ринковою економікою. При цьому, аби отримати такий статус, країна-претендент має виконати ряд вимог, встановлених відповідно Міністерством торгівлі США й Єврокомісією, виходячи з їх уявлень про ринковість господарювання. Проте, судячи з практики вирішення США й Євросоюзом питання про надання тим чи іншим постсоціалістичним країнам зазначеного статусу, тут далеко не останню роль відіграє політична доцільність, через що використання факту стримання такого статусу як критерію завершення відповідною національною економікою постсоціалістичного „транзиту” уявляється непереконливим.

Існує також думка, що зазначений господарський „транзит” можна вважати завершеним тоді, коли буде перевищений дореформений обсяг виробленого у відповідній країні ВВП. Незважаючи на очевидний позитив (строгість і однозначність) такого суто статистичного критерію відповідної оцінки, він, однак, мало що

говорить про якість результатів зазначеного господарського „транзиту”. Мабуть, з його допомогою можна більш-менш точно датувати подолання наслідків економіко-трансформаційної кризи. Хоча, судячи з досвіду здійснення про ринкових господарських реформ в Китаї, зазначений „транзит” не обов’язково супроводжується такою кризою.

Ще один варіант розв’язання проблеми визначення критерію завершеності постсоціалістичних господарських перетворень запропоновано представниками сучасного інституціонально-економічного аналізу. Так, на думку Д. Нортона, перехідні господарські системи – це такі, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги, а знаходження нової рівноважної точки в інституціональному просторі означає завершення відповідного транзиту [1, с. 112]. В контексті такого підходу до визначення зазначеного критерію феномен інституціональної рівноваги у господарюванні заслуговує спеціального розгляду.

Для з’ясування змісту цього феномена скористаємося сформованими в сучасному інституціоналізмі уявленнями про ринок інститутів як „процес, що дозволяє індивідам обирати правила гри в їх співтоваристві. Через свої добровільні взаємодії індивіди оцінюють вже існуючі правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією цього конкурентного ринку виступає... заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної

© В.П. Мельник, 2007

поведінки” [2, с. 117]. Як і будь-який інший ринок, ринок інститутів може бути охарактеризований за наступними ознаками: товари, що на ньому пропонуються для реалізації; склад їх покупців і продавців й відповідно параметрів попиту й пропозиції; рівень цін; типи контрактів, які використовуються при здійсненні угод; наявність або відсутність вхідних бар’єрів на відповідному ринку. При цьому специфічними товарами на такому ринку виступають формальні інститути й механізми забезпечення їх реалізації. Що ж стосується неформальних інститутів, то вони переважно виникають спонтанно, як непередбачуваний, а отже, неочікуваний результат людських взаємин, хоча зустрічаються і цілеспрямовано створені неформальні „правила гри”, як, наприклад, інституціональні обмеження, в рамках яких діють агенти тіньової економіки. „Покупцями” на ринку інститутів виступають органи державної влади й управління різних рівнів, фірми, домашні господарства й інші суб’єкти господарювання. Оскільки основною функцією інститутів є зниження (або ж збільшення) трансакційних витрат ( $TrC^D$ ), то саме останні й визначають суспільний попит на інститути ( $D_I$ ):

$$D_I = f(TrC^D).$$

Суб’єкти господарювання, зацікавлені в максимізації добробуту шляхом скорочення сукупних витрат господарювання, пред’являтимуть попит на такі інститути, що сприятимуть зниженню трансакційних витрат. До таких координуючих господарювання „правил гри” можна віднести: недоторканність майнових прав, стабільні гроші, вільне ціноутворення, відсутність обмежень на переміщення ресурсів тощо. Ті ж суб’єкти, що зорієнтовані на отримання ренти за існування певних інститутів, (групи з особливими інтересами) пред’являтимуть попит на такі інститути, які накладають високі трансакційні витрати на всіх інших суб’єктів економіки. Прикладами таких розподільчих інститутів є: обмеження конкуренції, установлення вхідних бар’єрів на ринку, запровадження заборонного імпортного мита, множинність обмінних курсів національної валюти тощо.

