

Ю.Б. РОСЕЦЬКА,
Одеський державний економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ РІВНІ ТА ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Роль інституційних чинників у поясненні явищ економічного життя дедалі більше зростає. Сьогодні „інститути” як ніколи раніше укріплюють свої позиції в економічній науці, претендуючи на роль „панацеї” у вирішенні проблем перехідної економіки та поясненні механізмів функціонування ринкових систем.

Неокласична доктрина, що визнавалася панівною протягом тривалого часу, попросту ігнорувала інституційне середовище, що погрожувало економічній аналізі в інституційній вакуум та перетворювало інститути у нейтральний фактор, не вартий уваги економістів. Як наслідок, теорія „мейнстріму” виявилася неспроможною розкрити та інтерпретувати відмінності у функціонуванні різних суспільств та економік при використанні ринкових механізмів як в окремо взятий момент часу, так і протягом певного періоду.

У протизвагу „ринковому фундаменталізму” інституційний підхід дозволяє більш повно урахувати в стратегії трансформаційних змін взаємозв'язок економічних, соціальних, політичних та правових факторів системних перетворень, без чого неможливо досягнути бажаної збалансованості економічних реформ. Адже інституційний аналіз спроможний: наблизити економічні моделі до дійсності шляхом включення в аналіз впливу інституційного середовища; пояснити якісну економічну динаміку, зокрема особливості інституційної трансформації економічних систем, а також еволюційні, економічні та технологічні процеси; забезпечити більш повне розуміння ролі індивідуума у формуванні інституційних структур. Саме це обумовлює актуальність дослідження.

Услід за західним світом інституційний бум перекинувся на країни колишнього СРСР, зокрема Україну. Інституційний підтекст зустрічаємо у роботах багатьох вітчизняних економістів, таких як Архієреєв С.І. [1], Гайдай Т. [2], Лопатинський Ю.М. [3], Малий І.Й. [4], Носова О.В. [5], Тарасевич Н.В. [6], Чаусовський О.М. [7], Шовкун І.А. [8]. Тут інститути застосовуються перш за все задля пошуку шляхів вирішення проблем перехідної економіки. Одним з вихідних положень вітчизняних наукових досліджень є теза про те, що задля забезпечення сталого розвитку застарілі неефективні інститути мають бути замінені новими, більш ефективними. Саме у недосконалої інститу-

ційної системи економісти вбачають неефективність здійснюваних економічних реформ. Адже незважаючи на те, що приймається велика кількість законів, не всі вони призводять до очікуваних результатів.

Важливою проблемою у вітчизняній літературі залишається узагальнена трактовка інституту. Так, до інститутів відносять правила, що регулюють діяльність економічних суб'єктів; організації, що здійснюють контроль за їх виконанням; алгоритми поведінки господарюючих суб'єктів, а також інструменти регулювання господарських відносин.

На нашу думку, надмірна невизначеність та розмитість категорії „інститут” та недостатня специфікація інституційних рівнів ставлять перепони у використанні їх як знарядь економічних реформ. В осмисленні даних феноменів та їх категоріальній специфікації ми вбачаємо перспективне завдання економічної теорії на сучасному етапі.

Відповідно, ціллю нашого дослідження є аналіз впливу інституційних рівнів на ефективність створення інститутів у країнах з перехідною економікою.

У межах дослідження важливим є вирішення наступних задач: розглянути основні методологічні та теоретичні засади різних течій інституціоналізму; проникнути у сутність категорії «інститут» та розглянути його конкретні форми прояву у економічній дійсності; виокремити інституційні рівні та проаналізувати їх вплив на ефективність інституційних трансформацій; надати емпіричний аналіз інституційного середовища в Україні.

Пристаючи до аналізу інститутів, слід мати на увазі, що в економічній традиції існують як мінімум два напрями, що ставлять інститут наріжним каменем своїх досліджень – старий та новий інституціоналізм.

Говорячи про „інституційний бум” перш за все мають на увазі новий інституціоналізм, в обличчі який відомих його представників, як Д. С. Норт, Р. П. Коуз, О. Е. Вільямсон, забуваючи, що старий інституціоналізм, продовжувач ідей Т. Веблена, ще живий та продовжує успішно розвиватися. Свідомством тому є праці Д. Ходжсона, Ф. Міровскі, М. Тула, Т. де Грегори, У. Даггера.

