

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ



Тетяна **ВЕРГЕЛЕС**

ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ 2009: ЧЕРГОВИЙ ТРИУМФ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Нобелівську премію з економіки 2009 року одержали професор політології університету Індіани Еліно́р Остро́м (до речі, перша жінка-лауреат цієї премії з економіки за 40 років її існування) та почесний професор бізнесу, економіки і права Каліфорнійського університету в Берклі Олі́вер Іто́н Вілья́мсон за «розвиток теорії управління економічними інститутами».

Необхідно зазначити, що нобеліати 1990 року належать до напрямку в економічній науці, який одержав назву «новий інституціоналізм» або «нова інституційна економічна теорія». Останній термін був уведений саме О. Вільямсоном у 1975 р. в праці «Ринки і ієрархії: Аналіз і висновки для антимонопольного регулювання».

Новий інституціоналізм виник на базі «старого», традиційного інституціоналізму (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл), представники якого також намагались налагодити зв'язки між економічною теорією та правом, соціологією, політологією. Проте, «старі» інституціоналісти (зокрема, Дж. Коммонс в «Правових основах капіталізму») рухались від права і політики до економіки, намагаючись підійти до аналізу проблем економічної теорії засобами інших наук про суспільство. Представники нового інституціоналізму, навпаки, досліджують політологічні, правові й інші проблеми суспільних наук за допомогою методів неокласичної економічної теорії, насамперед – із використанням апарату сучасної мікроекономіки та теорії ігор. Як відзначає О. Вільямсон: «На відміну від попередніх переконань, відповідно до яких економічні інститути капіталізму пояснювались через призму класових інтересів, технологічних аспектів виробництва і/або монопольної влади, трансакційна концепція стверджує, що головною метою і результатом функціонування цих інститутів є мінімізація трансакційних витрат» [5, 27].

Крім того, «старий» інституціоналізм базувався, насамперед, на індуктивному методі, йшов від окремих випадків до узагальнень. Тому загальна інституційна теорія так й не сформувалась, інститути аналізувались без загальної теорії. Представники нової інституційної економічної теорії роблять спроби аналізувати інститути на основі єдиної теорії і в її межах.

Зрештою, «старий» інституціоналізм, переважно, звертав увагу на дії колективів (насамперед, профспілок та уряду), спрямованих на захист інтересів індивідів. Новий

інституціоналізм виходить із незалежного індивіда, який сам вирішує членом яких колективів йому вигідніше бути [6, 4–5].

Засновником нового інституціоналізму став Р. Коуз, який у 1937 році опублікував знамениту статтю «Природа фірми», а лише у 1991 році одержав Нобелівську премію з економіки «за відкриття та роз'яснення значення трансакційних витрат і прав власності для інституційної структури і функціонування економіки». У 1993 році Нобелівську премію у цій же галузі одержав Дуглас Норт – представник нової інституційної економічної теорії, який займався економічною історією, «за відродження досліджень в галузі економічної історії із використанням економічної теорії і кількісних методів, що дозволяє пояснити економічні та інституційні зміни».

Лауреати Нобелівської премії з економіки 2009 року сприяли становленню теорії управління економічними інститутами як сфери наукових досліджень. Еліно́р Остро́м



довела існування правил і механізмів, за допомогою яких асоціації користувачів управляють спільними ресурсами. Олівер Вільямсон запропонував теорію, яка пояснює, чому деякі трансакції відбуваються всередині фірми, а не на ринках. Обидвоє вчених значно посприяли поглибленню розуміння неринкових інституцій.

Еліно́р Остро́м народилась 7 серпня 1933 року у Лос-Анджелесі, США. Вона вступила на факультет політичних наук до Каліфорнійського університету і в післявоєнний час була однією з небагатьох жінок у цьому престижному навчальному закладі, яка одержала у 1954 році диплом бакалавра із відзнакою. Ще студенткою вона почала досліджувати соціологічні та економічні аспекти екології праці, коли цей термін ще не увійшов в науковий оборот. У 1962 році Е. Остром здобула науковий ступінь магістра мистецтв, а у 1965 – доктора філософії Каліфорнійського університету. Вона працювала спочатку у Бостоні та Каліфорнії, а згодом – в університеті Індіани (1974). Е. Остром разом із чоловіком Вінсентом створила лабораторію під назвою «Майстерня політичної теорії та політичного аналізу». В 70-х роках вона займалась загальною теорією інститутів, а в останні 20-30 років її зацікавила проблема управління ресурсами спільної власності. Е. Остром є президентом Асоціації суспільного вибору – міжнародної наукової організації, що об'єднує економістів, соціологів і політологів. Крім того, вона – лауреат Премії Френка Сейдмана, яку одержують економісти за внесок в політичну економію, що спричинює поліпшення добробуту людства. Її численні дослідження знайшли відображення у фундаментальній праці 1990 р. «Управління общинами: еволюція інститутів колективної дії».

