

ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ И ИНТЕНЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ПРОЦЕССОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

КРИВОШЕЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА,

студентка экономического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail: MedyantsevaD@mail.ru

Статья посвящена исследованию процесса институциональных изменений в рамках старой институциональной школы и неинституционализма. В контексте теорий институциональной трансформации проанализирован механизм функционирования в обществе административных барьеров.

Ключевые слова: институты; институциональные изменения; институциональная экономическая теория; трансакции; функционирующая организация; интенциональность; административные барьеры.

The paper is devoted to the process of institutional change, which is investigated in the context of original institutional economics and neoinstitutionalism. Authors analyze the mechanism of administrative barriers functioning in the society using the theories of institutional transformation.

Keywords: institutions; institutional change; institutional economic theory; transactions; going concern; intentionality; administrative barriers.

Коды классификатора JEL: B52, D02, D73.

Институты создаются группами интересов и существуют, пока позволяют сравнительно эффективно в рамках этих групп осуществлять координацию деятельности входящих в них индивидов. Если группы стабильные и успешные, то институты существуют долго и в неизменном виде. Но все равно, рано или поздно институты подвержены изменениям (Вольчик 2011, 17). Джон Коммонс понимает развитие общества через изменения его институтов в их экономических и правовых аспектах. Согласно Коммонсу, структура институтов, действующих норм и их изменений есть результат процесса вовлечения человеческой воли и выбора, а сами институты несут в себе роль двойного посредника – между индивидуалистической и коллективной логикой принятия решений. Они регулируют поведение и ожидания, обуславливают различные закономерности развития со-

циальной системы. Процесс институциональных изменений, обуславливающий развитие общества, Коммонс понимает через изменения в действующих нормах (*working rules*), особое внимание он уделяет формальным действующим нормам, то есть законам и другим нормативным актам, которые являются результатом деятельности государства как функционирующей организации (*going concern*), и нарушение которых влечет за собой «наказание» со стороны государства.

Наряду с такими концептуальными положениями, как действующие нормы (*working rules*) и функционирующая организация (*going concern*), ключевыми понятиями теории Коммонса являются трансакции, проистекающие из них трансакционные издержки и права собственности. Трансакции, по Коммонсу есть «легальный перенос права собственности» (*Commons 1990, 55*), а «трансакционные издержки» - это издержки, связанные с затратами ресурсов, израсходованными на выполнение этого перемещения прав собственности. При этом решения государства - коллективные действия (*collective actions*), которые определяют экономические отношения и прямо, с помощью трансакций рациирования, и косвенно, установлением норм трансакций ведения переговоров и административных трансакций (*Commons 1990, 5*). Трансакции ведения переговоров (делок), рациирования и административные (управления) трансакции относят к рутинным трансакциям или рутинам, основанным на привычках и традициях, на «нормах, благодаря которым сохраняется память об успешном опыте и обеспечивается безопасность ожиданиям». Создавая организации, индивиды создают рутины, которые позволяют им использовать преимущества трансакций управления перед сделками на открытых рынках. Приспосабливаясь к развитию организации, акторы влияют на формирование внутренних институтов и правил (*Вольчик и Зотова 2011, 60*). Итак, рутины являются внутриорганизационными правилами, которые представляются результатом трансакций управления и отражают накопленное знание организации (*Вольчик 2011, 19*). Стратегические трансакции, в свою очередь, представляют собой трансакции, которые важны для принимающего решение. Сталкиваясь со стратегическими трансакциями, принимающему решение следует разрабатывать креативное стратегическое поведение. Стратегические трансакции центрируются на новых или важных проблемах, в связи с чем, нередко ведут к конфликтам. В процессе разрешения этих конфликтов генерируются новые нормы и правила поведения (*Commons 2011, 59*). Стратегические трансакции, таким образом, порождают изменения. Стоит обратить внимание на то, что стратегические трансакции представляют собой динамическое явление, они изменяют полный набор стимулов или принуждающих факторов, которые, в свою очередь, влияют на рутинные трансакции. Таким образом, мы можем говорить о том, что институциональные изменения напрямую связаны со стратегическими трансакциями.