Пропозиція формальних інститутів ( $S_I$ ) забезпечується органами державної влади й управління й визначається витратами створення й функціонування цих інститутів, які здійснюють ці органи ( $TrC^{SG}$ ). Чим вищими будуть ці трансакційні витрати, тим меншою виявиться ймовірність, що пропонуватимуться відповідні інститути:

$$S^I = f(TrC^{SG}), \text{ де } TrC^{SG} = TrC_0^{SG} + TrCi^{SG}, \text{ } i = 1, \dots, n.$$

Тут  $Tr^{SG}$  – (одноразові) витрати створення інститутів, до складу яких входять: (а) витрати підготовки відповідних формальних інститутів; (б) витрати прийняття нових „правил гри” (витрати досягнення компромісного рішення тощо); (в) витрати навчання політиків і чиновників тощо;  $Tr^{SG}$  – (постійні) витрати функціонування зазначених інститутів, що включають: (г) витрати контролю за дотриманням цих формальних „правил гри”; (д) витрати забезпечення інформацією про нові формальні інститути тощо. Рівень витрат  $TrC^{SG}$  багато в чому залежить від неформальних інститутів: якщо формальні й неформальні інституціональні обмеження не суперечать одне одному, то витрати контролю за дотриманням нових формальних „правил гри” скорочуються, зменшуючи, таким чином, витрати їх створення. У випадку ж існування конфлікту між двома типами інституціональних обмежень ці витрати зростають, перешкоджаючи тим самим реалізації нових формальних інститутів.

Оскільки органи державної влади й управління виступають і на боці попиту, і на боці пропозиції інститутів, то вони мають можливість створювати інститути у власних інтересах, не беручи до уваги інтереси інших суб’єктів економіки. Чи діятимуть ці органи, виходячи з власних інтересів, або ж враховуватимуть інтереси суспільства, залежить від особливостей політичного ринку й бюрократичної системи держави. Обмеженість інформації у виборців і високі витрати контролю за поведінкою політиків і чиновників роблять політичний ринок вельми недосконалим [3, с. 355–366], що дозволяє отримувати ренту при створенні інститутів. У разі реалізації інституціональних інновацій, які усувають можливості отримання ренти, ці групи зазнають певних втрат у добробуті. Тому в цьому випадку до складу витрат створення інститутів  $TrC^{SG}$ , які визначають їх пропозицію різними органами державної влади й управління, необхідно також включати альтернативні витрати, що дорівнювали б можливим втратам ренти політиками й чиновниками при здійсненні інституціональних інновацій.

На ринку відбувається конкуренція між інститутами. Проте на відміну від еволюційного варіанту інституціональних змін тут між собою конкурують не безпосередньо інститути, а скоріш суб’єкти господарювання, що пропонують різні інститути.

Виключне становище органів державної влади й управління в ієрархії суб’єктів господарювання означає, що ринок інститутів далекий від того, щоб бути цілком конкурентним.

Політики й чиновники мають певну монополію на створення нових формальних інститутів, яка зумовлена наявністю порівняльних переваг у органів державної влади й управління при створенні інститутів: „економія на масштабі у зв'язку з розробкою системи законів, забезпечення правосуддя й захисту є базисним, основоположним джерелом цивілізації” [4, с. 27]. Тим самим, запровадження якогось інституту зовсім не передбачає, що він забезпечить найбільшу ефективність функціонування економіки.