© Ю.Б. Росецька, 2006

Слід відмітити, що послідовники обох напрямів не визнають ідейної спадкоємності, наголошуючи на занадто глибокі розходження методологічного та концептуального характеру між ними [9, 122]. З цього приводу цікава стаття У. Даггера „Новий інституціоналізм? – Новий, але не інституціоналізм”, у якій він підкреслює що „новий інституціоналізм не є інституціоналізмом, оскільки не поділяє його фундаментальні характеристики...” [10].

Дійсно, старий інституціоналізм уходить корінням у Німецьку історичну школу, тоді як новий інституціоналізм – в неокласичну традицію. Відповідно, новий інституціоналізм в цілому приймає „жорстке ядро” неокласики з її концепцією раціональності та принципом максимізації корисності господарюючих суб’єктів. Щоправда, вони замінюють „повну” раціональність на „обмежену”, критикуючи лише „захисний пояс” неокласики, тобто стверджуючи, що права власності не є чітко визначеними, інформація – досконалою, а обмін здійснюється без витрат. У той самий час, старий інституціоналізм піддає гострій критиці „жорстке ядро”, стверджуючи, що розуміння індивідуального агента як людини, що максимізує корисність є нереальними та помилковим.

Проте, інститути мають значення як для представників старого, так і для представників нового інституціоналізму. Інша справа, який зміст вкладається ними у це поняття.

Т. Веблен та його прибічники Р. Коммонс, У. Мітчелл, У. Гамільтон були першими, хто поставив питання про те, що саме інститути визначають спосіб руху економічних систем. Згідно визначення Т. Веблена, „інститути – це розповсюджений образ мислення про те, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю і окремих виконуваних ними функцій; і система життя суспільства, яка складається із сукупності діючих у певний час або у будь-який момент розвитку якого завгодно суспільства інститутів, може з психологічної сторони бути охарактеризована в загальних рисах як домінуюча духовна позиція або розповсюджена уява про спосіб життя у суспільстві” [11, 72].

Його колеги були точнішими у своїх промовах та розглядали інститути як „пануючі, та у найвищому ступені стандартизовані, суспільні звички” [12, 63].

Таким чином, інститут у межах старого інституціоналізму постає як соціально-культурний феномен та підкреслює ознаку звичності, сталості та розповсюдженості образу мислення.

З такого визначення випливало у край широке та розпливчате трактування інституту. За це старий інституціоналізм досить часто піддавався критиці як з боку неокласиків, так і представників нового інституціоналізму, які обвинувачували його у невизначеності предмету дослідження та надлишковій междисциплінарності. За словами Р. Коуза, „американські інституціоналісти були не теоретиками, а анти-теоретиками... Не маючи ніякої теорії, вони не змогли запропонувати нічого, окрім груді зібраного матеріалу, очікуючого на теоретичне осмислення або відданню вогню” [13, 229].

Інша справа новий інституціоналізм, де інститути розглядаються як „правила гри у суспільстві”, що покликані зменшити невизначеність, негативні наслідки обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Інститути у теорії нового інституціоналізму постають перш за все як „засоби з економії трансакційних витрат” або витрат здійснення ринкових операцій.

За визначенням Нобелівського лауреату Д.С. Норту, „інститути – це створені людьми обмежувальні рамки, що упорядковують взаємовідносини між людьми, з цього слідує, що вони задають структуру утворювальних мотивів людської взаємодії... Інститути зменшують невизначеність, впорядковуючи повсякденне життя” [14, 17].

Як підкреслює О. Вільямсон, соціальних інститутів потребують обмежено розумні істоти небездоганної моральності. За відсутністю проблеми обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах взагалі б відпала [9, 97].

У такому вигляді інститути постають, перш за все, як економіко-правовий феномен та мають значення для пояснення поведінки економічних суб’єктів та впливу на прийняті ними рішення стосовно ефективності використання ресурсів.