У якості рамок, що структурують взаємодію між людьми у різних сферах їхньої діяльності, виступають інститути. У своєму спільному із С. Кроуфордом дослідженні [1, 582–584], Е. Остром поділяє ці інституційні рамки на формальні (зафіксовані в конституції, формальному праві), неформальні (зафіксовані в неписаному, або звичайному праві – традиціях, звичаях, табу) та такі, що обираються спонтанно і яким люди слідує добровільно (так звані спільні стратегії). Прикладом спільної стратегії може бути ситуація, коли люди загубили один одного у великому магазині. Вони намагатимуться знайти яке-небудь місце, що привертає загальну увагу (фонтан, центральний вхід і т. ін.) і очікуватимуть зустрічі саме там. Рішення про вибір такого місця приймається спонтанно, на основі інтуїції, а не тому, що на цьому місці вони вже зустрічались багато разів, так би мовити – традиційно.

На особливу увагу заслуговує порівняння величини трансакційних витрат при укладанні угод із використанням різних інституційних рамок. При використанні

формальних рамок трансакційні витрати не залежать від особистості учасників угоди та/або їх соціальної приналежності, визначаються лише ступенем ефективності державного втручання у процес специфікації та захисту прав власності. Звернення до неформальних рамок мінімізує трансакційні витрати у випадку укладання угод в межах соціально однорідних груп або круга особисто знайомих людей і максимізує – у інших випадках. У випадку спільної стратегії трансакційні витрати є відсутніми, адже угода не оформляється ні легально, ні нелегально.

Основним елементом інституційного середовища, в якому люди здійснюють свій вибір, є норма. Норма визначає, як саме має поводитись індивід в різних ситуаціях. При цьому виконання стандартів, які передбачає дана норма, носить добровільний характер, або засновується на санкціях (соціальних, економічних, юридичних).

Е. Остром та С. Кроуфорд у згаданому раніше дослідженні, аналізують структуру і види норм. Елементи, що складають норму є наступними: 1) атрибути (вони визначають групу людей, на яку поширюється норма); 2) фактор належного (може, повинен чи не повинен); 3) мета; 4) умови, за яких діє норма; 5) санкції. Санкції бувають юридичними, що фіксуються у нормах права та соціальними, заснованими на ostracism. Виокремлення даних п'яти елементів дозволяє виділити наступні види норм: спільна стратегія, норма у вузькому розумінні цього слова і правило. Вказані види норм мають наступну структуру:

Спільна стратегія = Атрибут + Мета + Умова

Норма = Атрибут + Фактор належного + Мета + Умова

Правило = Атрибут + Фактор належного + Мета + Умова + Санкція

Приклад спільної стратегії ми наводили раніше. Виконання норми носить добровільний характер. При переході до правила добровільний характер виконання вимог норми замінюється санкціями.

Необхідно зазначити, що Е. Остром вбачає у нормах результат свідомого, раціонального вибору людей. Іншими словами, норми і правила з'являються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку (адже досліджуються насамперед юридичні норми). Звідси впливає й критерій оцінювання норм – їх ефективність. Норми є ефективними тоді, коли вони засновані на індивідуалістичних цінностях та сприяють взаємовигідній реалізації індивідуальних інтересів.

При цьому, об'єктом раціонального вибору стає уся сукупність юридичних норм – починаючи від Конституції (найбільш загальних норм, «правил гри», відповідно до яких здійснюватимуться наступні взаємодії) й до законів, постанов уряду і внутрішніх норм функціонування бюрократичного апарату [3, 53].

