

У ИСТОКОВ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

(из творческого наследия И.Х. Озерова)

БАРЫШНИКОВ МИХАИЛ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор исторических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
заведующий кафедрой истории,
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена (Санкт-Петербург)
Электронный адрес: barmini@list.ru

В статье рассматриваются взгляды И.Х. Озерова на перспективы развития российской экономики в начале XX века. Особое внимание уделено роли «групп интересов» в решении стоявших перед страной хозяйственных, социальных и политических проблем. Показывается связь исследований И.Х. Озерова с современными институциональными концепциями.

Ключевые слова: экономическая история; институты; группы интересов; фирма; ограничения.

In clause I.H. Ozerov's sights at prospects of development of the Russian economy in beginning XX of a century. The special attention is given to a role of «groups of interests» in the decision of the economic before country economic, social and political problems. Shows the relationship of researches of I.H. Ozerov with modern institutional concepts.

Keywords: economic history; institutes; groups of interests; firm; restrictions.

Коды классификатора JEL: B15.

В 2011 году исполняется сто лет со времени публикации И.Х. Озеровым книги «Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века). Лекции по мировой экономике»¹, заявившей о появлении нового направления в экономических и исторических исследованиях в России. По сути, речь шла о разработке институциональной модели анализа социально-экономических и общественно-политических процессов в стране, переживавшей крайне сложный период своего развития. Рассматривая итоги хозяйственного развития европейских государств и США, И.Х. Озеров попытался предложить новый подход к осмыслению и решению стоявших в XX веке перед Россией и мировым сообществом проблем. К сожалению, высказанные автором идеи не нашли отклика среди современников. Призывы к поиску компромиссов, согласованию групповых интересов, учету институциональных особенностей социального и экономического взаимодействия (непосредственно термин «институт» Озеров использовал главным образом при анализе финансово-кредитных отношений) вряд ли могли по-

¹ Первое издание под названием «Итоги экономического развития XIX века» относится к 1902 г.; в 1911 г. книга вышла в свет со «значительными дополнениями», имевшими для автора принципиальное значение. В предлагаемой статье используется текст из 2-го издания.

лучить распространение в обществе, переживавшем увлечение разнообразными радикальными, прежде всего социалистическими теориями (в их меньшевистском, большевистском или эсеровском выражении). В чем же заключалась новизна интеллектуальных поисков автора, какие рецепты оздоровления хозяйственной жизни России, с учетом исторических итогов развития западной цивилизации, он предлагал?

Прежде обратимся к некоторым биографическим сведениям. Иван Христофорович Озеров родился в 1869 г. в Костромской губернии, в крестьянской бедняцкой семье. Рано лишившийся отца, успехами в жизни он считал себя обязанным матери (ей он посвятит затем целый ряд книг). Блестящая учеба в народной школе, а затем в гимназии позволила ему поступить в 1889 г. на юридический факультет Московского университета. В 1896 г. он защитил магистерскую диссертацию. В 1900 г. получил степень доктора финансового права за исследования по теме «Развитие прямого обложения в Германии и других странах». Затем читал курсы финансового права в Московском и Петербургском университетах, Московском коммерческом институте и на Бестужевских женских курсах (Боханов 1992, 227). Автор нескольких десятков книг, в том числе: «Общества потребителей. Исторический очерк их развития в Западной Европе, Америке и России и краткое руководство к основанию и ведению потребительских обществ» (1894), «Развитие общечеловеческой солидарности» (1902), «Отчего Америка идет так быстро вперед» (1903), «Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX в.» (1905), «Основы финансовой науки» (1905), «Чему учит нас Америка?» (1908), «На темы дня. К экономическому положению России» (1912), «На новый путь! К экономическому освобождению России» (1915), «Куда мы идем?» (1917) и др.

В 1905–1906 гг. И.Х. Озеров принимал активное участие в политической жизни России. В преддверии выборов в I Государственную думу стал известен своими выступлениями в поддержку праволиберальной программы реформ, выдвинутой партией «Союз 17 октября» (Барышников 1997). Был избран членом Государственного совета от высших учебных заведений. Одновременно занимался деловыми операциями. В начале XX в. входил в состав правлений девяти акционерных обществ; с 1911 г. — член совета Русско-Азиатского банка. В 1916 г. — инициатор созыва Первого Всероссийского съезда представителей банкирских домов и контор, призванного, по его словам, «создать обширный рынок для размещения дивидендных бумаг и, следовательно, создать прочную базу для развития у нас мощной промышленности» (Ананьич 1991, 148).

