

Т.Л. СУХОВА,
Одесский национальный университет,
г. Одесса, Украина,
negnoste@yandex.ua

КРИТЕРИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена определению институциональных критериев данного взаимодействия, а также роли государства в границах данного взаимодействия. В качестве критерия институциональной поддержки государства предлагается принимать степень рациональности экономических субъектов.

Ключевые слова: институты развития, институциональная среда, переходная экономика, рациональное поведение экономических субъектов.

Статья посвящена визначенню інституціональних критеріїв цієї взаємодії, а також ролі держави у межах цієї взаємодії. В якості критерію інституціональної підтримки держави пропонується приймати міру раціональності економічних суб'єктів.

Ключові слова: інститути розвитку, інституціональне середовище, перехідна економіка, раціональна поведінка економічних суб'єктів.

T.L. Suhova,

The Criterion of Improving the Development Institutions in Transition Economies

The article is sanctified to determination of institutional criteria of this cooperation, and also role of the state within bounds of this cooperation. As a criterion of institutional support of the state it is suggested to accept the degree of rationality of economic subjects.

Keywords: institutes of development, institutional environment, transitional economy, rational behavior of economic subjects.

Известно, что механизмы современной экономики не могут работать эффективно без определенного набора институтов. Более того, для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости субъектов хозяйственной деятельности необходимо формирование благоприятных условий существующей институциональной среды. Современная неинституциональная теория исходит из того, что уровень развития экономики, производительности труда и, в конечном счете – уровень богатства общества определяется развитием институтов. Особое значение приобретает этот процесс в переходной экономике, когда формирование и

развитие экономики должно протекать параллельно с созданием и развитием системы соответствующих институтов. Именно институциональная среда в данном случае будет определять направление и темпы экономического роста.

Однако, в условиях переходной экономики, появляется несколько проблем, которые невозможно разрешить, не определив роль становления институциональной среды. Д. Норт пишет: «Если бедные страны бедны потому, что они являются жертвами институциональной структуры; мешающей росту, то вопрос состоит в том, навязана ли эта институциональная структура извне или же детерминирована внутренними факторами, или же является следствием сочетания и того, и другого?» [6, 171]

Проблемы становления и трансформации институциональной структуры в условиях переходной экономики рассматривались в работах Р.Нуреева, А.Олейника, А.Шаститко, и др. (7, 8, 9)

Формирование институтов не только становится условием развития экономики, но и само определяется данным развитием. По сути, речь идет об интерактивном взаимодействии производственных отношений и производительных сил.

Каковы институциональные критерии данного взаимодействия? И в чем именно должно проявляться участие государства в границах данного взаимодействия?

Мы предлагаем рассмотреть данную проблему с точки зрения степени рациональности поведения хозяйствующих субъектов.

В современной экономике повышение рациональности экономического поведения экономических субъектов происходит не благодаря, а вопреки развитию рыночного механизма.

Таким образом, проявляется необходимость институциональной поддержки государства тех экономических субъектов, которые не в состоянии осуществлять этот процесс самостоятельно.

© Т.Л. Сухова, 2014

В частности, высокий уровень институционального развития общества обнаруживается в той поддержке, которую государство оказывает фирмам в продвижении их товаров на внешнем рынке.

Например, для оказания институциональной поддержки участников ВЭД в Великобритании создана Британская служба торговли и инвестиций (UK Trade&Investment, УКТІ или БСТИ). На нее возложены функции: продвижения британских товаров и услуг на внешние рынки; содействия компаниям Великобритании при их выходе на внешний рынок; привлечения иностранных инвестиций. Внутри страны служба занимается оказанием помощи британским экспортерам и инвесторам в части продвижения британского экспорта, поддержки и консультирования, в первую очередь, малых и средних фирм в регионах через региональные отделы по оказанию поддержки местным предприятиям, испытывающим трудности с реализацией своей продукции на внешнем рынке и заинтересованным в привлечении иностранных инвестиций.

