

**П.А. Ореховский**

*д.э.н., проф., Институт экономики РАН, Финансовый университет,  
Москва*

## **ИНСТИТУТЫ И СИМУЛЯКРЫ (О книге член-корреспондента РАН Е.В. Попова «Институты»<sup>1</sup>)**

**Аннотация.** В рецензии рассматриваются некоторые новации большой работы Е. Попова «Институты»: атлас институтов, трансакционная функция фирмы, классификация трансакционных издержек, мини-институты. Показывается, что Попов конструирует симулякр института, после чего наделяет его набором свойств и субъектностью. Ставится под сомнение эмпирический вывод автора о том, что рост трансакционных издержек научных организаций способствует ускорению генерации знаний.

Трансакционные издержки на уровне фирмы Попов вслед за другими исследователями во многом отождествляет с издержками обращения. Форма трансакционной функции фирмы, приведенная в работе, показывает, что при росте числа институтов, включая бюрократический контроль, трансакционные издержки должны будут сокращаться.

Как предполагает Е. Попов, его работе принадлежит первенство в моделировании институтов на уровне фирмы и региона. В рецензии делается вывод о высокой ценности данной монографии для старта новых оригинальных институциональных исследований.

**Ключевые слова:** атлас институтов, трансакционные издержки, симулякры, миниэкономические системы.

**Классификация JEL:** B41, B52, D23.

**DOI:** 10.24411/2587-7666-2019-00012.

Институционализм, по-видимому, остается самым дискуссионным и «темным» направлением экономической теории. Различия между исследователями, работающими в этой сфере, намного больше, чем между традиционно конфликтующими между собой монетаристами и кейнсианцами, не говоря уже об экономистах, специализирующихся на региональной экономике или проблемах рыночных структур. Поэтому большая (712 стр.) работа с кратким и амбициозным названием «Институты», где аннотация начинается следующим предложением: «Первая российская монография по моделированию экономических институтов на уровне фирмы и региона» [Попов, 2015. С. 2], вроде бы должна была привлечь всеобщее внимание. Но книга не вызвала ни оживленной полемики, ни потока хвалебных или ругательных рецензий, что уже само по себе удивительно.

Между тем работа претендует на то, чтобы подвести некоторый промежуточный итог развитию институциональной теории, зафиксировав институциональный атлас, в котором отражены все (или почти все) существующие институты. После чего в ней предпринимается попытка, опираясь на упомянутый атлас и работы предшественников, дальнейшего развития теории вплоть до экономико-математического моделирования

<sup>1</sup> Попов Е.В. Институты. Екатеринбург: Институт экономики Уро РАН, 2015.

институтов. Анализ того, что получилось, по нашему мнению, представляет большой интерес – как-никак, работа Е.В. Попова рекомендована к печати двумя академиками РАН (В.Л. Макаровым и В.И. Маевским), а третий академик (А.Д. Некипелов) является ее ответственным редактором. По крайней мере, с формальных позиций монография является отражением передового уровня академической институциональной науки.

В свою очередь, перед нами не стоит цель охарактеризовать специфику глав и параграфов этой работы Е.В. Попова, да это и невозможно в рамках небольшой рецензии.

Следуя логике А. Кламера [Кламер, 2015], при чтении мы пытались ответить себе на вопросы:

- ▶ о чем эта работа? Из названия понятно, что – об институтах. Но – каких? Что именно, по мнению автора, определяет экономическое развитие?
- ▶ какая аргументация используется автором для обоснования основного тезиса работы? Другими словами, почему он считает те или иные институты основными?
- ▶ как эта работа сочетается с другими, в которых раскрывается данная тема?