Цікавою є і запропонована Е. Остром разом із Е. Шлагер класифікація прав власності. Вони розглядають ієрархічну структуру прав із двох рівнів: операційних прав і прав колективної дії. До першого рівня вчені відносять права доступу та привласнення доходу від об'єкта власності, до другого – права управління, виключення та відчуження. Конкретна конфігурація прав названими вище авторами ідентифікується так: власник володіє усіма правами; за відсутності права відчуження суб'єкт стає лише володарем ресурсу; концентрація в одних руках права доступу, отримання доходу та управління перетворює суб'єкта у господаря [7, 124–125].

Нобелівський комітет особливо відзначив заслуги Е. Остром у дослідженні різних механізмів управління спільними ресурсами. Спільні ресурси (загальнодоступні, обцинні) характеризуються тим, що на них, як й на чисті суспільні блага, не поширюється принцип винятку: вони безкоштовно доступні кожному, хто бажає їх використовувати. Проте, на відміну від чистих суспільних благ, вони є об'єктом суперництва: їх використання одним суб'єктом зменшує можливості споживання інших індивідів. Прикладом спільних ресурсів є пасовища, ліси, озера та ґрунтові води, запаси риби, чисті вода і повітря, поклади корисних копалин і т. ін.

Головна проблема, що пов'язана із використанням спільних ресурсів, одержала назву «трагедія общин» («tragedy of the commons»). Даний термін вперше використав у 1968 році американський біолог Гаррет Джеймс Хардін, зазначаючи, що свобода за умов спільного користування призводить до руйнації. Йдеться про надмірну експлуатацію, нераціональне, аж до варварського, використання спільних ресурсів. До цього призводить невідповідність приватних і суспільних витрат їх використання.

Традиційними методами вирішення зазначеної проблеми виступають або жорстке державне регулювання через податки та квоти, або приватизація спільних ресурсів. Проте, на основі численних емпіричних досліджень менеджменту спільних ресурсів Еліно́р О́стром дійшла висновку, що вони дуже часто добре управляються самими користувачами, які можуть створити та запровадити правила, що пом'якшують можливості надмірної експлуатації. Крім того, стандартні теоретичні аргументи щодо способів розв'язання проблеми використання спільних ресурсів не враховують труднощів, які виникають внаслідок приватизації або урядового регулювання.

До прикладу, чим активнішою є роль держави у специфікації та захисту прав власності, тим складнішою стає внутрішня структура державного управління, більшою чисельністю державних службовців і, як наслідок, зростає спотворення інформації, яка циркулює всередині державного апарату. Крім того, зростають витрати на моніторинг та попередження опортуністичної поведінки державних бюрократів. Тому, як довела Е. Остром, ймовірність легітимного використання насильства державою завжди є меншою 100%. Вона показала, що якщо ступінь достовірності інформації, яку використовує держава, є меншою, ніж 75%, втручання держави не здатне зупинити ескалацію застосування насильства користувачами спільних ресурсів. Тобто намагання держави обмежити приватне використання насильства може призводити до його ескалації [3, 11].

«Провали» як державного регулювання використання спільних ресурсів, так й їх приватизації, Е. Остром розглядає на прикладі управління пасовищами у Центральній Азії. Науковці вивчали зроблені з космосу фотографії Монголії та сусідніх районів у Китаї та Росії, де століттями стада випасали на великих пасовищах. Історично в регіоні домінували кочівники, які щосезону переганяли свою худобу. В середині 1990-х у Монголії переважно збереглися такі старі порядки, тоді як у сусідніх районах Китаю та Росії – з доволі схожими початковими умовами – землі потрапили під радикально інший режим управління. Там центральні уряди заснували державні колективні господарства, де більшість користувачів ресурсів – осілі люди. У підсумку земля виявилась значно виснаженою і в Китаї, і в Росії. На початку 1980-х, намагаючись зупинити деградацію ґрунтів, Китай розпустив державні господарства і приватизував більшість пасовищ внутрішніх районів (так званої Великої Монгольської рівнини). Індивідуальні господарства отримали у власність певні наділи. Знову, як і з колективізацією, ця політика підштовхувала до осілості, а не до кочового способу, як наслідок – подальше виснаження землі. Як чітко показали знімки з космосу, і соціалізм, і приватизація асоціюються з гіршими довготерміновими результатами, ніж традиційне управління на основі громад [2].