За рубежом УКТІ ведет работу через коммерческие отделы британских посольств и занимается продвижением британского экспорта на рынки зарубежных стран. УКТІ оказывает фирмам и компаниям следующие услуги:

- предоставление информации и консультаций по торговой тематике (о товарных рынках и возможных конкурентах, страновые, политические и экономические обзоры, тарифные ставки, принципы регулирования внешней торговли в различных странах), в т.ч. подготовка секторальных докладов и обзоров рынков;

- разработка программ выхода на внешний рынок для новых экспортеров, а также обучение, планирование и последующая поддержка их действий на зарубежных рынках;

- предоставление интегрированного пакета содействия и консультаций для малых и средних предприятий для выхода на экспортные рынки с минимальными затратами; обеспечение функционирования информационно-консультационного центра, работающего по принципу single point of entry (принцип «одного окна»);

- содействие (в случае необходимости) частному бизнесу в становлении контактов с правительственными организациями иностранных государств;

- помощь британским экспортерам путем

организации специальных образовательных программ и передачи опыта работы на рынках иностранных государств от одних компаний другим;

- финансовая поддержка частных компаний, участвующих в торговых выставках за рубежом;

- поиск партнеров по реализации конкретных проектов.

В Великобритании имеется ряд институциональных направлений, призванных в первую очередь содействовать участникам внешнеэкономической деятельности в продвижении их товаров на внешний рынок. Одним из таких направлений является разработка финансовых институтов развития малого и среднего бизнеса в экспортных отраслях:

- Программа поддержки зарубежных миссий британских компаний – грант на оплату поездок (от 200 до 1000 ф.ст. на человека/на одну компанию), поиск наиболее выгодных условий бизнеса.

- Программа подготовки «паспортов успешной экспортной деятельности» – оплата подготовки обзора рынка, перевод, тренинг, до 2500 ф.ст. Услуги по подготовке «паспортов успешной экспортной деятельности» включают: оценку готовности компании к выходу на внешний рынок; организацию специального тренинга; содействие в подготовке экспортного плана как условия для получения финансовой поддержки; разработку плана обучения сотрудников компании с целью получения навыков работы на внешних рынках; содействие местному консультанту, работающему с компанией; оказание содействия в посещении рынка, рекомендованного компании; помощь в закреплении на новом рынке. 87% компаний удовлетворены названной программой; 81% считают, что участие в программе помогло им повысить конкурентоспособность компании.

Данные программы институциональной поддержки рассчитаны на компании различных уровней. Первый уровень – компании, практически не имеющие опыта ВЭД, которым предоставляется тренинг и консультации для выхода на стабильные рынки – Ирландия, страны Бенилюкса или Скандинавии, а также возможность посещения одной из выставок/ярмарок в странах Западной Европы и получения необходимых консультаций после возвращения. Второй уровень – компании, имеющие опыт работы на внешнем рынке и желающие выйти на новый «трудный» рынок, которым оказывается соответствующее содей-

стве, включая посещение Франции, Германии или Испании, налаживание связей с сотрудниками коммерческих подразделений заграничных учреждений. Согласно имеющейся информации, участие в этой программе способствовало тому, что 50% компаний подписало контракты на 13 тыс.ф.ст.

- Программа «Отраслевые институты партнерства». Программой предусматривается развитие институтов партнерства между государством и бизнесом на уровне ассоциаций. Она способствует усилению потенциала отраслевых объединений, распространению лучшего опыта на основании таких критериев, как лидерство и обеспечение ресурсами, стратегия развития, возможности, работа по изучению рынков и продвижению товаров. В рамках программы отраслевая ассоциация может получить грант до 50 тыс.ф.ст.

Если ранее основное внимание в Великобритании уделялось вопросам содействия повышению эффективности ВЭД в страновом/региональном разрезе, то теперь приоритет отдан отраслевому направлению, и уже потом для каждой отрасли определяются ее региональные приоритеты (так называемая «поддержка отраслей британской экономики при выходе на внешний рынок»). [2, 141 -157]

В Евросоюзе любое министерство социально-экономического профиля формирует цельный институциональный комплекс продвижения решений правительства.

Механизмы институциональной господдержки экспортного кредитования особое развитие получили в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. В рамках ОЭСР было разработано и принято Генсоглашение об общих требованиях, применяющихся к системе господдержки экспортного кредитования.