Говоря об основных институтах, институционалисты обычно начинают оперировать такими категориями, как тип отношений собственности, защищенность прав собственности и «порядок доступа», «экстрактивные» или «инклюзивные» институты, «раздаток и рынок» и т.д. Е.В. Попов не использует подобное деление, предполагающее нормативную оценку (экстрактивные институты – плохие, инклюзивные – хорошие, открытый порядок доступа – хороший, ограниченный – плохой, и т.д.), сразу переходя в своей общей систематизации к построению атласа институтов [Попов, 2015. С. 86–159]. «Иерархическая систематизация институтов возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам знаний, функциям управления и сферам деятельности» [Там же. С. 96]. В рамках этих критериев на рис. 2.1. в Атласе институтов регионального развития [Там же. С. 98], учитывая введенную автором иерархию, выделяется в общей сложности 160 типов институтов ( $4 * 4 * 5 * 2 = 160$ ). Это... круто. Причем это еще далеко не все, поскольку дальше приводится Фрагмент Атласа экономических институтов развития [Там же. С. 99], в котором приводится еще 16 институтов, так или иначе влияющих на поведение фирмы. Переходя далее, Е.В. Попов приводит «выборку институтов миниэкономических систем. Обозначенная выборка институтов не является полной, так как по тексту монографии и смыслу анализируемых объектов подразумевается и ряд других институтов...

В данной таблице приведено около сотни различных институтов... можно достаточно уверенно утверждать, что количество институтов экономических систем практически бесконечно и полностью определяется конкретной практикой хозяйствования...» [Там же. С. 148].

Вообще говоря, обычно наоборот – институты определяют практику хозяйствования, являясь некими стабильными, устойчивыми стереотипами поведения. Более того, многие институционалисты довольствуются монокаузальными объяснениями (права собственности и степень их защиты – основной институт, все остальное – производное). Возможно, то, что «практика определяет институты» – просто оговорка автора. Главное же не в этом, а в том, зачем ему вообще понадобилась такая систематизация – классификация. Автор отвечает на этот вопрос в заключении по главе: «Системная дифференциация миниэкономических институтов может быть произведена посредством позиционирования известных устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами в координатах «экзогенность/эндогенность института – работник/предприятие». В результате проведенной классификации институтов сделаны следующие заключения. Во-первых, можно наблюдать неравномерное распределение кластеров институтов по квадрантам представленного рисунка... Наиболее насыщенным выглядит правый нижний квадрант, в котором позиционированы институты общественных благ, поиска информации, рыночного потенциала и организационных рутин предприятия. Во-вторых, вектор институтогенеза на дан-

ном рисунке, совершенно очевидно, будет проходить снизу вверх и слева направо. Таким образом, формирование и развитие институциональной экономической теории следует начинать с отправной области институтогенеза – эндогенных норм поведения работника. В-третьих, лишь институты управления эндогенным оппортунизмом помещены в левый нижний квадрант. Подобное позиционирование свидетельствует о том, что именно в этом квадранте следует ожидать развития институционально-эволюционной экономической теории в ближайшее будущее. В-четвертых, все рассмотренные институты при анализе эволюционных процессов развития могут быть позиционированы как субъекты эволюции.

Следовательно, системная классификация экономических институтов позволяет выявить насыщенность, вектор и базисный блок развития институциональной экономической теории» [Там же. С. 158–159].

Таким образом, книга-то оказывается про «институтогенез», который порождается «эндогенными нормами поведения работника» (интересно, а как все-таки эти нормы оказались «внутри поведения» работника? откуда они там взялись?). Если прибегнуть к метафоре, то институты Е.В. Попова подобны микробам – они развиваются в теле предприятий, организаций, регионов и страны, трансформируя поведение своих носителей. Институты – субъекты активны, как эндогенный оппортунизм (любопытно, а как выглядит *экзогенный* оппортунизм? а «институты управления» им?). Сразу оговоримся, что наша метафора является некорректной – Попов нигде не дает нормативных оценок «миниинститутам», поэтому вопрос о полезности или вредности того или иного институтогенеза для экономического роста остается за пределами его обширной работы.

Вообще говоря, эволюционирующий «институт – субъект» – это бодрийаровский симулякр, с которым создавший его автор может делать все, что угодно. Можно помещать его между работником и предприятием (в том числе, например, между *индивидуальным предпринимателем* и корпорацией, между работником и профсоюзом), объединять симулякры в кластеры, делить их на внутренние и внешние (работник, очевидно, может искать информацию *внутри себя*, занимаясь совершенствованием и самопознанием, *выращивая таким способом новые нормы и институты* на радость любителям методологического индивидуализма). Про это можно еще несколько томов написать, и институты открывать тысячами. Собственно, здесь можно было бы и закончить чтение книги, но далее следует неожиданная попытка перехода от симулякров к практике – автор пытается идентифицировать и измерить трансакционные издержки.