Таке двоїсте трактування інституту наголошує на необхідності дослідження сутності інституту в економічній теорії. Для цього звернемося до методу наукових абстракцій, який дозволить глибше зрозуміти сутність феномену „інститут” та відволіктися від другорядних моментів.

Першим кроком у визначенні інституту є приведення даного поняття до найпростіших відношень. Аналіз підходів вітчизняних та зарубіжних дослідників показав, що на поверхні інститути виступають в усьому розмаїтті правил, норм, традицій, звичаїв та звичок. Розглянемо ці рівні більш детально.

1. Норма – (від лат. norma – керуючий початок, правило, зразок), узаконена постанова, визнаний обов’язковий порядок. Це правило, якому слідують, можуть слідувати або повинні слідувати великі групи людей, або „приписування певної поведінки, обов’язкової для виконання, що має своєю функцією дотримання порядку” [15].

2. Правила – це загальновизнані та захищені приписання, які забороняють або дозволяють певні види дій окремого індивіда (або групи людей) у взаємодії з іншими людьми або групами. Набір правил або стандартів визначає дії індивідів у різноманітних ситуаціях.

3. Традиція – (від лат. traditio – передача), елементи соціальної та культурної спадщини, що передаються від покоління до покоління та зберігаються в окремих суспільствах та соціальних угрупованнях протягом тривалого часу [15]. У якості традицій виступають певні суспільні постанови, норми поведінки, цінності, ідеї, звичаї, обряди.

4. Звичай – це стереотипний спосіб поведінки, який відтворюється у певному суспільстві або соціальній групі та є звичним для усіх її членів [15]. Це правила, ніколи не придумані спеціально, у виконанні який зацікавлений кожний.

5. Звичка – усталений спосіб поведінки, здійснення якого у певній ситуації набуває для індивіда характер потреби. Звички можуть складатися стихійно, бути продуктом цілеспрямованого виховання, переростати у сталі риси характеру, набувати рис автоматизму [15].

У традиціях, звичаях та звичках споконвічно домінують несвідомі та підсвідомі початки людського духу. Норми та правила, навпаки, набагато більш свідомі, хоча й не завжди раціональні. У традиціях менш формалізовано визначений фактор зобов’язання, ціль та санкції, а їх обов’язковий трансгенераційний характер зовсім не є обов’язковим для норм та правил. Традиції набагато важче піддаються формалізації, оскільки історично більш багаті, особисті. Традиція не завжди стає нормою або правилом, а норми та правила – не завжди традицією [16, 17].

Звичай є менш складним та більш конкретним ніж традиція, а тому більш операційний та легше формалізуємий. Для нього характерна не „залізна необхідність”, а лише частковість, типовість, проте він може бути менш динамічним ніж традиція.

Звичка – звичний, постійний образ дій – менш заорганізована та переважно більш індивідуальна. Вона дійсно передбачає більш або

менш само підтримуючу схильність або тенденцію до слідування встановленій нормі поведінки, але це не заважає їй бути необов’язковою. Традиції, звичаї, ритуали, як правило звичні, і вірогідно є „предками” багатьох звичок, які, однак, не завжди традиційні та ритуальні.

Мабуть перелік вказаних феноменів може бути продовжений, проте, вже можна побачити, що усі вони поєднані єдиним внутрішнім змістом – приписують та закріплюють певний спосіб дії та поведінки для індивіда або групи індивідів на різних рівнях формалізації.

Таким чином, ми вважаємо за доцільне визначити інститут як набір правил поведінки, що приписують або забороняють певні способи дії. Ці правила одночасно обмежують та стимулюють дії господарюючих суб’єктів, дозволяючи їм здійснювати свідомий вибір та передбачати реакцію оточуючого середовища. Сутність інституту як певного способу дій виявляється на поверхні у конкретних формах. Ці форми доцільно позначити як інституційні.

З першого погляду можна побачити, що вони не являють собою однорідну сукупність – можна виділити декілька інституційних рівнів. До першого, базисного рівня слід віднести культурні традиції, звичаї та звички, що склалися у певному суспільстві; до другого – неформальні правила; до третього, найбільш формалізованого, – формальні норми.