Генсоглашение имеет целью формирование основных институтов построения и деятельности системы господдержки экспортного кредитования, чтобы обеспечить создание условий для реализации принципа свободы конкуренции и исключения ситуаций, при которых финансовая помощь приобретала бы характер государственных субсидий. Упомянутые институты определяют допустимые пределы предоставляемых кредиторам льгот, финансовые условия кредитов, параметры оказываемой финансовой поддержки. Для некоторых секторов (судостроение, атомная энергетика, гражданская авиация) применяются специальные нормы.

В Нидерландах институциональная помощь национальным производителям в освоении внешних рынков является одним из основных элементов экономической политики. При этом используются следующие направления институциональной поддержки национального экспорта:

-прямое и косвенное субсидирование экспортеров (в рамках общих правил ЕС и ОЭСР); кредитование экспорта; страхование экспорта;

-содействие в обеспечении экспортеров необходимой информацией;

внешнеполитическая деятельность по обеспечению максимально благоприятных условий для национальных производителей на внешних рынках;

-моральное поощрение экспортеров; антидемпинговые меры;

-содействие в организации необходимой для экспорта инфраструктуры.

Институциональная структура, через которую иницируются и во многом реализуются меры по поддержке экспорта, в Нидерландах включает госучреждения, общественные организации, а также частные консультационные компании и информационно-аналитические агентства.

Ведущая роль в сфере государственной поддержки голландского экспорта принадлежит Государственному агентству по международному деловому сотрудничеству – EVD, которое является частью министерства экономики Нидерландов, хотя постоянно работает также в интересах министерства иностранных дел, министерства жилищно-коммунального хозяйства, территориального планирования и экологии, а также министерства образования, культуры и науки.

Главной задачей EVD является стимулирование деятельности голландских компаний на зарубежных рынках и развитие международного сотрудничества. Эта задача входит сегодня в число приоритетов голландской внешней политики. EVD активно взаимодействует с голландскими частными и государственными структурами, а также с зарубежными правительственными и частными структурами. Реализации функций EVD по обеспечению господдержки экспорта способствуют тесные деловые отношения данного агентства с голландской промышленностью. Они осуществляются на уровне Консультативного совета EVD, состоящего из широкого круга представителей голландской промышленности

и торговли. Через Консультационный совет EVD получает современную информацию о состоянии отраслей экономики и кооперационных связей, которая важна для его координационной деятельности.

В Норвегии основным институтом развития является Экспортный совет Норвегии. Он создан в 1945г. В качестве объединенного национального органа всех отраслей норвежской экономики, связанных с экспортом. С 1996г. в результате проведенной реорганизации Экспортный совет имеет правовой статус частного фонда. Половина капитала фонда, составляющего 30 млн. крон, вложена деловыми кругами страны через Центральное объединение организаций предпринимателей (ЦООА), а половина – государством через Норвежский экспортный фонд, управляемый министерством экономики и торговли Норвегии.

Экспортный совет тесно сотрудничает в своей деятельности с такими подведомственными министерству экономики и торговли организациями, как госфонд экономического и регионального развития, Норвежский исследовательский совет, Гарантийный институт экспортных кредитов, а также, например, фондом «Интсок», СІВА (госагентство содействия инновациям).

Несмотря на свой юридический статус частного фонда, Экспортный совет фактически является полугосударственной организацией. Помимо значительной государственной доли в финансировании, правительство утвердило устав Совета, назначило большинство членов правления, включая председателя.

Экспортный совет является активным участником подготовки встреч с деловыми кругами Норвегии высшего руководства иностранных государств.

Госсодействие норвежскому экспорту товаров и технологий для добычи нефти и газа на морском шельфе осуществляется через созданный в 1997г. фонд «Интсок». [3, 235-244, 457 -471]

США также уделяют большое внимание институциональной поддержке экспортеров.

Рост экспорта, особенно машинотехнической продукции, рассматривается как один из основных факторов экономического развития, повышения конкурентоспособности американских товаров, завоевания новых рынков сбыта и увеличения занятости населения. В течение последних 10 лет экспорт обеспечи-

вал 25% экономического роста и гарантировал занятость 12 млн. чел. трудоспособного населения страны. Одним из основных направлений развития институциональной среды является формирование и координация федеральных программ поддержки экспорта. Его в США осуществляет Межведомственный координационный комитет в составе представителей 20 федеральных министерств и ведомств. Предусматривается разработка системы федеральных программ для обеспечения институциональной поддержки как крупных, так средних и малых американских компаний-производителей экспортных товаров. На передний план в новой стратегии выдвигается несколько крупных задач.