По определению Е.В. Попова, «трансакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами» [Там же. С. 160–161]. Вот интересно, *как именно* такие процессы или ограничения порождают издержки. Человеку, далекому от институционализма, понятно, что любая сделка требует затрат времени, а если это время сопоставить с деньгами, то ясно, что все участники трансакций несут какие-то издержки. Но как эти издержки измерить, причем измерить эмпирически? Многие институционалисты обходят этот вопрос. Напротив, в рассматриваемой работе автор предпринимает попытку непосредственного измерения трансакционных издержек, и, на наш взгляд, это само по себе заслуживает высокой оценки и пристального внимания. Делается это следующим образом – выделяются трансформационные и трансакционные издержки [Там же. С. 166]. В трансформационные издержки, кроме привычных производственных, включается загадочное «использование информационных ресурсов». Возможно, это – плата обладателям лицензий и патентов, но автор данную категорию не расшифровывает, да, в общем-то, это и не принципиально. В трансакционные издержки попадают: поиск информации, защита прав собственности, анализ рынка, продвижение продукта (?!), защита от оппортунизма. После этого делается подробный разбор статей бухгалтерского учета, и на уровне отдельной организации (в данном случае анализируется деятельность академических институтов) выделяются следующие виды трансакционных издержек:

- ▶ *информационные*: компенсации на приобретение литературы, услуги связи, приобретение программного обеспечения, приобретение книг для пополнения библиотечного фонда, патентование товарных знаков;
- ▶ *издержки ведения переговоров и заключения контрактов*: суточные в командировках, научных экспедициях, оплата проезда по служебным командировкам, командировочные расходы в части проживания, информационные услуги, литература, выставки, издательские расходы, расходы на подписку на периодические издания;
- ▶ *издержки защиты прав собственности*: оплата патентных услуг;
- ▶ *издержки оппортунистического поведения*: расходы на страхование, расходы гражданской ответственности владельцев ТС, штрафы, пени, недоимки по налогам [Там же. С. 173].

Трансакционные издержки – непроизводственные, их, по определению, нельзя относить на себестоимость производства продукции и услуг. Таким образом, они вроде бы должны покрываться из прибыли фирмы. В отношении академического института, смыслом существования которого является проведение научно-исследовательских работ, и который является бюджетным учреждением, прибыль, конечно, весьма условное понятие. Тем не менее предложенная автором новация вряд ли бы обрадовала бухгалтеров НИИ РАН, представителей казначейства или налоговиков: получается, что все эти трансакционные издержки ни много, ни мало – нецелевое расходование бюджетных средств. Их объем, в общем-то, нельзя напрямую связать с объемом собственно НИР. Вряд ли такое выделение поможет повысить эффективность научной работы, зато наверняка создаст большую головную боль руководству академических институтов.

Однако автор придерживается противоположного мнения. В подразделе 8.5. Институты инвенций университетов формулируется следующая гипотеза: «Результативность научной деятельности подразделений университета, описываемая генерацией знаний в виде опубликованных статей, полученных патентов, участия в выставках и конференциях, во многом определяется трансакционными издержками на научную деятельность».

Следует подчеркнуть, что под трансакционными издержками на научную деятельность авторы (в этом разделе Е.В. Попов использует результаты совместных исследований с Власовым М.В., Веретенниковой А.Ю., Орловой Н.В. – П.О.) понимают выделяемые в бухгалтерской отчетности затраты на поиск информации, командировочные расходы, представительские расходы и прочие расходы, связанные с научной работой. Заработная плата и стимулирующие выплаты преподавателям и научным работникам университета в трансакционных издержках не учитываются<sup>2</sup> [Там же. С. 464].

Данная гипотеза верифицируется на материале четырех институтов естественнонаучного профиля УрФУ. Как указывает Е.В. Попов: «в результате проведенного исследования была доказана первая рабочая гипотеза о высокой корреляции между трансакционными издержками и результативностью научной деятельности в университетах...

