

## ИНТЕРЕСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2015 Левченко Лариса Владимировна  
кандидат экономических наук, профессор

© 2015 Иванова Наталья Игоревна  
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: lvls@mail.ru

Предлагается развить теорию Хекшера - Олина, дополнив ее институциональной составляющей. Структура экспорта, как обосновано в статье, определяется не только относительным избытком в стране факторов производства, но и институциональной системой, в которой хозяйствующие субъекты - собственники факторов взаимодействуют.

*Ключевые слова:* международная торговля, теории международной торговли, факторы производства, интерес, экономический интерес, институциональный интерес, институциональная система.

Последовательное изучение теорий международной торговли позволяет нам сделать вывод о том, что наиболее общим является подход Э. Хекшера и Б. Олина, в соответствии с которым внешнеторговые отношения страны детерминированы относительной ее насыщенностью факторами производства. Вместе с тем данная теория не дает объяснения тому, почему во внешнеторговом обмене России, в относительном избытке располагающей не только природными ресурсами, но и человеческим капиталом, а также мощным аграрным потенциалом, активно используются лишь топливно-энергетические ресурсы. В связи с этим основы международной торговли в условиях инновационной экономики особенно нуждаются в отдельном изучении с учетом институциональной составляющей.

Производство - процесс создания благ - становится возможным лишь в случае соединения, совместного функционирования и взаимодействия производственных факторов.

Напомним, взаимодействие как философская категория отражает процессы воздействия объектов друг на друга, их взаимную обусловленность и порождение одним объектом другого<sup>1</sup>.

Факторы, таким образом, являются сторонами процесса взаимодействия, возникающего в результате их соединения, и характеризуются процессом воздействия одного фактора на другие, их взаимной обусловленностью, порождением изменениями в одном факторе изменений в другом<sup>2</sup>.

Как мы полагаем, в создании условий для взаимодействия факторов и достаточных предпосылок для экспорта благ интенсивного использования изобильного для страны фактора участвуют четыре института - академический, корпоративный, государственный и ментальный. Под "институтом" мы подразумеваем формальные и/или неформальные ограничительные рамки, накладываемые на взаимоотношения агентов, объединенных положением в системе экономических отношений и интересами. Представляется, что именно академический, корпоративный, государственный, а также ментальный институты формируют институциональную среду взаимодействия факторов.

Академический институт, на наш взгляд, есть "поле" действия субъектов, чье место в системе экономических отношений предполагает интерес, заключенный в получении прибыли за счет создания, обновления и коммерциализации знаний, т.е. совокупность ограничительных рамок в сфере интеллектуально-знаниевого сотрудничества. Типичный "игрок" здесь - университет. Интеллектуальному потенциалу России, высшему профессиональному образованию в системе экономической безопасности страны, а также взаимодействию образовательных учреждений и предприятий в условиях инновационной экономики посвящены исследования Л.В. Левченко.<sup>3</sup>

Корпоративный институт мы предлагаем понимать как систему ограничительно-регулятив-

ных норм, действующих во взаимоотношениях нацеленных на получение прибыли субъектов. Речь идет о фирме.

Государственный институт трактуется нами как “игровое поле” субъектов, разобщенных в силу несовпадения интересов, но вынужденных взаимодействовать, поскольку в одиночку реализовать свой интерес представляется весьма затруднительным. Субъект с особым статусом здесь - государство, чьей основной функцией является согласование интересов иных субъектов, подобным статусом не наделенных.

Что касается ментального института, то сам термин “ментальный” (“ментальность”) применяется в различных отношениях и смыслах. Кратко рассмотрим те подходы, которые имеют наибольшее, как мы полагаем, значение.

Несколько упрощенно с английского “ментальный” переводят как “умственный”, но могут быть и другие подходы к пониманию более глубоких смысловых уровней ментальности. Так, термин “ментальность” достаточно своеобразно определяется в англоязычных словарях следующим образом. Например, известный словарь Webster’s определяет “mentality” как “mental capacity”, т.е. умственную способность, или как “mental power”, умственную силу, мощь. В следующем значении приводятся такие определения ментальности, как “mental attitude”, “mental outlook”, т.е. умственный взгляд, умственная перспектива, что можем понимать и как мировоззрение. Приводится значение данного термина и как “state of mind” - состояние разума<sup>4</sup>. “Mentality” как проявление определенных свойств может толковаться как “mental character”, т.е. как известный характер, характеристика интеллектуальности. Как вид или разновидность интеллектуальности данный термин приобретает новые значения в случае, если его рассматривают как “kind or degree of intelligence” (уровень или степень разумности). Приводятся в этой связи также определения “educable mentally”, что можно трактовать как “обучение мыслительности” и некоторые другие.