В новой ситуации, во время протекания стратегической трансакции, норма или отсутствие таковой может стать ограничивающим фактором, принуждением. При этом имеет место серьезная тенденция к изменению действующих норм.

Индивиды могут контролировать среду через стратегические трансакции, чтобы гарантировать или преувеличивать свои ожидания от рутинных трансакций, но чаще это делают функционирующие организации (*going concerns*) – предприятия или государство, каждый из которых, в свою очередь, представляет собой особый случай соотношения стратегических и рутинных трансакций (*Mehier and Forest 2001, 600*).

Согласно представителю новой институциональной школы Дугласу Норту, экономические изменения являются результатом изменений: в количестве и качестве населения; в количестве человеческого знания, и в особенности знания, касающегося нашей власти над природой; в институциональном каркасе, который задает продуманную стимулирующую систему общества (*Норт 2010, 13*). Норт отмечал, также, что сдвиги в технологиях или относительных ценах являются одной из движущих сил институциональных изменений (*Вольчик 2011, 18*). При этом изменения проявляются в улучшении или ухудшении экономических показателей, значения которых отражают сознательные усилия людей, направленные на установление контроля над миром, в котором они живут. Соответственно, Норт отдает приоритет институциональным изменениям, которые влекут за собой стимулирующие последствия для демографического развития и накопления знания. Однако он уточняет, что нет причин считать такой подход уместным и для двух последних типов изменений (*Норт 2010, 13*).

Норт пишет: «Структура, которую мы накладываем на наши жизни для уменьшения неопределенности, состоит из предписаний и запретов, а также артефактов, которые возникают в процессе их накопления. Результатом является сложная смесь формальных и неформальных ограничений. Эти ограничения встроены в язык, материальные вещи и убеждения. Вместе они определяют формы взаимодействия между людьми» (*Норт 2010, 14*).

Дуглас Норт совершенно справедливо связывает процессы в экономике с явлением ресурсного дефицита и, как его следствие, конкуренцией за ресурсы. Правила игры в обществе, по Норту, определяются структурой ограничений, которую накладывает само общество с целью упорядочить конкуренцию за ресурсы. Однако действующая в обществе структура конкуренции может приводить к различным экономическим результатам – увеличению экономической эффективности или же стагнации. Экономической эффективности будут, в первую очередь, способствовать хорошо развитые (то есть четко специфицированные и защищенные) права собственности, а стагнации – неопределенность, которая, в принципе, может быть уменьшена при помощи наложенных обществом структур.

Норт полагает, что процесс институциональных изменений в обществе связан с убеждениями людей, живущих в этом обществе, в особенности, с доминирующими убеждениями – теми, которые разделяются политическими и экономическими предпринимателями, способными определять политику. Он пишет: «Доминирующие убеждения со временем вырастают в структуру инсти-

тутов, определяющих экономическое и политическое поведение» (Норт 2010, 15). При этом, «складывающаяся в итоге институциональная матрица накладывает серьезные ограничения на возможности выбора для лидеров, которые пытаются модернизировать существующие или создать новые институты для того, чтобы улучшить свои экономические или политические позиции» (Норт 2010, 15). Вследствие чего, Норт пишет об «эффекте колеи», который подразумевает, что чаще всего институциональные изменения происходят поэтапно, эволюционно и лишь в некоторых случаях происходит внезапное нарушение экономического равновесия. Интенсивность же изменений, по Норту, будет зависеть от уровня конкуренции между различными общественными лидерами, каждый из которых будет посредством изменений пытаться улучшить свои позиции.

Ключом к пониманию процесса изменений Норт считает «интенциональность (намерения) игроков, стоящих за процессом экономических изменений, а также их видение положения вещей» (Норт 2010, 16). А так как видение положения вещей может быть далеким от совершенства, то намерения могут не совпадать с результатами. При планировании институциональных реформ важно адекватно представлять проблему, которая подлежит институциональному регулированию. Здесь необходимо принимать во внимание человеческую интенциональность и проблему «социального иллюзионизма». Необходимо учитывать, что наши интенции могут не всегда адекватно соответствовать тем или иным случаям выбора (Вольчик 2011, 20).