Основной из них является усиление государственной поддержки национальных экспортеров в получении и реализации крупных контрактов за рубежом. Для решения этой задачи предусматривается обеспечение благоприятных институциональных условий американским компаниям для участия в указанных проектах и их «агрессивная» поддержка со стороны соответствующих правительственных ведомств США. Институциональная структура данной поддержки включает такие направления, как связанная американская экономическая помощь и политическое давление. Восемь федеральных министерств и ведомств участвуют в формировании финансовых институтов поддержки экспортеров и инвесторам США. К ним относятся: минторг, минсельхоз, минтранс, минэнерго, Эксимбанк, администрация по делам малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию, ОПИК. Общая численность персонала, занятого вопросами поддержки экспорта в США, составляет 3,4 тыс.чел. В минторге в сфере, связанной с вопросами поддержки экспорта, занято 1,8 тыс. служащих, в Эксимбанке – 400, Минсельхозе – 400, ОПИК – 200, Агентстве международного развития – 90, администрации по делам малого бизнеса – 40, госдепе – 250.

Совокупные расходы перечисленных ведомств на цели поощрения экспорта составили в 2008г. 2,6 млрд.долл. (на 20% больше чем в 2007г.), из которых 90% выделенных федеральных бюджетных средств приходится на деятельность трех ведомств: минсельхоза (1,3 млрд.долл.), Эксимбанка (0,7 млрд.долл.) и минторга (0,3 млрд.долл.). Из всех перечисленных ведомств, занятых поддержкой экспорта, только ОПИК получает ежегодную прибыль от своих операций и не имеет потребно-

сти в бюджетном финансировании.

Особое внимание уделяется развитию институциональной поддержки инвестиционных проектов в развивающихся странах и странах с «переходными экономиками». Эксимбанк США оказывает поддержку американским экспортерам с целью «выравнивания» условий конкуренции. В минторге в вопросах институциональной поддержки экспорта важнейшая роль отводится Администрации по международной торговле (АМТ). В ее задачи входит разработка конкретных мероприятий, направленных на реализацию Национальной экспортной стратегии. В составе АМТ действует Американская коммерческая служба, которая занимается защитой интересов американских экспортеров в зарубежных странах, организацией выставок и ярмарок, информационным обеспечением и консультированием экспортеров и инвесторов, организацией и финансированием их деловых поездок за рубеж. На организацию этих мероприятий выделяется 60% всех средств, предназначенных для минторга.

Значительное внимание уделяется в США информационному обеспечению поддержки экспортной деятельности. В минторге сформирован такой институт, как Центр информации по торговле. Агентством международного развития США на бюджетные средства создан институт поддержки международной торговли, администраторами и пользователями которого являются федеральные министерства и ведомства и 4000 американских компаний. Совокупные расходы упомянутых ведомств, связанные с формированием данной институциональной структуры, оцениваются в 175 млн.долл.

В вопросах институциональной поддержки экспорта администрация проводит политику, направленную на наиболее полное использование возможностей передовых отраслей национальной экономики. Особое внимание уделяется расширению доступа качественных американских товаров на емкие развивающиеся рынки таких стран, как Китай, Индия, Аргентина, Бразилия, Мексика, Турция, Южная Корея, ЮАР, государств Центральной и Восточной Европы. В последнее время повысился интерес к сотрудничеству со странами СНГ. Их рассматривают как основные рынки для товаров и услуг, производимых в таких секторах экономики США, как электроэнергетика, авиастроение, автомобилестроение, производство сельхозтехники и дорожных машин,

телекоммуникационное оборудование, информационные технологии, программное обеспечение и вычислительная техника, фармацевтика и здравоохранение, финансы и аудит, охрана окружающей среды.