Головний висновок полягає не в тому, що користувачі завжди краще управляють спільними ресурсами. Існує багато прикладів того, що приватизація або державне регулювання дали кращі результати, ніж менеджмент користувачів. Наприклад, у 1930-х провал приватизації запасів нафти в Техасі й Оклахомі зумовив величезне їх марнування. Отже, головний урок, радше, в тому, що спільною власністю часто управляють за правилами, які вироблялись протягом тривалого періоду. У підсумку вони є адекватнішими та виваженішими, ніж рекомендації кабінетних політиків і соціологів.

Так само розробка правил, моніторинг та використання санкцій за їх невиконання (тобто вирішення так званої проблеми «безквиткового пасажира» або фрірайдера (free-rider problem)) у більшості випадків виявляються ефективнішими, коли здійснюються самими користувачами. Правила, нав'язані ззовні або продиктовані в односторонньому порядку потужними інсайдерами, мають менше легітимності, радше за все, їх порушуватимуть. Так само моніторинг і реалізація є кращими, коли їх проводять інсайдери. Е. Остром провела інноваційні лабораторні експерименти стосовно співпраці в групах. Більшість результатів засвідчують, що чимало людей готові до особистих витрат, щоб покарати фрірайдерів [2].

Якщо присудження Нобелівської премії з економіки Е. Остром було, до певної міри, несподіванкою (адже вона не є економістом, не працює в престижному університеті, її праці не є широко відомими, хоча й є часто цитованими), то Олівер Ітон Вільямсон – безумовний класик, який багато років вважався достойним претендентом на премію.



Олівер Ітон Вільямсон народився 27 вересня 1932 р. в містечку Сьюпіріор, штат Вісконсин, у родині вчителів. Після одержання у 1955 р. ступеня бакалавра в Массачусетському технологічному інституті, він кілька років працював в апараті федерального уряду США, де ознайомився із механізмом державної бюрократії і великим бізнесом. У 1958 р. Вільямсон вступив до аспірантури Стенфордського університету, проте одержав там лише ступінь магістра ділового адміністрування (1960). Наукові інтереси привели його до університету Карнегі-Меллон, де йому у 1963 р. було присуджено докторський ступінь.

Кар'єра О. Вільямсона як університетського професора розпочалась у 1963 р. в Каліфорнійському університеті (м. Берклі). Майже 20 років він працював у Пенсільванському університеті (1965–1983), а згодом – у Йельському. У 1988 р. він повернувся до Берклі, де і зараз працює професором Школи бізнесу ім. В. А. Хааса.

Важливим етапом в еволюції наукових інтересів О. Вільямсона стала робота в Міністерстві юстиції США в якості спеціального помічника голови Антимонопольного відділу з економічних питань (1966–1967), а згодом – консультанта цього відомства (1967–1969).

Ознайомлення із практикою антимонопольного регулювання спонукало вченого впритул зайнятися питаннями його економічного обґрунтування. Неокласична модель фірми, на яку в ті роки спиралась література з питань вертикальних економічних структур, ігнорувала порівняльні інституційні аспекти внутрішньофірмової та ринкової організації і не дозволяла з'ясувати, на думку Вільямсона, багатьох важливих проблем антимонопольного регулювання.

Багатий науковий здобуток О. І. Вільямсона знайшов відображення у таких головних його працях, як «Корпоративний контроль та ділова поведінка: З'ясування впливу організаційної форми на поведінку підприємств» (1970), «Ринки і ієрархії: Аналіз і висновки для антимонопольного регулювання» (1975), «Економічні інститути капіталізму» (1985), «Механізми управління» (1996).

О. Вільямсон є найбільш відомим завдяки моделі «меж фірми». Вперше це питання – чому щось виробляється всередині фірми, а щось купується або контракується ззовні – поставив Р. Коуз. Економісти до Р. Коуза вважали «що природні межі фірми визначає технологія – економія від масштабів, технологічна неподільність тощо. Виробнича функція як уявлення про фірму – в цій традиції. Та Коуз ні з чим таким не погоджувався. Він

твердив, і цілком слушно, що фірма і ринок – альтернативні способи організації однакових трансакцій» [4, 12].