Вопросы развития отечественной экономики и оздоровления финансовой системы страны являлись центральными в исследованиях И.Х. Озерова. Однако не меньшее внимание он уделял проблемам организационного структурирования групповых интересов (индивидуальные интересы выступают в данном отношении как подчиненные групповым), рассматривая их в контексте изменений в хозяйственной жизни Европы и США². Итогом XIX века стал тот факт, что «организованные группы стоят друг против друга, готовые защищать свои интересы». При этом для Озерова нет единых общественных интересов: «Массы подразделяются на группы по своему экономическому положению, по обособленности интересов». Главный вопрос заключается в том, способны ли эти группы объединиться, согласовать свои предпочтения, найти баланс последних в условиях растущей нестабильности (неопределенности) в хозяйственной, социальной и политической сферах? Значимость этого вопроса возрастает и в связи с возможным эгоистичным («оппортунистическим») поведением групп: «Казалось

² Заметим, что четыре группы интересов (властных структур, землевладельцев, наемных рабочих и предпринимателей), далеко не всегда совпадающие между собой, были зафиксированы еще Адамом Смитом (Смит 1993, 243–272, 388–392)

бы, эти группы должны были действовать исключительно в эгоистическом интересе, каждая отстаивая свои собственные интересы, между тем тот же XIX век, расчленив население на ярко очерченные группы, создал, как мы говорим, и общественную и государственную солидарность, когда все эти группы объединяются, преследуя общие интересы или делая взаимные уступки даже в ущерб своим интересам, чтобы обеспечить целое: экономическая эволюция, как бы то ни было, внедряет группам идею важности здорового существования целого в интересах благоденствия отдельных групп» (Озеров 1911, 27).

Таким образом, И.Х. Озеров признает возможность достижения баланса групповых интересов и утверждения на этой основе государственного и общественного единства. Вместе с тем движение по этому пути в условиях растущей взаимосвязанности действий общественных и властных сил предполагает готовность и способность групп к ограничению своих интересов с целью повышения эффективности экономического и социального взаимодействия: «Под влиянием этой связанности людей, этой чуткости всего народного организма к малейшим сотрясениям в разных его частях, мы являемся свидетелями неоднократных фактов, как отдельные группы нередко не пользуются в той мере своего общественного влияния, как это они могли бы сделать, если бы у них отсутствовало сознание необходимости существования целого. Эта идея, которая, несомненно, теперь развивается, оказывает сдерживающее влияние на борьбу эгоистических интересов отдельных групп; группы под влиянием этого далеко не в полной мере используют свое положение, поэтому-то мы и видим, что в настоящее время государственная власть стремится получить некоторое нейтральное положение среди борющихся» (Озеров 1911, 27).

Применительно к экономическому взаимодействию групп ограничение их предпочтений становилось выгодным с точки зрения цены, которую они платят за право реализовывать свои интересы. Если эта цена невысока (а это имело место в рамках семейной собственности), то последние будут занимать значительное место в том выборе, который они делают; но если цена велика (а это имеет место в отношениях между несколькими группами, выступающими с позиции коллективных собственников акционерного предприятия), то групповой интерес будет играть либо значительно меньшую роль, либо потребует обращения к новым, более эффективным правовым и организационным решениям (Nelson and Silberberg 1987; Hopm 1997, 39). В данном отношении привлечение дополнительных ограничений позволяло снизить «цену», которую платила лидирующая группа за возможность реализовать собственные предпочтения с минимальными для себя трансакционными издержками³. И.Х. Озеров сформулировал эту идею следующим образом: «Отказываясь от использования части своей победы, та или иная группа как бы боится продолжительность своего хозяйственного счастья, и этот отказ от части полученной победы можно рассматривать как род страховой премии» (Озеров 1911, 27).

Еще одна проблема, определявшая эффективность реализации групповых экономических целей, заключалась в степени вмешательства государства в хозяйственную жизнь страны. В данном отношении «нейтральность» властных структур служила залогом поддержания баланса предпочтений в условиях роста самостоятельности и влияния многочисленных групп интересов: «Усложнение экономической жизни дифференцирует обширные группы, создавая все более и более обособленные, более и более различающиеся друг от друга по своим интересам, а этот факт опять-таки дает

³ Под трансакционными понимаются прямые и косвенные издержки (материальные, финансовые, информационные, временные, психологические), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе реализации ими прав собственности.