...результативность научной деятельности подразделений университета, описываемая генерацией знаний в виде опубликованных статей, полученных патентов, участия

<sup>2</sup> Кроме этой гипотезы, Е.В. Попов и его соавторы формулируют еще четыре относительно «трансакционной скорости генерации знаний» [Там же. С. 463]. К сожалению, разобрать их мы не можем за недостатком места, но рекомендуем всем коллегам, озабоченным проблемой повышения эффективности НИР, внимательно ознакомиться с данным разделом. Уже только формула « $v_{ij} = \frac{dk_j}{dT C_i}$ »; где  $V_{ij}$  – трансакционная скорость прироста  $j$ -того типа РИД (результатов интеллектуальной деятельности) при изменении  $i$ -того типа трансакционных издержек;  $dk_j$  – прирост  $j$ -того типа знания;  $dTC_i$  – прирост  $i$ -того типа трансакционных издержек» [Там же. С. 463], неявно предполагающая, что скорость можно измерять как единицу знания / рубль затрат, предполагает революцию как в экономике, так и в физике и требует глубоких раздумий и осмыслений.

в выставках и конференциях, *определяется транзакционными издержками на научную деятельность* (курсив мой – П.О.)» [Там же. С. 466–467].

Вот так. Эмпирически доказано, и не о чем тут спорить. Остается только послать весь Президиум РАН в командировки (желательно зарубежные, подороже) и выделить им побольше денег на представительские расходы, и далее ожидать резкого увеличения «генерации знаний». Уж не поэтому ли академики рекомендовали работу Е.В. Попова к печати??

Возвращаясь к предложенной в работе интерпретации транзакционных издержек и их отличия от трансформационных, стоит отметить, что это популярное деление приводит к изрядной путанице. Скажем, для торгово-закупочной фирмы такие транзакционные издержки являются *основными*, поэтому их нельзя относить к налогооблагаемой прибыли торговой организации. Но автор вслед за Э. Фуруботном и Р. Рихтером, по сути, отождествляет издержки сбыта и прибыль торговой фирмы с транзакционными издержками [Там же. С. 178].

Стоит отметить удивительный факт – не только в рецензируемой работе, но в очень многих, едва ли не в большинстве статей и книг институционалистов игнорируется старый анализ Э. Чемберлина, где выделяются издержки сбыта. В свое время к этой категории отнеслись предвзято, поскольку она нарушает святой для многих приверженцев мейн-стрима принцип «суверенитета потребителя». Издержки сбыта влияют на форму и положение кривой спроса аналогично тому, как издержки производства влияют на форму и положение кривой предложения [Чемберлин, 1996. С. 163–189]. Объем издержек как производственных, так и сбыта непосредственно связан с объемом реализации. Эта функциональная зависимость находится в центре микроэкономического исследования поведения фирмы. Почему не только Е.В. Попов, но и многие другие институционалисты отождествляют транзакционные издержки с издержками обращения, а «транзакционный сектор» с торговлей – непонятно. Так, например, в рассматриваемой работе приводится оценка транзакционного сектора Нидерландов, сделанная Х. Даленом и А. Вууреном. Этот сектор состоит из чистой торговли, дополняющей деятельности, торговли идеями, информацией, мониторинга торговли, транспортной деятельности [Попов, 2015. С. 225]. Аналогично далее оценивается «транзакционный сектор» Украины и некоторых других стран.

Транзакционные издержки, введенные в оборот Р. Коузом, изначально были не связаны ни с производством, ни с реализацией продукции. Их размер определяется *системой действующих институтов*. Это – *не торговля, не финансы, не коммуникации*. С этим, вроде бы, согласен и Е.В. Попов, более того, в первых частях работы он, как мы видели, выделяет сотни институтов, действующих внутри «трансформационного сектора», а стало быть, порождающих соответствующие издержки. Тем не менее в его работе – заметим, как и у некоторых других экономистов – изменения транзакционных издержек моделируются аналогично производственным и зависят от объема выпуска и реализации продукции. Так, отталкиваясь от функции Кобба–Дугласа, которую автор считает возможным применить к отдельной фирме, для транзакционных издержек строится следующее уравнение:

$$C = BN^\lambda / (F^\mu + I^\nu),$$

где  $C$  – транзакционные издержки фирмы...;  $B$  – коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек;  $N$  – количество экономически активных агентов..., заключивших институциональные соглашения с фирмой...;  $F$  – количество формальных институтов (контрактов);  $I$  – количество неформальных институтов;  $\lambda$ ,  $\mu$ ,  $\nu$  – коэффициенты эластичности использования акторов, формальных и неформальных институтов для формирования институциональной среды». [Там же. С. 192].