Формальні норми затверджуються конкретними правомочними органами й фіксуються у якості правових актів або письмових розпоряджень, що спираються на правові акти. На рівні окремих компаній формальні норми втілюються в укладених ділових контрактах.

На відміну від них неформальні правила не мають конкретних авторів, вони являють собою соціальні норми, зміст яких документально не підтверджується, а якщо це відбувається, наприклад, приймається кодекс честі підприємця, то такий документ формально не є обов’язковим до виконання. Неформальні правила, як правило, існують на рівні окремих учасників ринку і втілюються у ділових домовленостях.

Неформальні норми, у свою чергу, спираються на культурні традиції та звичаї, що характерні для певного суспільства.

Проте, якість інститутів залежить не лише від якості правил – чи вони є формальними чи неформальними, а й від якості санкцій за невиконання цих правил. Адже окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує система санкцій, що визначає механізм підтримки правил та примусу до їх вико-

нання.

Характеризуючи систему інститутів в Україні, слід відзначити її надзвичайну слабкість. Це підтверджується не лише українськими, а й іноземними дослідниками. Так, за ступенем розвитку інституційного середовища у 2004 році серед 104 країн світу Україна посіла 89 місце [17]. Джерелом такого низького показника є наявність проблем практично на кожному інституційному рівні.

Візьмемо, наприклад, формальні норми. По-перше, у формальних нормах недостатньо визначені права власності, що призводить до зростання трансакційних витрат. Нові формальні норми не завжди доповнюють вже існуючі формальні та дуже часто вступають у конфлікт з неформальними правилами. Таким чином не виконується принцип компліментарності інститутів, який стверджує, що вони доповнюють один інший, а бажаний економічний ефект досягається лише на основі взаємопов'язаних інституційних змін [18].

Іншою проблемою є нестабільність законодавчої бази. Так, 80% підприємців вважають, що часті зміни у законодавстві перешкоджають розвитку їх підприємств та створюють несприятливе конкурентне середовище. Наприклад, у 2003 році було прийнято понад 1200 нормативних актів, що регулюють конкурентне середовище [19,6].

Спотворена система неформальних правил – серед яких, нажаль, провідне місце займає корупція, зловживання і таке інше. Залишається широко розповсюдженою практика неофіційних виплат. Так, за даними соціологічних опитувань лише 18% підприємств повідомили, що ніколи не здійснювали неофіційних виплат представникам влади за „вирішення питань” [19,7].

Система санкцій за невиконання правил, що у розвинутих країнах представлена судами, також не виконує своїх функцій контролю. Лише 14% опитуваних вважають, що судова система захищатиме їхні договірні чи майнові інтереси у ділових суперечках [19,6].

До того ж, політичні організації в Україні, чи вони є місцевою чи центральною владою, непослідовно інтерпретують нормативні акти, що регулюють ділову активність. Лише 30% опитуваних вважали, що місцеві органи влади чітко та неухильно дотримуються усіх законів та нормативних актів, виданих центральними органами влади. Лише 20% вважали, що місцеві органи влади забезпечують рівні умови ведення бізнесу, тобто „правила гри” [19,7].

Недостатньо розвинуті також економічні організації, такі як профспілки підприємців та покупців, головною функцією яких є захист прав підприємців. Згідно даних соціологічних опитувань підприємства України не беруть активної участі у ділових об'єднаннях: лише кожне 4-е підприємство є членом ділових або професійних асоціацій. Майже 80% підприємств, які не є членами асоціацій, не вважають, що таке членство піде їм на користь [19,7].

Таким чином, незважаючи на те, що приймається велика кількість законів, не усі вони призводять до очікуваних результатів. Це відбувається через невідповідність інституційних рівнів, а саме: нові правила вступають у конфлікт зі старими формальними та неформальними нормами. А через свою недосконалість система санкцій не в змозі захистити нові формальні норми, та може підтримувати неефективні неформальні інститути, зокрема корупцію.

Отже, при використанні інституційного підходу у вирішенні проблем перехідної економіки, зокрема транзитивної економіки України, слід враховувати наступні чинники.