Наиболее методологически верным представляется следующее толкование: ментальность есть интегральное образование, где воедино сливаются интеллектуальные, ценностные, интуитивные и духовные постижения действительности. Значит, ментальный институт будем понимать как систему ограничений интеллектуального, ценностного, интуитивного и духовного свойства, кото-

рые формально нигде не закреплены и в рамках которых человек воспринимает, интерпретирует объективную реальность и, исходя из которых, действует.

Особое место ментального института в институциональной системе обусловлено, по нашему мнению, следующим:

- академический, корпоративный и государственный институты предусматривают формальное закрепление большинства норм и правил, в то время как ментальный есть совокупность неформальных ограничений;

- ментальный институт пассивно опосредует взаимодействие экономических агентов (прямо на неформальные нормы участники соглашений не ссылаются). Ограничения же других институтов оказывают активное влияние на ход подобного взаимодействия (заключение контрактов предусматривает ссылки на соответствующие государственные законодательные акты, учредительные документы фирм и уставы университетов);

- представляется, что ментальный институт по своей сути первичен, поскольку неформальные ограничения есть отражение традиций и нравственных установок людей, которые и выступают источником правил формальных, носящих в данном случае производный характер. Последнее не является абсолютно бесспорным. Дело в том, что, будучи первичными, ограничения неформального свойства неизбежно испытывают влияние со стороны формальных правил. При этом создается видимость, что первые производны от последних (к примеру, как только спекулятивная торговля в СССР перестала быть противозаконной, она перестала быть и аморальной).

Каждый из институтов продуцирует условия:

- интеллектуально-знаниевые условия генерируются академическим институтом;
- инвестиционные - корпоративным;
- налогово-бюрократические - государственным;
- и, наконец, поведенческие - ментальным.

Условия, порождаемые институтами, и составляют наполнение той среды, обстановки, в которой взаимодействие, способствующее эффективному использованию одних изобильных для страны факторов и препятствующее использованию других, возникает, существует и развивается.

В изложении нашего понимания компонентов институциональной системы мы использовали

категорию “интерес”. Представляется, что сама эта система строится на согласовании и взаимной увязке интересов субъектов.

Международный же обмен - это, действительно, обмен изобильных факторов на редкие. Страна экспортирует блага, создаваемые большим количеством факторов, имеющихся в относительном изобилии, но лишь в том случае, *если такое положение удовлетворяет интересам экономических агентов и сложившаяся на их (интересов) основе институциональная система тому способствует.*

Иными словами, структура внешней торговли, безусловно, зависит от концентрации факторов в стране, но в еще большей мере она зависит от степени согласованности интересов субъектов экономической деятельности и институциональной системы на основе интересов формирующейся.

Проблема интересов глубоко исследуется в работах А.М. Михайлова<sup>5</sup>. Обратимся в первую очередь к вопросам общетеоретического характера.

**Интерес** (от лат. interest - имеет значение, важно) - реальная причина социальных действий, лежащая в основе непосредственных побуждений - мотивов, идей и т.д. - участвующих в них индивидов, социальных групп, классов. Объективное основание интереса - экономические отношения данного общества<sup>6</sup>.

Предложенное выше определение нуждается в уточнении.

**Экономический интерес** - направленность действий людей в процессе экономической деятельности. Направленность эта определяется местом, которое занимает субъект в системе экономических отношений, в первую очередь, в системе отношений собственности.

**Экономический интерес** - форма проявления действия экономических законов. Последние представляют собой существенные, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами.

Итак, сущность противоречивых по своей сути экономических отношений есть закон, который проявляется через направленность действий хозяйствующего субъекта, что по определению выступает его экономическим интересом.