Вот как автор поясняет представленную формализованную зависимость: «Например, некая фирма устанавливает деловые отношения с несколькими экономическими агентами. Соотношение... демонстрирует, что уровень транзакционных издержек будет минимизи-

рован при наибольших количествах формальных соглашений и неформальных институтов между фирмой и агентами. Если к формальным институтам можно отнести нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности, то к неформальным институтам следует отнести нормы, не получившие закрепления в формализованных контрактах...

Каким же образом можно верифицировать уравнение (приведенное выше – П.О.)...? Наиболее корректный подход к доказательству вида транзакционной функции лежит в наборе необходимой статистической информации с дальнейшим уточнением коэффициентов эластичности и вида самой транзакционной функции. Здесь видится постановка задачи серьезного эмпирического исследования» [Там же. С. 192–193].

По нашему мнению, рассматриваемая транзакционная функция имеет весьма странный вид. Та ее часть, которая связана с производением ( $B * N$ ), неявным образом предполагает наличие зависимости объема транзакционных издержек от объема сбыта. Чем больше объем реализации, тем вроде бы должно быть больше агентов – покупателей. В этом случае транзакционные издержки полностью совпадают с издержками сбыта по Чемберлину. Но есть некоторое различие – в соответствии с этой формулой, чем меньше контрагентов, тем меньше будут и транзакционные издержки. Минимум будет достигнут в случае монополии – когда покупатель вообще один (аналогично можно этот анализ распространить и на поставщиков).

Эластичность отдачи института – будь-то формального, будь-то неформального – представить и измерить затруднительно; хотя с позиции дискурса, в котором институт – это субъект, то почему бы и нет. При таком подходе эластичность – просто свойство симулякра. Любопытно другое – поставленная в знаменатель сумма ( $F + I$ ) говорит о том, что *чем больше институтов, тем ниже транзакционные издержки*. Отсюда получается, что сильно забюрократизированная система, жестко регламентирующая хозяйственную жизнь, с минимумом контрагентов – покупателей (и поставщиков), будет минимизировать транзакционные издержки на уровне фирмы. Сразу вспоминается поздний СССР. Неужели в советской системе удельный вес транзакционных издержек был ниже, чем в западных странах с рыночной экономикой? М. Олсон, поставивший Советскому Союзу диагноз «институциональный склероз» [Олсон, 1998], предполагал скорее обратное.

Может, Олсон был прав, а может, и нет. Следует согласиться с Е.В. Поповым – это «постановка задачи серьезного эмпирического исследования». Во всяком случае в данной формуле утверждается, что транзакционные издержки зависят от институтов, с чем невозможно спорить. То, что эта зависимость *обратно пропорциональна* – ну, что ж... В работах Дж. Бьюкенена институты рассматриваются как аналог неизнашиваемых производственных активов, которые в течение времени приносят повышающуюся отдачу<sup>3</sup>. Это можно интерпретировать как обратную зависимость объема транзакционных издержек от институтов. Эмпирические работы, которые бы это опровергали, нам не встречались, хотя и тех, которые бы это убедительно подтверждали – то же.

И все же выводы для экономической политики, которые следуют из разработанной Е.В. Поповым формулы, весьма парадоксальны. Получается, что увеличение количества

<sup>3</sup> «Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Характеристика закона как капитального блага очень важна и при его составлении на конституционной стадии, и при поддержании уже существующего закона. В той степени, в какой достижение соглашения о законе или об изменениях в нем сопряжено со значительными транзакционными издержками, выгоды от соглашения могут быть недостаточными для принятия формализованных правил, если ожидается, что они будут действовать только в течение короткого времени... Отношение между доходом на общественный капитал, каким является конституционно-правовая система, и временем таково, что непрерывный вечный поток дохода, если вдруг он прервался, может быть восстановлен только за период, превышающий горизонт планирования отдельного индивида». [Бьюкенен, 1997. С. 365].

регламентирующих актов и процедур, создание различных органов государственного и общественного контроля будут снижать транзакционные издержки фирмы. Но в России хорошим тоном считается борьба с административными барьерами и требования к снижению степени вмешательства государства в экономику. Возможно, автор просто не задумывался над теми парадоксами, которые следуют из его оригинальных выкладок.