1. Інститути пов'язані між собою. Наприклад, можна дозволити продавати та купувати активи, проте, якщо не врегульовані правила доступу до них, то замість вільного переливу капіталу відбуватимуться різного роду викривлення. Таким чином, слід враховувати принцип компліментарності інститутів.

2. Склад інститутів принципово неоднорідний. Наприклад, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує група правил, що визначає механізм їх підтримки та примусу до їх виконання. Таким чином, правила гри доповнюються правилами контролю, як, наприклад, доповнюють правила уплати податків правилами податкового адміністрування [20, 36].

3. Рівні інституційної системи змінюються з різною швидкістю. Новий закон може бути прийнятий відносно швидко, проте неформальні правила з трудом піддаються змінам. Вони не перебудовуються автоматично услід за зміною формальних норм. А якщо бажані зміни все ж відбуваються, процес потребує більш тривалого проміжку часу.

4. Інструменти цілеспрямованої дії на різні інституційні рівні також відмінні. Так, якщо нові формальні норми можуть бути прийняті з використанням адміністративного ресурсу або просуненні вузькою групою політичних гравців, то для зміни прийнятих раніше неформальних схем поведінки або ділових стратегій знадобиться наполегливе адміністру-

вання. А для впливання на культурні прошарки знадобиться немало зусиль щодо легітимізації нових правил та забезпечення їх підтримки більш широким соціальним середовищем.

Таким чином, для того, щоби гарантувати ефективність інститутів в країнах з перехідною економікою, необхідно наступне:

- Створювати їх так, щоби вони доповнювали ті, що вже існують, тобто інші підтримуючі інститути, людські здібності та наявні технології. Ось чому інститути, які досягають своїх цілей у промислово-розвинених країнах, можуть не досягти їх наприклад, у країнах з перехідною економікою. Тому при проектуванні інститутів концепція „найкращої практики” неприпустима.

- Використовувати творчий підхід до проектування інститутів, вибираючи лише працюючі варіанти, та відмовляючись від тих ініціатив, які є тупиковими. Навіть у країнах з однаковими показниками доходу у виробництві та інших можливостей новаторський підхід може створювати більш міцні інститути під впливом різниць у місцевих умовах, при чому ці різниці торкаються всього, починаючи від соціальних норм та закінчуючи географічним положенням країни.

- Встановлювати зв'язок учасників ринку за допомогою відкритих інформаційних потоків та безперешкодної торгівлі. Обмін інформацією у ході відкритих дебатів створює попит на інституційні зміни за рахунок підвищення відповідальності учасників, зміни їх поведінки і в результаті отримання нових ідей з-за меж даного суспільства.

- Сприяти конкуренції між територіями, компаніями та окремими особами. Більш високий рівень конкуренції впливає на ефективність існуючих інститутів, змінює мотивацію та поведінку учасників й створює попит на нові інститути. Конкуренція, наприклад, серед різних регіонів у межах однієї країни або між країнами виявляє, які інститути діють більш успішно, та сприяє зростанню попиту на їх послуги. Те ж саме можна сказати й у відношенні конкуренції між компаніями та окремими учасниками [21].

Отже, у країнах з перехідною економікою недостатньо прийняти „добрі закони”. Потрібний час, щоби забезпечити прилаштування правил до реалій економічною, юридичної та соціальної дійсності. Слід забезпечити компліментарність та легітимність норм, а також уникати використання шкідливих неформальних правил. Слід створити прозору систему санкцій, що буде здатна ефективно

захищати права власності, зафіксовані у формальних нормах, й тим самим знижувати рівень трансакційних витрат.