новое объяснение, почему государственная власть в настоящее время стремится принять именно нейтральное положение; этот факт еще более усиливает последнюю тенденцию» (Озеров 1911, 27).

С другой стороны, дифференциация интересов с необходимостью требует дальнейшего их институционального и организационного оформления и, соответственно, ограничения ради достижения общих целей: «Под влиянием новых интересов сегментируются целые группы; под влиянием новых экономических отношений группы сегментируются первоначально по какому-нибудь одному вопросу, и только постепенно совершается процесс полного распада обширных групп на несколько новых подгрупп, и тогда каждая из них является носителем своих особых интересов; конечно, интересы общей солидарности могут связать все эти разрозненные группы, все они с одинаковым рвением могут сойтись на преследовании одного интереса, например, защиты целостности государства; в этом случае группы могут жертвовать своими интересами, поэтому-то мы и видим нередко, что в такие моменты общего подъема проводятся меры, для которых в данном обществе нет нужного соотношения групповых сил; такие меры проходят исключительно потому, что группы отказываются от преследования своих интересов, чтобы спасти целое» (Озеров 1911, 27).

И.Х. Озеров видит в согласовании (достижении необходимого баланса) интересов ключевой модернизационный фактор, определяющий институциональную эффективность как экономического и финансового, так и общественно-политического макро- и микровзаимодействия. Помимо «объединения всех групп на преследовании одной задачи, коалиции могут совершаться между некоторыми группами; при этом в целях объединения могут делаться и делаются отдельными группами те или другие уступки, заключаются сделки, нередко носящие чисто коммерческий характер, — таким путем под влиянием этих факторов совершались реформы в XIX веке: то наиболее сильная группа проводила реформу в своем интересе, то коалиции нескольких групп входили в соглашение друг с другом и путем взаимных уступок вырабатывали компромисс, который и облекался в закон...» Однако серьезной проблемой здесь мог стать групповой оппортунизм, или, как пояснял Озеров, действия группы, которые определялись «исключительно узкими близорукими собственными интересами». Сдерживающей силой для подобных действий являлись нейтральные группы (аутсайдеры), представлявшие внешние интересы по конкретным экономически и политически значимым вопросам. Озеров приходит к выводу, что нейтральные группы «умеряют» односторонние групповые интересы: «В самом деле, по каждому почти вопросу в данной стране могут иметься налицо такие группы, для которых ни холодно, ни жарко от того или другого решения вопроса, и эти группы, не будучи заинтересованы в данном вопросе, можно предполагать, при решении этого вопроса подадут свой голос в общем интересе и таким образом в состоянии будут умерить требования побеждающей группы, если, конечно, они не вступят в компромисс с какой-нибудь заинтересованной стороной» (Озеров 1911, 28).

Значимость нейтральных групп (например, научно-образовательных и управленческих) при достижении межгруппового баланса интересов особенно возрастает в условиях усложнения хозяйственных процессов в стране. В свою очередь «сложность современной экономической жизни все более и более ведет к дифференциации групп, а это обеспечивает наличность нейтрального отношения хотя бы некоторого числа групп к многим вопросам, а следовательно, это является залогом того, что будет расти умеряющее влияние этих групп. Нейтральные группы могут вступить в общий интерес в спор нескольких групп, и это они могут сделать просто потому, что эта их деятельность в данном случае в общем интересе выгодна для них самих, если не не-

посредственно, то посредством, ради поддержания целого, ради развития общей солидарности». Следовало также учитывать то обстоятельство, что нейтральная группа, «вступая в общем интересе в данный спор, окружает себя известным ореолом и тем самым затушевывает эгоистичный характер своих собственных стремлений и в тех случаях, где она будет выступать в собственном интересе, а это, конечно, будет содействовать успехам ее собственной борьбы» (Озеров 1911, 28).