Можно, таким образом, говорить о том, что рассмотренные выше подходы к пониманию процесса институциональных изменений, и у Коммонса, и у Норта основываются на поведении человека. Коммонс говорит о том, что институциональные изменения есть результат вовлечения человеческой воли и выбора, а Норт оперирует понятием интенциональности, представляющим некоторое намерение человека, как толчок для институциональных изменений. При этом Коммонс большее внимание уделяет правовым аспектам, поэтому его подход следует понимать как формализованный, а подход Норта, в свою очередь, как интенциональный.

Перед тем, как обратиться к исследованию феномена административных барьеров, следует определить понятие барьеров институциональных, а это силы, которые обеспечивают конкурентное преимущество одним экономическим агентам по сравнению с другими, затрудняя, тем самым, условия их деятельности. Анализируя далее понятие административных барьеров, становится ясно, что оно уже, чем вышеприведенное. Административные барьеры в экономике - это установленные решениями государственных органов правила ведения определенной деятельности на рынке, соблюдение которых является обязательным условием ведения этой деятельности и при этом вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, причем, как правило, не поступающие в бюджет (Аузан и Крючкова 2001, 77).

Используя терминологию представителя старой школы институционализ-

ма - Джона Коммонса, можно определять административные барьеры как принятые функционирующей организацией (государством) действующие нормы, в рамках которых должно существовать общество. Для того чтобы понять, как действуют институциональные (административные) барьеры на практике, можно использовать концептуальные положения теории Джона Коммонса: функционирующая организация (*going concern*), трансакции, коллективные действия (*collective actions*), действующие нормы (*working rules*) и, наконец, институты (*Chavance 2012, 29*). Этот механизм можно проследить в табл. 1.

Таблица 1

**Использование концептуальных положений теории Дж. Коммонса
для понимания процесса функционирования административных
барьеров**

<i>Going concern</i> – Функционирующая организация	Функционирующая организация посредством	Государство
<i>Transactions</i> – Трансакции	административных трансакций, трансакций рационализации и ведения переговоров,	Различные трансакции
<i>Collective actions</i> – Коллективные действия	коллективных действий и коллективных решений	Решения правительства
<i>Working rules</i> – действующие нормы (правила)	разрабатывает действующие нормы,	Законы и нормативные акты
<i>Institution</i> (институты)	посредством которых формируются и изменяются общественные институты	Функционирование в обществе административных барьеров

Источник: (Chavance 2012, 29-35).

Итак, административные барьеры неразрывно связаны с деятельностью государства. Государство, как действующее предприятие или функционирующая организация (*going concern*) есть совокупность административных трансакций, трансакций рационализации и ведения переговоров, объединенных действующими нормами (*working rules*) и сдерживающих нестабильные ситуации или как совокупность ограничивающих факторов, которые в свою очередь будут контролировать все остальное (*Commons 1990, 58*). То есть, государство представляет собой институт, который наделен властью над обществом в целом. Коммонс исследовал отношения власти, сосредотачиваясь, прежде всего на легальном (законном) регулировании, в особенности на правах собственности (*Chasse 2001, 761*). Коммонс приводит следующее определение собственности: «Соб-