О. Вільямсон підкреслює, що існують, принаймні, два координаційних механізми економічної діяльності: ринковий, за якого відбувається децентралізований розподіл ресурсів у ціновий спосіб, та ієрархічний – коли для розподілу ресурсів використовується влада.

Відповідь Р. Коуза щодо меж між ринком і фірмою полягала в наступному: «Фірма ... [має] відігравати роль в економічній системі якщо ... трансакція [може бути] організована в межах фірми з меншими витратами, ніж якби ту саму трансакцію здійснювали через ринок. Межа розміру фірми ... [досягається], коли витрати на організацію додаткових трансакцій в межах фірми [перевищують] витрати на здійснення тих самих трансакцій через ринок» [4, 122].

Таким чином, було створено трансакційну теорію фірми, яка «замість трактування фірми як виробничої функції ... стверджує, що фірму ... корисніше розглядати як структуру управління угодами» [5, 44].

Проте, як зазначає О. Вільямсон, поза увагою Р. Коуза залишилась низка проблем: «... Які саме трансакції організовувати, через який тип організації і чому ...» [4, 16]. Вільямсон виділяє наступні типи організації: ринкову, ієрархічну та гібридну. При цьому, він вважає, що «головним чинником ринкового, ієрархічного та гібридного типів організації є різниця в трансакційних витратах. Ключова перехідна властивість, що характеризує перехід трансакції з ринкової до ієрархічної, - це пожертва інтенсивністю заохочення заради більшої (двосторонньої) адаптації» [4, 18]. Тобто у фірмах значення інтенсивності стимулів падає через «неможливість вибіркового втручання», а ринки обмежені у пристосовуваності.

Чому ж виникають трансакційні витрати, мінімізація яких є головним завданням економічних організацій? Поведінковими передумовами теорії трансакційних витрат О. Вільямсона виступають наступні положення: 1) про обмежену раціональність; 2) про опортуністичну поведінку, джерелами якої є невизначеність і асиметричність інформації та 3) про специфічність активів.

Обмежена раціональність (це поняття увів Г. Саймон) «відображає обмеженість пізнавальних здібностей людини в одержанні, зберіганні, відновленні і обробці інформації. Тому усі складні контракти обов'язково є неповними ...» [5, 689].

Опортунізм, який передбачає «переслідування особистого інтересу із використанням підступності ... включаючи такі її більш явні форми, як неправда, крадіжка та шахрайство ...» [5, 97], виникає за умов неповноти та асиметричності інформації. Як би при укладанні угоди сторони мали повну інформацію про поведінку контрагента та можливі результати угоди, опортуністична поведінка в ході її реалізації була би неможливою.

Специфічні активи – «це ті, які є результатом спеціалізованої інвестиції і які не можуть бути перепрофільовані для використання в альтернативних цілях або альтернативними користувачами без втрати в їх виробничому потенціалі» [5, 689]. Формами специфічних активів виступають специфічність «людського капіталу», основних фондів, місця розташування, а також цільові активи. Наявність специфічних активів сприяє виникненню двосторонньої залежності, яка ускладнює контракцію. З одного боку, сторона, яка володіє специфічним активом, одержує можливість для шантажу і маніпулювання контрагентом. З іншого – такі інвестиції здійснюватимуться лише тоді, коли вони можуть призвести до зменшення витрат виробництва або забезпечити додаткові доходи. З огляду на специфічність Вільямсон виділяє неспеціалізовані, малоспеціалізовані та високоспеціалізовані активи [5, 133].

О. Вільямсон поділяє трансакційні витрати на *ex ante* і *ex post* [5, 55–59], тобто такі,

що виникають до та після укладання угоди. До перших відносять витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів та забезпечення гарантій реалізації угоди. Другі пов'язані із неефективною адаптацією та корегуванням угоди. Вони виникають, коли з'являються збої у реалізації угоди внаслідок прогалин в угоді, помилок, упущень та непередбачуваних зовнішніх збурень.