Суб'єкти господарювання, зацікавлені в тому чи іншому інституті, повинні сплатити за його створення й одержання можливості використання певну „ціну” ( $P$ ), що як мінімум має покривати витрати пропозиції цього інституту органами державної влади й управління ( $TrC^{SG}$ ):

$$P = TrC^S = TrC^{SG} + TrC^{SE}.$$

Зазначена „ціна” включає також витрати, які здійснюють самі суб'єкти господарювання при створенні й використанні цього інституту ( $TrC^{SE}$ ): витрати навчання, витрати надання обов'язкової звітності, пов'язаної з використанням відповідного інституту тощо. Деякі з цих витрат є постійними, тоді як інші – одноразовими (так само, як і витрати  $TrC^{SG}$ ). При цьому вони включають не лише прямі грошові витрати, але й витрати часу (які, однак, цілком можуть мати грошовий вираз). Таким чином, інституціональні трансакції (як комплекс дій, спрямованих на формування нових інституціональних рамок [5, с. 110] стають для раціональних економічних суб'єктів вигідними лише в тому випадку, коли скорочення трансакційних витрат у певній сфері діяльності (або ж збільшення ренти), пов'язане із запровадженням нових інститутів, перевищує витрати створення й використання цих інститутів. Необхідно також ураховувати й той факт, що між витратами й вигодами може існувати часовий лаг. У такій ситуації шляхом дисконтування вони мають бути зведені до одного часового періоду.

Інституціональні трансакції на відповідному ринку здійснюються, як правило, з використанням неформальних контрактів, при використанні яких ситуацію на цьому ринку крім цін визначає також імовірність того, чи буде забезпечена пропозиція відповідного інституту, незважаючи на сплачену ціну. Це зумовлено тим, що контроль за виконанням неформальних контрактів не є досконалим; він не може спиратися на існуючі формальні механізми. Ця обставина в значній мірі корегує попит на різні інститути. На нього починають впливати такі

фактори, як репутація, цінності, традиції тощо.

Прикладом бар'єра на ринку інститутів може служити проблема безбілетника [6]. Щоб реалізувати інституціональні інновації, які дозволять скоротити трансакційні витрати, економічним суб'єктам необхідно спочатку здійснити певні витрати ( $P$ ). Проте інститути в тій або іншій мірі є суспільними благами [7, с. 70-71]. Тобто, по-перше, використання формального інституту одним економічним суб'єктом не перешкоджає використанню цього ж інституту іншими; навпаки, чим більше суб'єктів господарювання використають певний інститут, тим меншими є трансакційні витрати; по-друге, витрати виключення із споживання цього блага (інституту) є досить значними; загалом кажучи, використання того чи іншого інституту (принаймні, координуючого) завжди носить спільний, а не індивідуальний характер. Тим самим, для деяких економічних суб'єктів може виявитися вигідним не брати участь у здійсненні витрат створення інститутів, внаслідок чого проблема безбілетника стає перешкодою до здійснення інституціональних трансакцій, так що „ціна” певного інституту має також враховувати витрати колективної дії. Відмітимо, однак, що проблема безбілетника стосується насамперед створення суспільно ефективних координуючих інститутів, які забезпечують скорочення трансакційних витрат. У той же час вона може й сприяти здійсненню інституціональних трансакцій. Така ситуація складається при створенні розподільчих інститутів, що зумовлюють значні трансакційні витрати у більшості суб'єктів господарювання, які при цьому (враховуючи зазначену проблему) не можуть перешкодити інституціональним змінам. Обмежене ж коло суб'єктів, що пред'являють попит на неефективні інституціональні рамки й отримують ренту внаслідок їх існування, практично не зіткнується із проблемою безбілетника. Тим самим, розподіл створюваних за допомогою даного інституту вигід виступає як вибірково діючий стимул, що і дозволяє вирішити зазначену проблему.

Використання понять попиту на інститути й їх пропозиції дозволяє охарактеризувати інституціональну рівновагу, яка на відповідному ринку виникає тоді, коли додаткові витрати, пов'язані з їх створенням і використанням ( $DTrC^S$ ), дорівнюють корисності самих нових інститутів ( $DB$ ). Остання, як відмічалось вище, може бути виражена через скорочення трансакційних витрат ( $DTrC^D$ ) або ж збільшення ренти ( $DR$ ), зумовлене запровадженням цих інститутів:

$$\Delta TrCS = \Delta B,$$

$$\Delta B = \Delta TrCD \text{ або } \Delta B = \Delta R.$$

Ця умова аналогічна умові максимізації прибутку в господарюванні, суть якої полягає в досягненні рівності граничного доходу й граничних витрат. Специфіка інститутів, однак, не дозволяє використати граничні величини, через що у наведених формулах представлені дискретні зміни.