Значит, можно предположить: экономический интерес - центробежная сила экономических отношений. Никто из отдельно взятых индивидов не станет действовать в интересах сохранения и

поддержания целостности экономических отношений в ущерб удовлетворению собственных потребностей. Безусловно, за рамками нашего исследования остаются такие качества личности, как альтруизм, сострадание, побуждающие к действиям в интересах других людей, их групп, а также общества в целом. Однако альтернативный подход, представленный Г. Беккером в его исследовании 1981 г., рассматривает и альтруизм как один из элементов модели максимизации личной полезности. Благополучие других - часть совокупной суммы благ, которой располагает субъект<sup>7</sup>. Таким образом, репутация, доверие и другие аспекты человеческого поведения, на первый взгляд, являющиеся альтруистическими и не сочетающиеся с индивидуальной максимизацией личной выгоды, в некоторых ситуациях оказываются свойствами, наиболее эффективно ведущими к “выживанию”<sup>8</sup>.

Если бы в обществе действовали только центробежные силы, то индивиды были бы не в состоянии реализовать свои экономические интересы, поскольку само существование единой системы взаимодействия оказалось бы под вопросом. Значит, объективно необходима некая центростремительная сила, способная удерживать противоречащие друг другу экономические интересы отдельных субъектов в единстве. Так, в приведенном ниже высказывании лауреата Нобелевской премии М. Алле видится указание на необходимость существования подобной организующей силы: “Это миф, будто экономика рынков может быть результатом стихийной игры экономических сил и политики попустительства... Реальность состоит в том, что экономика рынков неотделима от институциональных рамок, в которых она работает”<sup>9</sup>. Более того, по утверждению А. Маршалла, стремление к общему благу изначально присуще человеку: “Несомненно, даже и теперь люди в состоянии гораздо больше совершать бескорыстных деяний, чем они обычно совершают, и величайшая задача экономиста состоит в том, чтобы выявить, каким образом быстрее и наиболее целесообразно привести в действие и использовать на общее благо это ценное качество человека”<sup>10</sup>.

В “ценном качестве человека” мы видим указание на ориентацию на общее благо, однако, на наш взгляд, это не есть бескорыстное стремление, но наиболее короткий путь к реализации собственного экономического интереса. Так, по

утверждению одного из основателей корпорации Sony Акио Морита, “чтобы сделать то, что выгодно для обеих сторон, надо использовать общие мотивы”<sup>11</sup>.

Здесь мы подошли к пониманию силы, удерживающей в единстве противоречивые частные интересы хозяйствующих субъектов, и первопричины институциональной системы их (субъектов) взаимодействия.

Такой силой, по нашему мнению, становится **институциональный интерес**. Последний представляет собой направленность действий групп субъектов, чьи позиции в системе экономических отношений одинаковы, с целью создания условий для реализации своих экономических интересов посредством институтов. Институты позволяют регламентировать не столько само поведение субъектов, сколько набор альтернатив, исходя из которых каждый делает свой индивидуальный выбор.

В литературе мы встречаем формулировки типа: “базовое согласие по поводу основных вещей”<sup>12</sup>, “нарастающее совпадение взглядов”<sup>13</sup> и т.п. Здесь, как мы полагаем, подразумевается именно институциональный интерес, хотя четкое понимание категории отсутствует.

Полагаем, каждый индивид заинтересован не только в реализации собственного экономического интереса, но и в создании условий, делающих это в принципе возможным. Следовательно, хозяйствующий субъект является носителем одновременно двух групп интересов, что согласуется в частности с моделью Ховарда Марголиса. Марголис утверждал, что индивиды обладают не одной, а двумя функциями полезности:

- *S-предпочтения*, описываемые обычной функцией личных интересов и

- *G-предпочтения*, имеющие чисто социальный характер, т.е. ориентированные на интересы группы.

Модель подразумевает то, что индивиды должны делать выбор между этими типами полезности<sup>14</sup>.

С одной стороны, носителем институционального интереса является (исходя из приведенного понимания) отдельная социальная группа (точнее, объединяемые в ней индивиды) и, естественно, интересы разных слоев общества противостоят друг другу вплоть до взаимного исключения; следовательно, в данном аспекте институциональный интерес не может выступать в качестве

объединяющей силы. И здесь нельзя не согласиться с Д. Нортом, который пишет: “Институты не обязательно - и даже далеко не всегда - создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются, скорее, для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил”<sup>15</sup>.