Література

1. Архієреєв С.І. Трансакційна архітектура // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 69
2. Гайдай Т. Неинституционализм и его аналитически-исследовательский потенциал // Экономика Украины. – 2003. – №9. – С.60-66
3. Лопатинський Ю.М. Інституційна методологія аграрних трансформвань // Економічна теорія. – 2004. – № 4. – С. 39
4. Малий І.Й. Інституційні зміни системи розподілу економічних факторів у транзитивній економіці // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 56
5. Носова О.В. Інституційні суперечності перехідної економіки // Економічна теорія. – 2004. – № 3. – С. 52
6. Тарасевич Н.В. Інституціональна теорія: методологічні пошуки і необхідні гіпотези // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 45
7. Чаусовський О.М. Економічні інститути: зміст і реформування у транзитивній економіці: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01 / Донецький національний ун-т. — Донецьк, 2003. — 31с.
8. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу // Економічна теорія. Науковий журнал. 2004. № 4С. 22
9. Уільямсон О.Е. Логіка економічної організації. // Природа фірми: походження, еволюція і розвиток, с. 122
10. Dugger W. The New Institutionalism: New But Not Institutionalism // Journal of Economic Issues. – 1990. – June
11. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? In: Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. New York, Russel and Russel. – 1961. – P. 72-73.
12. Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. – М., Л., 1930. С. 63.
13. Coase R.H. The New Institutional Economics // Journal of Theoretical and Institutional Economics, №1, 1984, p.229
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. С. 17.
15. Современный энциклопедический словарь <http://profputevki.ru>
16. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах. – С. 17.
17. http://www.weforum.org/pdf/Global_C

ompetitiveness_Reports

18. Amable B. Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production. — Review of International Political Economy, 2000, vol. 7, No 4, p. 645-687.

19. Бізнес-середовище в Україні Проект „Дослідження підприємницької діяльності в Україні /Міжнародна Фінансова Корпорація, Грудень 2004

20. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А.,

Ясин Е., Институты: от заимствования к выра- щиванию (опыт российских реформ и возмож- ности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. – № 3 – С. 36

21. <http://lnweb18.worldbank.org/ECA/rus.nsf>

Статья поступила в редакцию 27.01.2006

MARTIN MENDELSKI

THE APPLICATION OF DOUGLASS NORTH'S APPROACH TO INSTITUTIONAL CHANGE IN TRANSITION ECONOMIES

*"When it is costly to transact then institutions matter."**

1. Introduction

Douglass North's research activities can be divided into three stages. In the first stage (the 70s) North follows neoclassical assumptions, considering rational behaviour of individuals.¹ In the second phase (the 80s) he changes the assumptions of neoclassical theory and considers positive transaction costs, information costs and uncertainty, trying to explain the institutional structure of economies.² It is only in the 90s that North develops an advanced theory of institutional change, integrating new concepts like path dependence, informal institutions and ideologies.³ North has recently begun to develop a dynamic theory of economic change which builds up on his previous research work.⁴ North's historical-macroeconomic approach to analyze the institutional environment is also known as the New Institutional Economics of History (NIEH).⁵ Basically, North tries to answer the following questions: Why do certain economies develop better than others? How do institutions develop over time? What causes institutional change? The general answer to these questions is that "institutions matter and history matters". Moreover, institutions and their change are also relevant to the development of transition economies. The aim of this paper is to ascertain whether North's concept of institutional change is applicable to post-communist transition economies and can be used as a pattern for further analysis. The paper is based

mainly upon North's book "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" issued in 1990.

2. Fundamental concepts of North's approach

North's main concepts of his approach to institutional change are briefly defined and explained in this chapter. First of all, North defines institutions as follows: "Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic."⁶ Further on, he distinguishes between two kinds of institutions, formal (constitutions, laws, property rights) and informal (sanctions, values, customs, traditions, norms of behaviour).⁷ The following constructivist formulation about the intangible character of institutions is interesting: "We cannot see, feel, touch, or even measure institutions; they are constructs of the human mind."⁸ North explains the existence of institutions by combining the theory of human behaviour with the theory of transaction costs.⁹ Institutions have the task to structure human interaction and to reduce uncertainty. Thus they reduce transaction and cooperation costs.¹⁰

Transaction costs "...are the costs of measuring what is being exchanged and enforcing

* North, 1993b, p. 2.

¹ See Davis/North, 1971 and North/Thomas, 1973.

² See North, 1981.

³ See North, 1990.

⁴ See North, 2005.

⁵ See Richter, 2005, p. 11ff.

⁶ North, 1990, p. 3.

⁷ See North, 1990, p. 37 and North, 1991, p. 97.

⁸ North, 1990, p. 107.

⁹ See North, 1990, p. 27.

¹⁰ See North, 1990, p. 3ff.