Ситуація інституціональної рівноваги не означає, що всі господарюючі суб'єкти задоволені запровадженими „правилами гри”, а лише відбиває ту обставину, що для них є невигідними інвестиції у здійснення інституціональних змін за наявної „ціни” останніх.

Зміст інституціональної рівноваги в тій чи іншій країні визначається багатьма факторами, серед яких найзначущими є ресурсно-технологічний потенціал суспільства; історичний, демографічний, макроекономічний, соціальний, релігійний, ідеологічний чинники; зовнішні й випадкові обставини. Зміни, яких зазнають ці фактори, позначаються на попиті на інститути чи на їх пропозиції, а також на бар'єрах, що ускладнюють інституціональні трансакції, внаслідок чого створюються умови

для реалізації інституціональних інновацій і пошуку нової відповідної рівноваги. Перехід від одного сатану інституціональної рівноваги до іншого не відбувається миттєво, адже інституціональні трансакції звичайно реалізуються дискретно, тобто коли відповідні зімни досягнуть певної критичної маси [8, с. 560–595].

Становлення інституціональної рівноваги подібне формуванню загальної економічної рівноваги. Внаслідок зміни вище згаданих факторів інституціональної динамки ринки окремих інститутів опиняються в стані нерівноваги. Їх рух у бік нової рівноваги (здійснення інституціональних змін) спричиняє нерівновагу і на інших ринках інститутів, оскільки в інституціональній системі її складові перебувають у ієрархічній залежності, а отже, зміна кожної з них супроводжується перетворенням інших. Внаслідок цього загальна інституціональна рівновага встановиться тоді, коли в стані рівноваги опиняться ринки всіх інститутів.

Можливості встановлення інституціональної рівноваги й її зміст багато в чому залежить від наявності неформальних інститутів, що демонструє рис. 1.

### Формальні інститути

	не змінюються	змінюються
не змінюються	(1) Інституціональна рівновага	(2) Інституціональна нерівновага
змінюються	(3) Інституціональна нерівновага	(4) Інституціональна нерівновага

Неформальні інститути

**Рис. 1. Взаємозв'язок формальних і неформальних інститутів**

З урахуванням останньої обставини можна стверджувати, що інституціональна рівновага встановлюється тоді, коли ринки формальних інститутів перебувають у рівноважному стані й при цьому неформальні інституційні рамки не змінюються (варіант (1) на рис. 1). Така ситуація має місце лише за відсутності протиріч між формальними й неформальними „правилами гри”, тобто у разі компліментарності цих правил. Інакше інституціональна систе-

ма перебуватиме у стані нерівноваги.

Розглянемо інші можливі ситуації, що відбиті на рис. 1. Варіант (2) передбачає ситуацію, коли формальні інститути змінюються, а неформальні залишаються незмінними. Однією із причин відсутності змін на боці неформальних обмежень може бути несуперечність двох типів інституціональних рамок. У такому випадку запровадження нових формальних інститутів вимагає менших витрат через відносну лег-