Можно утверждать, что И.Х. Озеров в значительной мере предвосхитил будущие дискуссии о роли отдельных групп собственников и управленцев в деятельности фирмы, поставил проблему о месте «заинтересованных сторон» в успешной реализации ее стратегии⁴. Значение нейтральных групп следует рассматривать в данном контексте в широком и узком смысле, в том числе как взаимодействие заинтересованных групп (связанных с деятельностью компании) с общественными и властными структурами. Нейтральная группа вступает в процесс согласования интересов «с целью справедливого разграничения сфер влияния борющихся групп (например, в сфере урегулирования трудовых и коммерческих споров, экологических проблем, кризисных ситуаций в экономике и финансах и т.д. — М.Б.), когда она видит, что иначе может быть нанесен ущерб целому, частью которого она является». В целом Озеров полагал, что экономическая дифференциация XIX века, усложняя структуру населения, гарантирует наличность нейтральных групп по многим вопросам, и это умиротворяюще воздействует на борьбу групп. Более того, нейтральные группы служат «новым реформирующим стимулом», поскольку «там, где дифференциация, — там и жизнь, движение...» Напротив, при малой социальной дифференциации наблюдается «застой, так как группа наиболее влиятельная, использовав свое влияние, не имеет интереса к дальнейшей реформаторской работе, но где население дифференцировано, там постоянно возникают новые комбинации между группами, постоянно происходит брожение среди них, и это является залогом того, что жизнь пойдет вперед» (Озеров 1911, 29).

Перспективы экономического развития мира в XX веке И.Х. Озеров видит в согласовании межнациональных и межгосударственных интересов «под влиянием общечеловеческой солидарности». В числе наиболее значимых он выделяет возможные соглашения по «валютному вопросу», единому языку, трудовому законодательству, образовательной деятельности, обращению ценных бумаг, миграции, почтовой и телеграфной связи. Здесь наблюдаются «следы международной общечеловеческой солидарности в самом широком смысле этого слова». Но успех экономического и финансового взаимодействия, подчеркивает Озеров, станет возможным только в том случае, если мы будем заинтересованы в понимании того, «как живет наш сосед, насколько он умственно развит, что он пьет, ест, во что одевается, при каких условиях работает», а также «какое образование получают граждане других стран, какие у них привычки, потребности». В свою очередь интернационализация (глобализация) хозяйственных отношений предполагает открытость человеческих взаимоотношений: «Развитие международных отношений заставляет все государства заботиться, чтобы человек сделался более подвижным. Национальные рамки для приложения энергии слишком узки, он бьется о них, он просится за них, ему надо дать крылья...» (Озеров 1911, 30).

В своих дальнейших работах И.Х. Озеров успел развить ряд идей, высказанных в книге «Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века)». Это касается, в частности, возможности достижения в России баланса между интересами крупных банков и общественных групп в их противостоянии диктату государственных структур. «Крупные банковские гиганты, — отмечал Озеров, — прежде всего, являются

⁴ Появление теории заинтересованных сторон связывается с публикацией работы Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» (Freeman 1984)

огромной финансовой силой, что особенно важно в странах с малым развитием свободы: тогда бюрократическому произволу может быть противопоставлена финансовая сила, сконцентрированная в могучих банковских институтах» (*Озеров* 1912, 309). Однако опасность сращивания интересов банков и правительственных чиновников автором специально не рассматривалась.

Еще один аспект исследований И.Х. Озерова — перспективы «координации» интересов предпринимателей и нейтральных групп населения, прежде всего интеллигенции. «Русский интеллигент в большинстве случаев приверженец философии, материальной нищеты, и в этом трагизм нашей жизни». Вместе с тем «надо признать, и признать не только теоретически, но и практически приоритет материальной культуры над духовной. Развитие первой поведет к развитию второй в массах населения. Ведь для поднятия духовной культуры нужна возможность передвижения, нужен достаточный досуг, но разве все это возможно иметь без известного минимума материального благосостояния?». «При подъеме материальной культуры, — заключает Озеров, — можно и должно координировать интересы как предпринимателей, так и масс населения» (*Озеров* 1915, 32–33). Важным шагом на этом пути должна была стать «демократизация промышленных ценностей», то есть снижение номинальной цены акций (*Озеров* 1915, 86–87) (в России она составляла в среднем 250–500 рублей, что равнялось заработку промышленного рабочего за год).