ственность – это все то, что обладает меновой ценностью, а право собственности включает возможность владельца распоряжаться таковым по своему собственному усмотрению» (Коммонс 2011, 22). При этом Коммонс утверждает, что «титул собственности или фактическое владение физической собственностью бессодержательны, поскольку активы предприятия пусты, если владелец лишен возможности свободно назначать цены при продаже плодов этой собственности» (Коммонс 2011, 23). То есть, что собственность есть ожидаемая возможность дохода от чего-либо и лишение собственности может происходить не только в результате осуществления права государства на принудительное отчуждение частной собственности, лишаящего собственника титула собственности и фактического владения ею, но и регулирующей властью, которая отчуждает меновую ценность. Лишение собственника меновой ценности его собственности, согласно Коммонсу, равнозначно лишению его собственности (Коммонс 2011, 25). Очевидно, что меновая ценность собственности не может существовать, если владельцу собственности или ее потенциальным покупателям запрещен или ограничен доступ на рынок, где они могли бы продавать и покупать собственность, с другой стороны, слишком большая свобода в доступе со стороны потенциальных конкурентов тоже разрушительна для данной меновой ценности (Коммонс 2011, 27). Итак, свобода доступа на рынок является существенной для определения меновой ценности собственности и зависит эта свобода, прежде всего, от наличия или отсутствия в экономике барьеров, которые направлены на ограничение доступа на определенные рынки или наоборот защищают отдельные рынки от конкурентов. Таким образом, размытые права собственности на ресурсы, нечеткое законодательство, некоторая «хрупкость» собственности служат причиной возникновения барьеров.

Коммонс пишет: «Понимание собственности включает в себя ожидание двух типов будущего поведения людей, один из которых есть ожидаемое ограничение или принуждение других людей ради моей выгоды, другой – это возможности, которые представляются ими и открыты для меня. Оба этих типа измеряются и определяются властью, которая выше нас, то есть государством, и, следовательно, один из них, обременения, признается в качестве узаконенных обязанностей, а второй, возможности, признается в качестве узаконенных свобод» (Коммонс 2011, 35). Суть узаконенных обязанностей – ожидаемые ограничения и принуждения, то есть, обременения, признанные государством. Суть узаконенных свобод – ожидание отсутствия ограничения или принуждения, то есть возможности (Marangos 2007, 55). Коммонс определяет свободу как «узаконенный эквивалент ожидаемых сделок» (Коммонс 2011, 35). Причем ценность свободы при обмене заключается в том, что индивид может получить за нее, когда расстается с ней. Также свобода может иметь ценность в том смысле, что ее можно использовать или сдавать внаем, для того, чтобы повысить свой доход (Коммонс 2011, 36).

Таким образом, свобода есть отсутствие ограничения, или принуждения,

или обязанностей и эквивалентна употреблению власти (то есть, тот, кто наделен свободой, наделен определенной властью и может ее применять) и выбору возможностей, которые она допускает. Но выбор возможностей является на самом деле, выбором между двумя уровнями власти (под уровнем власти Коммонс понимает степень влияния одного экономического субъекта на другой, влияние может быть сильным и в меньшей степени). Тогда, экономический эквивалент свободы – это свобода выбора между двумя уровнями власти над другими лицами (*Marangos 2007, 57*). Государственные законы в экономической сфере в основном направлены на обуздание рыночной власти собственности в тех случаях, когда она кажется избыточной. Законы всегда будут в той или иной степени ограничивать свободу, поскольку свобода есть отсутствие ограничения, принуждения или обязанностей, а законы являют собой наличие ограничения, принуждения или обязанностей (*Коммонс 2011, 39*). Так как государство обладает правом на легальное принуждение и посредством его может определять трансакции отдельных людей, поднимается вопрос о размерах применения этого принуждения как основы конституциональных соглашений в обществе. Здесь мы сталкиваемся с проблемой распределения силы в обществе, участия в процессах принятия решений, точнее, «подходящее соотношение степени влияния власти и поведения граждан» (*Commons 1924, 123*). Коммонс утверждает, что экономика должна строиться и регулироваться принципами равенства и свободы во всех трансакциях, на равенстве государства и граждан при проведении сделок, если этого не происходит, то, по словам Коммонса, ситуация движется к коммунизму или фашизму (*Commons 1990, 891*). Согласно Коммонсу, при установлении различных экономических параметров, экономические условия, а не особые привилегии, предоставленные суверенной властью, должны определять право этой власти регулировать экономический процесс (*Коммонс 2011, 43*). Кроме того, Коммонс считает, что «ограничения на владельца частной собственности могут быть наложены ограничивающей властью только в отношении ее использования и употребления, если это влечет опасность для жизни и здоровья других людей, но не в отношении возмещения, или цены, которую он получает от других за ее использование» (*Коммонс 2011, 44*). То есть неверное понимание стимулов, и, следовательно, поведенческих моделей, связанных с функционированием института частной собственности, могут приводить к выработке и применению субоптимальных или вовсе неэффективных и даже разрушительных мер экономической политики. Вместо института частной собственности в обществе могут формироваться симулякры, дезориентирующие общественное восприятие важных закономерностей институциональной структуры хозяйственного порядка (*Вольчик 2010, 73*). В последние десятилетия стала актуальна как для развитых, так и для развивающихся стран экономическая политика нового феодализма или нового меркантилизма. Главным отличием новых меркантилизма и феодализма от традиционных является то, что если ранее решение об изъятии и наделении собственностью принимал монарх или феодал, то в настоящее