кість їх закріплення. Проте подібна ситуація можлива й в іншому випадку – коли зміна формальних інститутів зустрічає сильний опір з боку неформальних. Це може бути зумовлено або серйозними вадами самих формальних інститутів, або ж глибоким укоріненням у суспільстві неформальних норм поведінки, що є наслідком особливостей зміни кожного типу інституціональних рамок: якщо неформальні правила змінюються еволюційним шляхом, то формальні – дискретно. У такому випадку змін можуть зазнати самі формальні інститути, щоб не суперечити неформальним обмеженням, характерним для певного суспільства. Як пише Д. Норт, „революційні зміни... ніколи не бувають такими революційними, як переконує нас їх риторика, і справа не лише в тому, що міць ідеологічної риторики слабшає при зіткненні утопічних ідеалів із грубою післяреволюційною дійсністю, яке відбувається в розумових моделях виборців. Формальні правила можна змінити за день, неформальні обмеження – ні» [9, с. 10]. В наслідок цього у господарюванні встановиться нова, швидше за все, набагато менш радикальна інституціональна рівновага. Наступний варіант (3) відбиває ситуацію, коли неформальні інститути змінюються, а формальні – ні. Жорсткість формальних інститутів може зумовлюватися тим, що неформальні інститути перешкоджають підвищенню ефективності господарювання, а отже, нові формальні рамки покликані обмежити вплив цих інститутів і сприяти їх оновленню. Нарешті, у варіанті (4) змінюються і формальні, і неформальні інститути. Така ситуація близька до анархії, за Т. Гоббсом [10]. Відсутність стабільних інституціональних рамок ускладнює координацію дій економічних суб'єктів і тим самим не дозволяє забезпечити ефективність господарювання.

Розглянуті варіанти взаємодії формальних і неформальних „правил гри” засвідчують, що залежно від пануючих у тому чи іншому суспільстві неформальних норм поведінки, менталітету і т.п. за однакових формальних інститутів формуватимуться зовсім різні ситуації інституціональної рівноваги. А отже, остання для кожного суспільства є неповторною (унікальною).

Відтворення інституціональної рівноваги відбувається у разі її стабільності, яка означає, що за деяких змін вище згаданих факторів певна система інститутів залишатиметься врівноваженою, при цьому, можливо, лише незначно змінюючи параметри рівноважного стану. Виявлення факторів, які забезпечують стабільність інституціональної рівноваги, дозволяє

встановити, чому зберігаються й продовжують використовуватися ті чи інші інститути, навіть коли їх ефективність виявляється сумнівною. В літературі такого роду стабільність інституціональної рівноваги характеризується за допомогою понять „ефект блокування” (lock-in) [1, с. 8] й „інституціональна пастка” [11, с. 3–26].

Вище розглянута модель інституціональної рівноваги демонструє, що для забезпечення стабільності останньої у господарюванні його суб'єктам має бути не вигідно чи недоцільно змінювати наявні „правила гри”. З огляду на цю модель стабільність зазначеної рівноваги надають:

1) *Високі витрати здійснення інституціональних трансакцій* (інституціональних змін). Зазначені витрати нерівномірно розподіляються між суб'єктами господарювання, що поряд з невизначеностями щодо вигід від інституціональних трансакцій і величини самих цих витрат перешкоджає здійсненню інституціональних змін.

2) *Господарюючі організації* (економічні, політичні й соціальні). Деякі з них отримують ренту внаслідок існування певних інституціональних рамок (розподільчих інститутів). Отже, для них вигідною є певна інституціональна рівновага й, тим самим, вигідно тиснути на приймаючих рішення осіб з метою перешкодження здійсненню інституціональних змін. З теоретичної точки зору в такій ситуації можна запропонувати компенсаційні виплати цим організаціям, якщо вони не перешкоджатимуть запровадженню ефективніших (координуючих) інститутів, які усувають джерела їх ренти. Проте практичній реалізації цієї ідеї перешкоджають проблеми, пов'язані, по-перше, з визначенням розміру компенсації; по-друге, з розробкою механізму цих виплат; по-третє, з контролем за виконанням досягнутої угоди й застосуванням санкцій за її порушення.

3) *Неформальні інститути*. Перешкоди зміні формальних інститутів, які чиняться з боку неформальних інституціональних обмежень значно збільшують витрати здійснення відповідних змін.