Другой вопрос, волнующий И.Х. Озерова, касался согласования предпочтений российских промышленников и представителей иностранного капитала. Баланс интересов здесь вполне достижим, поскольку опирается на институциональные и организационные преимущества тесного взаимодействия. Помимо прочего, зарубежные капиталы «внесут к нам и свое творчество, особенно в области так называемых комбинированных предприятий». Для России, уверен Озеров, использование данной организационной формы выгодно, поскольку западная промышленность уже вступила на этом путь, и «это обещает великие выгоды: комбинирование упрочивает положение предприятия, делая его по возможности самодовлеющим» (*Озеров* 1915, 83).

Примечательно, что в начале XX века Т. Веблен, рассматривая интеграционные процессы в промышленности США, также подчеркивал необходимость учета групповых интересов: «Затруднения, сопутствующие таким объединениям, связаны не с их технической реализацией, а с проблемами прав собственности и интересов деловых кругов» (*Веблен* 2007, 36). Можно сказать, что интеграционные процессы в плане реализации групповых интересов представляли, с одной стороны, несравненно большую значимость в их результативной части, а с другой — с трудом воспроизводились конкурентами (в отличие от ресурсов общего назначения), даже при условии открытости для внешнего копирования. Таким образом, достигнутое на микро- и макроэкономическом уровне согласование предпочтений, обеспечивавшее снижение транзакционных издержек (в условиях «ограниченной рациональности» и «оппортунистического поведения»⁵ заинтересованных сторон), приобретало исключительную роль, объясняя, например, специфику деятельности фирмы более глубоко, нежели взятые в отдельности хозяйственные факторы. В данном отношении под балансом интересов следует понимать такое отношение последних, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и реализуемыми на практике институциональными ограничениями индивидуального и группового поведения (*Барышников* 2007, 14).

Обращаясь к важнейшим характеристикам деловых операций, сопровождавшихся взаимодействием заинтересованных сторон, отметим, что эта деятельность определя-

⁵ О транзакционной теории фирмы см.: (*Williamson* 1985)

лась рядом конкретных (индивидуальных или групповых) предпочтений, связанных с прибыльностью промышленных предприятий, а также перспективными направлениями их производственного, управленческого, коммерческого и финансового развития. Во-вторых, успех согласования интересов в значительной мере зависел от уровня доверия между партнерами, наличия крепких профессиональных и дружеских связей, близости мест проживания и ведения деловых операций, согласованности предпочтений в вопросах организационного оформления дел, связей в местных торгово-промышленных кругах, общественной активности и т.д. В-третьих, к началу XX века организационное взаимодействие определялось правовыми и неформальными связями, свойственными в целом предпринимательской практике новейшего институционального типа, с характерными для нее индивидуализмом и прагматизмом, национальной и религиозной терпимостью, желанием и способностью ставить интересы развития предприятия выше сословных, этноконфессиональных и семейных предпочтений. При данном соотношении факторов, влиявших на процесс слияний, мотивация индивидуального и группового поведения зависела от степени диверсифицированности экономических интересов. Данное утверждение согласуется с мнением Д. Норта: «Главная причина состоит в том, что чем разнообразнее интересы, тем меньше вероятность, что лица, имеющие какой-либо интерес, смогут обеспечить его за счет простого большинства в сообществе. Значит, выше вероятность возникновения сложных форм обмена (частично формального, частично — неформального) и других форм решения проблем, связанных с созданием коалиций» (Норт 1997, 68–69).

Заметим, что приоритетным для Российской империи И.Х. Озеров считал развитие экономических и финансовых отношений с США: «Две великие страны — Россия и Соединенные Штаты — должны понять свои взаимные интересы в обоюдном сближении друг с другом». Более того, «интересы промышленного роста России» требуют активного сближения с США. Однако процесс согласования интересов представлялся Озерову достаточно сложным в первую очередь из-за деструктивной позиции заинтересованных групп в России. В этом отношении более результативным становилось сужение числа этих групп: «Следовало бы кружку русских деятелей, которые серьезно думают об экономическом сближении с Америкой, сговориться с представителями промышленного и банковского мира в Соединенных Штатах, какие именно отрасли русской промышленной жизни могли бы их интересовать, и эти вопросы взаимно должны быть серьезно разработаны и предложены вниманию американской публики» (Озеров 1915, 39). Однако и на этом пути могли встретиться серьезные препятствия, прежде всего из-за притеснений еврейского населения в Российской империи. Озеров настаивал на демократизации правительственной политики в отношении лиц, исповедующих иудаизм. Это было тем более важно, поскольку в США «еврейские капиталы имеют огромное значение, и значительная часть печати находится в еврейских руках», а потому России необходимо обратиться к «радикальному повороту в еврейском вопросе», что в конечном счете будет в «интересах» промышленного развития страны (Озеров 1915, 296). В данном случае прагматизм подхода к вопросу развития российско-американских отношений логично сочетался у Озерова с его идейной позицией в отношении большей открытости отечественной экономики, ее последовательной интеграции в мировую хозяйственную систему.