время такой привилегией пользуются политики посредством демократических и квазидемократических процедур, эксплуатирующие идеи «общественных интересов» в своих целях (Вольчик 2010, 75).

Дуглас Норт пишет о том, что сложившаяся в государстве система прав собственности напрямую зависит от политической структуры общества. Норт выявил огромное количество исторических подтверждений того факта, что государства, как правило, не создают структуры прав собственности, которые могут приблизить экономику к технической границе производственных возможностей общества (Эггертссон 2001, 341-342), которую определяют запас знаний и ресурсы, которыми общество располагает. Если существующие когнитивные и поведенческие модели позволяют системе стабильно существовать, несмотря на сравнительно низкую эффективность использования ресурсов, то проблема экономического развития должна рассматриваться через призму эндогенных институциональных изменений и действий групп специальных интересов (Вольчик и Зотова 2011, 58). То есть, государства как группы специальных интересов намеренно создают институциональные (административные) барьеры, которые препятствуют развитию наиболее эффективной структуры прав собственности, но при этом позволяют этим государствам получать определенные выгоды. В принципе, институциональные барьеры служат инструментом перераспределения ресурсов в обществе, то есть являются неким механизмом, посредством которого изымается часть дохода у одних слоев населения, и либо передается другим, либо направляется в резерв государства.

В своей модели государства, Норт попытался объяснить, почему государства создают неэффективные права собственности и в чем причины, присущей всем государствам нестабильности, которая ведет к экономическим переменам – институциональным изменениям, и, в конечном счете, к экономическому упадку. Норт определяет государство как организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности заключается в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительными преимуществами в насилии, оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности» (North 1981, 21).

В своей модели Норт представляет государство в виде правителя, цель которого – максимизировать свое богатство или свою полезность. Это делается несколькими путями:

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие», на налоги. Поскольку при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, общий доход в обществе будет выше, чем в том случае, когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Услуги «защита и правосудие» представляют собой, лежащие в основе организации общества «правила игры» или действующие нормы. Они,

во-первых, специфицируют права собственности с целью максимизации ренты (налога), полагающейся правителю, то есть государству, и, во-вторых, они сокращают трансакционные издержки с целью обеспечения максимального выпуска в обществе и, как следствие, увеличения налоговых поступлений.

2. Государство имеет право взимать налоги, но при этом оно действует как дискриминирующий монополист. Оно разбивает все население на группы и устанавливает для каждой группы свои права собственности так, чтобы добиться максимальных поступлений в казну, хотя у разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению. Посредством налогов также государство может регулировать доступ на рынок в той или иной отрасли, делая его открытым, или же наоборот, закрывая на него доступ. Если налог на какое-то производство высок, то он непосилен для множества организаций, и они перестают функционировать. Таким образом, регулируются банковская сфера, производство алкогольной и табачной продукции, производства, касающиеся выработки природных ресурсов.

Таким образом, согласно Норту, правитель или государство заключает со своими подданными долгосрочный неявный контракт, в котором оговариваются условия обмена общественных благ на налоги. Цена, или размер налогов, которые требует государство, ограничена его монопольной властью. Если соперников нет, то государство-правитель становится деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы «правителя», тем большая часть доходов остается у подданных. «Чем более близкими являются субституты, тем меньшей степенью свободы обладает правитель, и тем большая доля растущего дохода будет оставаться у избирателей» (*North 1981, 27*).