Безусловно, книгу Е.В. Попова следует читать: и для того, чтобы составить мнение о переднем крае отечественной академической экономической науки и чтобы представить себе сложности течений современного институционализма. Здесь нет места для сколько-нибудь подробной характеристики многих новаций и открытий, нашедших отражение в книге. Например, в пятой главе «Миниэкономика как раздел экономической науки» разработана матрица миниэкономических теорий, которая, подобно охарактеризованному выше институциональному атласу, является авторским открытием. В седьмой главе «Институты управления оппортунизмом» рассматриваются институты управления оппортунизмом работников и менеджеров. То, что оппортунизмом можно *управлять*, выглядит весьма интригующе: прибегая к «микробной метафоре», кажется, что «миниинституты» можно внедрить в корпорацию – конкурента с ее последующим банкротством, или, например, таким же образом подорвать влияние профсоюза. Однако, похоже, что под «управлением» Е.В. Попов на самом деле подразумевает всего лишь «борьбу», что меняет дело. Опять-таки, прибегая к аналогиям – никого не удивит «борьба с последствиями засухи», и совсем другое – «управление засухой». Очень интересно называется двенадцатая глава: «Теория институционального моделирования». В отдельных подразделах рассматриваются проектирование, систематизация, распределение, измерение и эволюция экономических институтов. Если отечественные институционалисты научились все это делать, то начало российского экономического чуда не за горами.

Книга про институтогенез, по нашему мнению, может послужить неиссякаемым источником для построения экономических симулякров, которые, в свою очередь, лягут в основу новых статей и книг, а заодно – кандидатских и докторских диссертаций. В свою очередь, это несомненно увеличит «транзакционную скорость генерации знаний». Надеемся, что эта небольшая рецензия также послужит благородной цели популяризации новых идей отечественного институционализма и привлечения внимания к данной, безусловно выдающейся, работе известного российского экономиста.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Попов Е.В. (2015). Институты. Екатеринбург: Институт экономики Уро РАН.
- Кламер А. (2015). Странная наука экономика. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Изд-во Международные отношения.
- Чемберлин Э. (1996). Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика.
- Бьюкенен Дж. (1997). Сочинения. М.: Таурус Альфа.
- Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.

**Ореховский Петр Александрович**

*orekhovskaya@mail.ru*

**Petr Orekhovsky**

*doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences; professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

*orekhovskaya@mail.ru*

#### **INSTITUTES AND SIMULACRES**

**(about the book by Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences E. Popov)**

**Abstract.** The review examines some of the scientific discoveries of E. Popov's "Institutes": the atlas of institutions, the transaction function of the firm, the classification of transaction costs, mini-institutions. It is shown that Popov, constructs the institute's simulacra, after which he endows him with a set of properties and subjectivity. The empirical conclusion of the author that the growth of transaction costs of scientific organizations contributes to the acceleration of knowledge generation is being questioned.

Popov, following other researchers, identifies transaction costs with trading costs at the firm level in many respects. The form of the transactional function of the firm, given in the work, shows that with an increase in the number of institutions, including bureaucratic control, transaction costs will have to be reduced.

As E. Popov suggests, his work is dominated in modeling institutions at the firm and regional levels. The review concludes about the high value of this monograph for the launch of new original institutional research.

**Key words:** *atlas of institutions, transaction costs, simulacres, mini-economic systems.*

**JEL classification:** B41, B52, D23.

#### REFERENCES

- Popov E. V.* (2015). *Instituty [Institutes]*. Ekaterinburg: Institut ekonomiki Uro RAN.
- Klamer A.* (2015). *Strannaya nauka ekonomika [The Economics: Strange Science]*. M.; SPb.: Izd-vo Instituta Gaydara; Izd-vo Mezhdunarodnyye otnosheniya.
- Chamberlin E.* (1996). *Teoriya monopolisticheskoy konkurentsii. Reorientatsiya teorii stoimosti [Theory of monopolistic competition. Reorientation of the theory of value]*. M.: Ekonomika 1996.
- Buchanan J.* (1997). *Sochineniya [Collected Works]*. M.: Taurus Al'fa.
- Olson M.* (1998). *Vozvysheniye i upadok narodov: Ekonomicheskiy rost, stagflyatsiya, sotsial'nyy skleroz [The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, Social Sclerosis]*. Novosibirsk: EKOR, 1998.