Такое понимание рассматриваемой категории, безусловно, имеет право на существование (и является верным), однако не дает ответа на поставленный нами вопрос: что поддерживает единство системы взаимодействия хозяйствующих субъектов и создает достаточные предпосылки для экспорта продукции интенсивного использования изобильного для страны фактора.

С другой стороны, если подразумевать под институциональным интересом направленность действий, в которой заинтересовано все общество или некое необходимое большинство (что также не противоречит данному выше пониманию), то именно институциональный интерес и есть та искомая центростремительная сила, которая поддерживает целостность и единство системы взаимодействия экономических агентов.

Таким образом, институциональный интерес, с одной стороны, есть направленность действий отдельных социальных групп, цели и мотивы которых вступают в противоречие, и общества в целом - с другой.

На наш взгляд, оба понимания институционального интереса верны и, если разобраться, не противостоят друг другу, поскольку здесь, как мы полагаем, реализуется неоклассический принцип стремления системы к равновесию, точнее к равновесию по Нэшу.

Напомним, равновесие по Нэшу - набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

Так, институциональный выбор обычно делают (т.е. реализуют свой институциональный интерес) те социальные группы, которые контролируют рычаги социально-экономических изменений, и этот выбор отнюдь не всегда соответствует долгосрочным институциональным интересам других групп, даже всего общества, о чем и идет речь в приведенной выше цитате из работы Д. Нортона. Однако если институциональными интересами большей части общества пренебре-

гать, то со временем издержки поддержания существующей институциональной системы станут настолько велики, что это приведет либо к полной замене ставших неэффективными институтов, либо к некому компромиссному решению, которое будет учитывать интересы большего числа представителей различных социальных слоев.

Яркий тому пример - ситуация в США накануне Гражданской войны, когда институциональная среда, предполагавшая рабство, перестала соответствовать интересам не только рабов (естественно, большинство из них изначально не были согласны с таким положением вещей), но и предпринимателей с севера страны. Подобное расхождение интересов привело к резкому увеличению издержек на поддержание института рабства в южных штатах - вознаграждение за поимку беглых, содержание отрядов "охотников", ужесточение системы контроля и надзора за рабами и, в конце концов, к поправке в Конституции США, запрещающей рабство.

Таким образом, в силу несовпадения институциональных интересов элиты и большей части общества произошли изменения в экономико-институциональной системе социума. Это послужило фундаментом для строительства новых институтов и реализации во вновь созданных рамках экономических интересов субъектов.

Находящиеся в диалектическом единстве и борьбе противоречивые институциональные интересы экономических агентов являются той центростремительной силой, которая поддерживает динамическое равновесие институциональной системы и способствует ее непрерывному развитию.

Обратимся к вопросу о соотношении экономического и институционального интересов.

Процесс согласования интересов может быть представлен с помощью модели рынка А. Смита. Здесь исходным пунктом является "экономический эгоист", интерес которого состоит в получении дохода, для чего индивид и налаживает производство. Стремясь повысить производительность труда, он специализируется на изготовлении отдельного вида продукции, что становится основой общественного разделения труда и вынуждает хозяйствующего субъекта к обмену. В условиях частной собственности возникает товарный обмен. А с обретением субъектами независимости в принятии хозяйственных решений появляется

рынок, где спросом пользуются лишь те товары, которые необходимы обществу.

А. Смит указывал на то, что действия человека, стремящегося к *собственной цели*, как бы "невидимой рукой" направляются таким образом, что они полнее *служат интересам общества*, чем тогда, когда человек сознательно стремится следовать им. О том же говорил А. Смит и другими словами: "Не от благожелательности мясника, пивовара и булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими собственных интересов"<sup>16</sup>.

Делаем вывод: для того чтобы получить доход и тем самым реализовать свой экономический интерес, индивиду необходимо удовлетворить потребности общества, т.е. следовать интересу общественному.

Подчеркнем, что общественный интерес в нашем понимании - частный случай интереса институционального. По мере того как в формировании последнего принимает участие все большее число индивидов, речь следует вести об интересах группы, социального слоя и, наконец, общества (общественном интересе). Безусловно, одновременно учесть интересы всех членов социума не представляется возможным, поэтому "общественный интерес" есть категория научной абстракции, необходимая для построения различного рода моделей и теоретических обобщений.