Наявність трансакційних витрат та проблема їх мінімізації зумовлюють різні форми контрактації. О. Вільямсон розрізняє класичний, неокласичний та «стосунковий» типи контрактів [5, 128–132]. Класичний контракт передбачає чітке та вичерпне визначення усіх умов взаємодії контрагентів і є, як правило, короткостроковим. Неокласичний контракт, навпаки, виключає чітке визначення умов взаємодії, сторони контракту розраховують на їхню специфікацію в процесі реалізації контракту. Він нагадує скоріше угоду про принципи співробітництва, ніж строгий юридичний документ. «Стосунковий» контракт – це довгостроковий взаємовигідний контракт між взаємозалежними сторонами, в якому неформальні умови переважають над формальними і передбачаються «владні» стосунки – одна сторона передає право контролю за своїми діями іншій.

О. Вільямсон зазначає, що «... класична контрактація відповідає усім стандартним трансакціям ..., «стосункова» контрактація виникає для забезпечення нестандартних трансакцій, що регулярно повторюються, а неокласична контрактація є необхідною для випадкових, нестандартних трансакцій» [5, 133].

Виходячи із розглянутих типів контрактації, згадана раніше проблема «ринок чи фірма» за Вільямсоном виглядає наступним чином: «... класична контрактація приблизно відповідає тому, що розуміється як ринкове управління контрактами, неокласична контрактація відповідає тристоронньому управлінню, а «стосункові» контракти організуються в межах двосторонніх або внутрішньофірмових структур управління» [5, 133].

Таким чином, фірма виступає не просто як коаліція власників ресурсів, які пов'язані між собою низкою контрактів. Це об'єднання, в основі якого лежить стосунковий контракт з приводу високоспеціалізованих активів, що дозволяє фірмі економити трансакційні витрати, а власникам активів – одержувати економічний прибуток. Природно, фірма використовує не лише високоспеціалізовані, але й малоспеціалізовані та неспеціалізовані активи, але це передбачає використання інших форм контрактації. Як зазначає О. Вільямсон, вибір структури постачальників, покупців, а також типу контракту, що укладається з ними відображає прагнення фірми зменшити рівень трансакційних витрат. Наприклад, потреба у високоспеціалізованих інвестиціях у рефрижератори для транспортування м'ясної продукції зумовлює те, що частіше за все м'ясопереробні заводи вирішують проблему забезпечення транспортування не на основі підяду, а шляхом створення власного парку рефрижераторної техніки.

Важливою є також проблема обмежень збільшення розміру фірми, тобто чому фірма не витісняє собою ринок повністю. За О. Вільямсоном, зростання масштабів фірми призводить до збільшення витрат моніторингу і попередження опортунізму. Більш точно межа між ринком і фірмою визначається за допомогою аналізу ступеня специфічності активів, невизначеності, схильності до ризику сторін угоди, складності угоди та співвідношення ціни доступу до закону і витрат нелегального вирішення конфліктів.

Підсумовуючи проблему «ринок чи фірма», О. Вільямсон зазначає: «... Ціла історія трансакційних витрат у вертикальній інтеграції зводиться до такого: 1) хоча ринки і сприяють потужному стимулюванню, проте такі стимули перешкоджають пристосовуваності через велику взаємозалежність; 2) виведення трансакції з ринку до фірми супроводжується послабленням стимулювання і появою додаткових інструментів контролю, внаслідок чого полегшується пристосовуваність за двосторонньою

залежністю, звідси – 3) інтеграцію залишають для тих трансакцій, сутність яких становить велика потреба в двосторонній пристосовуваності (а саме, для тих, де значні специфічність активів і непевність), але в усіх інших випадках перевагу надають ринковій організації (вона менш вразлива до бюрократичних спотворень, що супроводжують внутрішню організацію) [4, 153].

Запропонований О. Вільямсоном порівняльний аналіз трансакційних витрат, які виникають при реалізації угоди в різних контрактних і організаційних контекстах, дозволяє пояснити розмаїття форм сучасних фірм.

Література

1. Crawford S., Ostrom E. *A Grammar of Institutions* // *American Political Science Review*. – 1995. – Vol. 89. – № 3. – September.
2. *Economic governance: the organization of cooperation. The Prize in Economic Sciences 2009. Information for the Public.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://kva.se>
3. Ostrom E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
4. *Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. І. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. Пер с англ. А. В. Куликова.* – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
5. Уильямсон О. И. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация.* – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
6. Олейник А. Н. *Институциональная экономика: Учебное пособие.* – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
7. Шаститко А. Е. *Неоинституциональная экономическая теория.* – М.: ТЕИС. 1998.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2009 р.