Крім того, спираючись на дослідження П. Девида [12], Б. Артура [13] й Д. Норту [1], можна відмітити й інші фактори, що забезпечують стабільність інституціональної рівноваги:

4) *Ефект навчання*. З часом інституціональна рівновага закріплюється завдяки тому, що суб'єкти господарювання навчаються більш ефективно діяти в умовах існуючих інституціональних рамок, внаслідок чого скорочуються трансакційні витрати, пов'язані з використан-

ням наявних інститутів.

5) *Ефект координації*. Чим більше суб'єктів використають певні інститути (незалежністю від їх ефективності), тим меншими є їх транзакційні витрати. Отже, стабільність забезпечується зростаючою віддачею від масштабу використання інститутів.

6) *Ефект сполучення*. Із часом певний інститут виявляється зв'язаним з багатьма іншими інститутами, тобто вбудованим у систему інших інститутів. Тому зміна якогось інституту може викликати необхідність зміни інших інститутів, тим самим значно збільшуючи витрати здійснення інституціональних змін. Через це, ефект сполучення також сприяє стабільності інституціональної рівноваги.

У підсумку, стабільність інституціональної рівноваги означає, що транзакційні витрати ( $TrC^D$ ) скорочуються (ефективність зростає), але в той же час збільшуються витрати здійснення інституціональних змін ( $TrC^S$ ). Стабільні інститути сприяють підвищенню ефективності господарювання. Проте стабільність інституціональної рівноваги зовсім не є достатньою умовою її ефективності. Щоб інституціональна рівновага була ефективною за В. Парето, необхідне скорочення транзакційних витрат до нуля, забезпечуване наявними в суспільстві інститутами. Очевидно, що створити такі інститути неможливо. Отже, таку ситуацію можна розглядати лише як недосяжний ідеал. Внаслідок обмеженої ефективності інституціональної системи певного суспільства економіка перебуватиме нижче межі виробничих можливостей.

Підсумовуючи розгляд феномену інституціональної рівноваги, відмітимо, що він визначає специфіку і мікроекономічної, і макроекономічної рівноваги. У свій час Дж. М. Кейнс зробив припущення, що „постулати класичної теорії застосовні не до загального, а лише до особливого випадку, бо що економічна ситуація, яку вона розглядає, є лише граничним випадком можливих станів рівноваги” [4, с. 480]. На думку Дж. М. Кейнса, аргументи неокласиків вірні лише в умовах повної зайнятості ресурсів і втрачають свою аналітичну цінність у міру того, як економіка віддаляється від цієї ситуації. За аналогією з цією тезою можна стверджувати, що неокласична загальна економічна рівновага повної зайнятості ресурсів, так само як і кейнсіанська рівновага неповної зайнятості останніх, є окремими випадками інституціональної рівноваги. З огляду на цю обставину використання факту досягнення в господарюванні інституціональної рівноваги як

критерію завершеності його переходу на новий режим відтворення уявляється цілком виправданим.

### Література.

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
2. Pejovich S. The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe, in: Bruno Dallago and Luigi Mittone (eds.), Economic Institutions, Markets and Competition. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
3. North, D.C. A Transaction Cost Theory of Politics, Journal of Theoretical Politics // Journal of Theoretical Politics. – 1990. – N 2 (4). – P. 355–366.
4. North, D.C. Structure and Change in Economic History. – New York, Norton, 1981.
5. Bromley, D.W. Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy. – New York, Basil Blackwell, 1989.
6. Олсон М Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М.: ФЭИ, 1995.
7. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 67-81.
8. Heiner, R. The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review. – 1983. – N 4 (73). – P. 560-595.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
10. Гоббс Т. Левиафан, или материя, форма и власть государства церковного и гражданского / Гоббс Т., Сочинения. – М. : Мысль, 1991. – Т. 2. – С. 3-545.
11. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Вып. 35.– № 2. – С. 3-20.
12. David P.A. Clio and Economics of QWERTY // American Economic Review. – 1985. – N 2 (75). – P. 332-337.
13. Arthur Brian W. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock – in by Historical Events // Economic Journal. – 1989. – N 99 (394). – P. 116-131.

Статья поступила в редакцию 14.01.2007