В целом исследования И.Х. Озерова подтверждают тот факт, что определение баланса интересов в его институциональном содержании способствует принятию стратегических решений и предшествует выбору адекватных им организационных форм. В связи с этим результативность взаимодействия заинтересованных сторон в значительной мере определяется достигнутыми неформальными и юридическими соглаше-

ниями, покоящимися, в свою очередь, на групповых и индивидуальных самоограничениях. При этом нарушение баланса интересов может проявляться не только в отказе соблюдать существующие договоренности (формально они могут сохраняться), но и в нежелании или неспособности придерживаться неформальных, доверительных норм отношений. Изучение последних приобретает в связи с этим особенно важное значение. И.Х. Озеров специально не обращался к проблеме эффективности ограничения индивидуальных предпочтений. Вместе с тем им ставится вопрос об институциональной значимости группового взаимодействия, и в этом отношении о способности индивидуальных самоограничений и неформальных институтов поддерживать формальные правила игры в группе (в их хозяйственном, социокультурном и общественно-политическом измерении), обеспечивая тем самым складывание и реализацию необходимого баланса интересов.

Институционализация деловых предпочтений в их групповой форме являлась в историческом плане одним из важнейших шагов в процессе освобождения хозяйственного поведения индивида от вмешательства властных структур. Главный вопрос заключался в том, какие ограничения, в какой комбинации и при каких условиях следовало использовать в целях повышения результативности торговой, промышленной или финансовой деятельности, обеспечивавшей рост индивидуальных и групповых доходов в составе собственников. В этом смысле организационная эволюция экономических и финансовых отношений, приведшая к созданию фирмы, заключалась в разработке и применении более сложных институциональных ограничений, предназначенных для нахождения и поддержания баланса интересов в процессе реализации стратегических и оперативных планов развития предприятий. В минимальном значении без намерения формализовать, иначе говоря — ограничить, частные интересы рамками правового взаимодействия фирма (как и любая другая организация) не могла быть создана. Соответственно результативность ее операций зависела не столько от того, в какой мере удовлетворялись те или иные групповые интересы, сколько от готовности и способности всех имеющих отношение к предприятию сторон (частных, общественных, государственных) согласовывать свои предпочтения и тем самым ограничивать их применительно к реализуемым организацией целям. В этом контексте можно говорить о специфической способности фирмы интенсифицировать пространство экономической и финансовой деятельности, меняя или совершенствуя правовые и неформальные модели группового взаимодействия в условиях ограничения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества индивида.

ЛИТЕРАТУРА

- Ананьич Б.В.* (1991). Банкирские дома в России. 1860–1914. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука.
- Барышников М.Н.* (1997). Политика и предпринимательство в России: Из истории взаимодействия в начале XX века. СПб.: Нестор.
- Барышников М.Н.* (2007). Российские фирмы в XIX — начале XX в.: собственность, управление, индивидуальные и групповые интересы // Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования. СПб.: Высшая школа менеджмента, ИД СПбГУ.
- Боханов А.Н.* (1992). Крупная буржуазия России (конец XIX в. — 1914 г.). М.: Наука.
- Веблен Т.* (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.
- Норт Д.* (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

Озеров И.Х. (1902). Итоги экономического развития XIX века. СПб.: Тип. В. Киршбаума.

Озеров И.Х. (1911). Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века). Лекции по мировой экономике. СПб.: Вестник знания.

Озеров И.Х. (1912). На темы дня. К экономическому положению России. М.: В.И. Знаменский и К°.

Озеров И.Х. (1915). На новый путь! К экономическому освобождению России. М.: М. Богуславский.

Смит А. (1993). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука.

Freeman R.E. (1984). Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman,

Nelson D., Silberberg E. (1987). Ideology and Legislator Shirking // Economic Inquiry. № 25.

Williamson O.E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. NY: The Free Press.