Мы предлагаем модель взаимодействия экономических интересов индивидов и формирования интереса институционального.

Так, субъект А закономерно заинтересован в собственном обогащении, в этом заключается его экономический интерес. Аналогично субъект В стремится к получению дохода только субъектом В. Налицо экономический интерес субъекта В. Но и А, и В заинтересованы в создании *условий* для обогащения, т.е. таких "правил игры" (институтов), которые сделают это, в принципе, возможным. Здесь на пересечении экономических интересов двух субъектов возникает их институциональный интерес. Последний и направляет их действия таким образом, что и А, и В ограничивают свое поведение известными рамками.

Однако каждый из субъектов будет нацелен на сотрудничество в деле построения и поддержания институциональных рамок (т.е. на реализацию институционального интереса) лишь в том случае, если получение дохода за счет другого

субъекта не будет сопровождаться меньшими издержками. Другими словами, если субъекту А не покажется более выгодным обмануть В. Налицо оппортунистическое поведение А. Напомним, оппортунистическое поведение - это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченное соображениями морали. Кроме следования собственным интересам, необходимыми условиями оппортунистического поведения являются *неопределенность и несовпадение с интересами контрагента*.

Таким образом, будут ли субъекты А и В действовать вне каких бы то ни было рамок (т.е. побуждать к действию их будут исключительно ничем не ограниченные экономические интересы) либо в известных пределах (руководить ими будут не только личные экономические интересы, но и интерес институциональный) зависит от величины издержек в каждом конкретном случае, что, как мы полагаем, определяется в первую очередь тем объемом информации, которым располагает каждая из сторон сделки. Несостоятельность же неоклассического тезиса о том, что получение информации не сопряжено с затратами, была многократно доказана как теоретически, так и эмпирически<sup>17</sup>.

Более того, в соответствии с теорией асимметрии информации Дж. Акерлофа субъекты А и В всегда располагают разным объемом информации. Возможен, в частности, крайний случай - полная неосведомленность одной из сторон. Тогда субъекту А (более информированному контрагенту) будет выгоднее прибегнуть к обману или намеренному сокрытию части информации, и это будет сопровождаться меньшими для него издержками. В полной мере будет реализован экономический интерес субъекта А за счет интереса В.

Рассмотрим менее экстремальную ситуацию: оба субъекта располагают необходимой информацией примерно в равных объемах, но каждый из них не может быть до конца уверен, что другая сторона не обладает уникальными сведениями, способными повлиять на ход взаимодействия. Налицо ситуация неопределенности и недоверия партнеру. Достоверно выяснить, каким объемом информации владеет контрагент невозможно из-за запретительно высокого уровня издержек (это требует прежде всего времени, а также денежных затрат, связанных, например, с промышленным шпионажем, взятками и т.д.).

Следовательно, каждый из субъектов посчитает для себя приемлемым некое компромиссное решение (область пересечения экономических интересов А и В), при котором создаются возможности для обогащения и А, и В, или, другими словами, полезность от заключения сделки распределяется примерно поровну между ее участниками.

К альтернативе - отказу от сделки вообще - участники взаимоотношений прибегают в том случае, если сомнения относительно возможности пересечения интересов слишком велики.

Таким образом, и А, и В, помимо следования собственным экономическим интересам, нацелены на формирование и реализацию интереса институционального, поскольку последнее обеспечивает большую определенность во взаимодействии, минимизацию рисков и, следовательно, сокращение затрат.

Итак, каждым из субъектов экономической деятельности движет личный экономический интерес, реализация которого с наименьшими издержками возможна в надлежащих институциональных рамках. Следовательно, в становлении последних хозяйствующие субъекты заинтересованы не менее чем в непосредственном получении личных выгод.

Основными хозяйствующими субъектами - носителями интересов, очевидно, являются: Фирма, Домашнее хозяйство, Государство и в условиях инновационной экономики - Университет.