Министерство торговли является главным правительственным органом, ведающим вопросами регулирования внешнеэкономических связей. В задачи министерства входит участие в разработке торговой политики, поощрение экспорта товаров и услуг, стимулирование инвестиций американских компаний за границей, а также защита внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции», минторг осуществляет ряд программ, нацеленных на повышение конкурентоспособности американского экспорта на мировых рынках, выходит с предложениями об образовании новых зон свободной торговли, поощряет создание экспортных торговых компаний, выдает патенты и регистрирует торговые марки. Численность сотрудников министерства, имеющего отделения во всех штатах страны и представительства за рубежом (700 сотрудников в 70 странах), насчитывает 40 тыс.чел., а его годовой бюджет составляет 5 млрд.долл. [4, 111 - 167]

Переходная экономика нуждается в формировании аналогичной институциональной структуры гораздо более, нежели экономика развитая. Более того, изменить сложившуюся негативную тенденцию можно только путем перехода к новой модели экономического развития, для чего необходимо создавать нестандартные институциональные элементы новой модели. [1, С. 14-15, 18.] На протяжении двух десятилетий отечественная экономика доказывает, что для этого необходимо взаимодействие трех субъектов социально-экономического процесса: бизнеса, государства и гражданских институтов. [5, С. 17.]

Например, Минэкономики и МИД Украины создали специальные сайты несистематизированной информации по ВЭД, но аналитикой по страноведению они не занимаются. Поэтому обычно коммерческие структуры нанимают группу специалистов для сбора разрозненных пока обрывков информации по внешнеэкономической деятельности. Сайты МИД и Минэкономики находятся пока в стадии становления – они не в состоянии предоставить публике сотой доли того контента, которым в реальности обладают эти ведомства. Сотни дипломатов и торговых атташе пишут справки о состоянии экономики в странах пре-

бывания, о проблемах и успехах двустороннего сотрудничества, описывают налоговые и банковские, таможенные и нетарифные ограничения. Разумная система публикаций онлайн этого массива информации увеличила бы объем нашей внешней торговли. Особенно необходимым представляется обслуживание мелкого или среднего предпринимателя по принципу «одного окна». Необходимы также мегапорталы, которые может содержать только государство. Чтобы принять решение о начале переговоров по возможной торговой сделке с иностранной компанией, тем более за границей, предприниматель должен воспринять (а сначала найти) массу необходимой информации отраслевого и правового характера. В развитых странах за полчаса можно получить на свой компьютер сотни страниц новейшей и достоверной информации.

Развитые страны формируют экономические институты, которые обеспечивают своих граждан необходимой поддержкой с учетом всемирного опыта и знаний и принимая во внимание специфику национальных интересов. В украинских загранучреждениях исправно пишутся справки о новациях в законодательной практике, описывают выставки или итоги сделок с точки зрения украинских интересов. Эти сведения вправе знать любой субъект хозяйствования. Такая институциональная система взаимодействия государства с тысячами экономических субъектов внутри страны помимо очевидного экономического эффекта способствовала бы становлению доверия общества к власти.

Институциональная поддержка экспортера немыслима без участия государства. Если в советские времена всех отечественных директоров-экспортеров можно было усадить за один стол, то сегодня этот бизнес вынуждены осваивать сотни тысяч мелких и средних предпринимателей. Мелкие и средние участники внешнеэкономических сделок несут убытки от игнорирования множества институтов, справиться с которыми под силу лишь крупной фирме с дорогостоящим юридическим сопровождением. Стимулирование внешнеэкономических связей для малого и среднего бизнеса с помощью их институционального обеспечения необходимо помимо всего прочего и для социальной стабильности общества, поскольку рост занятости и мобильности населения гасит очаги социальной напряженности.

Между тем на деле система институциональной государственной поддержки внешней

торговли в Украине существует сегодня лишь для тех, кто меньше других в ней нуждается – для крупного капитала. Другие украинские юридические лица, а их сотни тысяч, тоже имеют право рассчитывать на институциональную поддержку государства. Чиновник министерства или торгпредства, банкир или дипломат не должны рассматривать служебную информацию как средство извлечения каких-то личных благ или роста собственного влияния. Налогоплательщик вправе требовать доступа к любой информации несекретного характера. Переводы и рефераты из зарубежных СМИ, которые готовятся в виде справок в единственном экземпляре, не могут являться продукцией «для служебного пользования». Их публикация в электронном виде требует финансовых затрат, которые кратно окупятся ростом экономики. Так происходит во всем мире. Создав и отладив систему институциональной поддержки экспорта, государство сможет затем постепенно совершенствовать и расширять институциональную структуру. Западные страны тратят на это огромные деньги, формируя и развивая институты, необходимые для поддержки своих экономических субъектов. В Украине институциональная структура обеспечения экспорта находится на начальной стадии развития.