Таким образом, государство стремится, с одной стороны, создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой доход, а с другой - оно должно создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. По мнению Норта, это противоречие и явилось причиной того, что в большинстве стран не удавалось поддерживать устойчивый экономический рост.

Согласно модели Норта, государство выбирает менее эффективную структуру прав собственности, сталкиваясь со следующими ограничениями: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием трансакционных издержек. Эти два ограничения приводят к производству неэффективных прав собственности (*Норт 1993, 69-91*). Конкурентное ограничение приводит к тому, что государство-правитель будет избегать установления таких прав собственности, которые ущемляют интересы влиятельных граждан. Положение «правителя» может подвергнуться угрозе в том случае, если богатство или доход граждан, которые имеют доступ к близким субститутам «правителя», уменьшаются в результате изменения прав собственности. Государство-правитель может поддаваться на угрозы и менять «правила игры» в пользу этой группы граждан, даже если эти «правила» неэффективны с точки зрения всего общества (*Один-*

цова 2009, 352).

Вследствие высоких транзакционных издержек сбора налогов эффективные права собственности могут приводить к более высокому доходу в обществе, но более низким доходам государства, что противоречит его интересам. Поэтому зачастую менее эффективная структура прав собственности приносит «правителю» больший доход. Это будет проявляться в том, что государство будет торговать монопольными правами и привилегиями (например, лицензиями) вместо того, чтобы создавать условия для активной конкуренции, поскольку, получив плату за монополию, «правитель» не должен создавать сложную систему налогообложения, которая обеспечивала бы поступление налогов в казну.

Такое «поведение» государства, иначе говоря, такая экономическая политика государства, способствует созданию и развитию барьеров в экономике. То есть, административные барьеры, это, по сути, механизмы, разрушающие эффективную для общества систему прав собственности, мешая таким образом успешному ведению хозяйственной деятельности различных рыночных агентов, но при этом направленные на увеличение благосостояния государства.

В заключение хотелось бы отметить, что даже если экономическая политика государства направлена на снижение административных барьеров посредством изменения существующих институтов и внедрения новых, более эффективных, то необходимо четко осознавать, что целенаправленные изменения формальных институтов зависят от инерционности неформальных институтов. Можно планировать какие угодно институциональные реформы, связанные с импортом самых передовых институтов, но все планы будут разбиваться о рифы неформальной институциональной среды, если она совершенно не комплементарна внедряемым институтам (Вольчик 2011, 19-20).

ЛИТЕРАТУРА

Аузан А. и Крючкова П. (2001). Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования // *Вопросы экономики*. № 5.

Вольчик В.В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание // *Terra Economicus*. Т. 9. № 2.

Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *Terra Economicus*. Т. 8. № 2.

Вольчик В.В. и Зотова Т.А. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *Terra Economicus*. Т. 9. № 4.

Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом Высшей школы экономики.

Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*. Т. 1.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изда-

тельский дом Высшей школы экономики.

Одинцова М. (2009). Институциональная экономика. М.: ГУ-ВШЭ.

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Chasse, J. (2001). John R. Commons and John Maynard Keynes: Two Philosophies of Action // *Journal of Economic Issues*. Vol. XXV. № 2.

Chavance, B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: a discussion // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 8.

Commons, J. (1990). *Institutional Economics: Its place in political economy*. New Brunswick & London: Transaction Publishers.

Commons, J. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*. New York: Macmillan.

Commons, J. (1950). *The Economics of Collective Action*. Wisconsin: University of Wisconsin Press.

Hodgson, J. (2003). John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. V. XXXVII. № 3.

Marangos, J. (2007). John Rogers Commons on Power // *Journal of Political Economy*. Vol. 35. № 4.

Mehier, C. and Forest, J. (2001). John R. Commons and Herbert A. Simon on the Concept of Rationality // *Journal of Economic Issues*. Vol. XXXV. № 3.

North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: WW Norton.