Каждый из субъектов нуждается в институциональном "поле". Так, Университет, движимый целью получить прибыль за счет коммерциализации созданных в его стенах знаний, функционирует в рамках академического института. Фирма, нацеленная на получение прибыли, действует "в пределах" института корпоративного. Государство как субъект с особым статусом, с одной стороны, стремится к максимальной собираемости налогов, с другой - к поддержанию согласованности интересов других хозяйствующих субъектов, без чего, собственно, невозможно нормальное взаимодействие последних, и под вопросом оказывается собираемость налогов как таковая. Домашние хозяйства имеют своим экономическим интересом удовлетворение личных потребностей, при этом в своем поведении чаще следуют "правилам" ментального института.

Субъекты данные не изолированы друг от друга, но, напротив, активно взаимодействуют, что

подразумевает и тесную увязку всех институтов, их взаимную обусловленность и совместное развитие. Следовательно, правомерно говорить не просто о совокупности регламентирующих предписаний, но об институциональной системе, в которой и осуществляется взаимодействие движимых личными экономическими интересами экономических агентов.

Итак, в анализе основ международной торговли мы дошли до самого фундамента, коим выступает экономический интерес, реализуемый в определенных институциональных рамках. При этом не столько относительное изобилие какого-либо фактора играет решающую роль (хотя является, безусловно, значимым), сколько институциональная система взаимодействия хозяйствующих субъектов.

<sup>1</sup> Философский энциклопедический словарь / под ред. С.С. Аверинцева. Москва, 1989. С. 537.

<sup>2</sup> Михайлов А.М., Гудков В.Ф. Рост технического строения производства и региональные аспекты занятости. Куйбышев, 1989. С. 15.

<sup>3</sup> См., например: Левченко Л.В., Прохоренко О.Д. К вопросу о взаимодействии образовательных учреждений и предприятий в условиях инновационной экономики // Экономические науки. 2010. № 4 (65). С. 231-234; Левченко Л.В. Интеллектуальный потенциал России в контексте экономической безопасности // Экономические науки. 2011. № 5 (78). С. 390-395; *Ее же*. Высшее профессиональное образование в системе экономической безопасности России // Вопросы экономики и права. 2011. № 5. С. 205-210; *Ее же*. Венчурный капитал и источники его привлечения // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2012. № 11 (97). С. 73-78.

<sup>4</sup> Webster's Third New International Dictionary of the English Language, Unabridged. Merriam-Webster Inc., Publishers. Springfield, Massachusetts, U.S.A., 1993. P. 1411.

<sup>5</sup> См., например: Михайлов А.М. Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений // Экономические науки. 2003. № 5.

С. 47-54; *Его же*. Институциональные формы реализации интересов собственников факторов производства // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С. 71-75; *Его же*. Институциональные отношения, интересы и правовые нормы // Вопросы экономики и права. 2010. № 5. С. 12-16; Михайлов А.М., Пронина Е.Ю. Экономическая природа интеллектуального капитала и его взаимосвязь с человеческим капиталом // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5 (103). С. 85-89.

<sup>6</sup> Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. Москва, 1990. С. 501.

<sup>7</sup> Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. № 1. С. 24-40.

<sup>8</sup> Frank R. If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience // American Economic Review. 1987. № 77. P. 593-604.

<sup>9</sup> Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. Москва, 2003. С. 108.

<sup>10</sup> Marshall Alfred. Crit. Assessments / ed. by John Cameroham Wood. London, 1982. P. 64.

<sup>11</sup> Морита А. Сделано в Японии : пер. с англ. Москва, 2006. С. 183.

<sup>12</sup> Тишков В. Кризис понимания России // Эксперт. 2005. № 13. С. 84.

<sup>13</sup> Привалов А. О нарастающем совпадении взглядов // Эксперт. 2005. № 24. С. 10.

<sup>14</sup> Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: a Theory of Social Choice. Cambridge, 1982.

<sup>15</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва, 1997. С. 33.

<sup>16</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва, 1962. С. 249.

<sup>17</sup> См., например: Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 91-104; Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge, 1990; Coase R. The problem of Social Costs // The Journal of Law and Economics. 1960. Vol. III; Найм Ф. Прибыль // Вехи экономической мысли. Теория факторов производства. Т. 3 / под ред. В.М. Гальперина. Санкт-Петербург, 1999; Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. Москва, 2002; Норт Д. Указ. соч.

Поступила в редакцию 06.01.2015 г.