В условиях явной незрелости отечественных институтов поддержки экспорта крупные компании развили собственные автономные информационные и лоббистские структуры. Однако для нормального экономического развития хозяйственные проекты требуют участия не только крупного капитала, но и тысяч средних и мелких компаний. Эти последние нуждаются в институциональном обеспечении деятельности внешнеэкономического характера. Поэтому необходимо от выборочной поддержки крупных проектов внешнеторгового сотрудничества переходить к выстраиванию общенациональной структуры институтов поддержки малого и среднего бизнеса, как это делается в других странах.

Таким образом, в мировой экономике складывается достаточно парадоксальная ситуация. В развитых странах благодаря высокому уровню институционального развития создана система поддержки национальных производителей на внешнем рынке. Это существенно повышает и без того достаточно высокую рациональность поведения национальных фирм.

С другой стороны, в странах с переход-

ной экономикой, в частности, в Украине незрелость институтов рынка обуславливает относительно низкий уровень рациональности субъектов предпринимательства. Здесь особенно остро проявляется объективная потребность экономики в том, чтобы компенсировать незрелость институтов рынка за счет развития институтов государственного регулирования. Но именно здесь в силу относительно низкого уровня институционального развития поддержка хозяйствующих субъектов находится на более низком уровне, чем в высоко развитых странах.

Это противоречие отчасти воспроизводится и внутри страны. Доступность институтов развития и соответственно – экономическая рациональность на уровне крупного капитала существенно превышает уровень экономической рациональности малого и среднего бизнеса. Поэтому проблема формирования институтов приобретает не только чисто экономический, но и социально-политический характер.

Парадокс формирования украинской институциональной среды состоит в том, что уровень ее развития ниже именно там, где объективная потребность в нем наиболее высока. Это противоречие может быть разрешено только на основе концентрации усилий государства на развитии институциональной среды, призванного в условиях переходной экономики компенсировать относительно низкий уровень рациональности поведения экономических субъектов, прежде всего, в сфере малого и среднего бизнеса.

Учет этого объективного исторического факта является определяющим для государственной политики в сфере образования институтов развития.

Развитие новой институциональной структуры не обходится без противоречий. В переходной экономике этот противоречивый характер выражается в том, что плодами формирующихся институтов пользуется, прежде всего, крупный, а не малый и средний бизнес, который в этом гораздо больше нуждается для

развития своей экономической деятельности. Разрешение этого противоречия требует ориентации институтов на интересы, прежде всего малого и среднего бизнеса.

Таким образом, одним из важнейших критериев формирования институтов развития представляется рациональность экономических субъектов всех уровней и понимание экономической закономерности, определяющей объективную потребность в данных институтах.

Литература

1. Геец В. М., Гриценко А. А. Выход из кризиса (Размышления над актуальным в связи с прочитанным)// Экономика Украины. — 2013. – №6. – С. 14-15, 18.
2. «Деловая Великобритания». Том 13, ПОЛПРЕД. Справочники. Совет ветеранов МИД РФ. – 2008. – 180 с.
3. «Деловой Евросоюз». Том 16, ПОЛПРЕД. Справочники. Совет ветеранов МИД РФ. – 2010. – 712с.
4. «Деловые США». Том 27, ПОЛПРЕД. Справочники. Совет ветеранов МИД РФ. – 2009. – 324с.
5. Зверьяков М. И. –В поисках выхода из кризиса// Экономика Украины. – 2013. – №8. – Стр.17.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт: пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее.//Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 125-131.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика – М.: ИНФРА-М, 2001 – 416 с.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория – М.: ТЕИС, 2002 – 178с.

Статья поступила в редакцию 15.01.2014