

РЕГИОНАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

(на примере кемеровской области)¹

СУРЦЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: ansokol@mail.ru

Автор обосновывает необходимость учета многоуровневости социального контракта при оценке содержания и перспектив формирования горизонтального социального контракта в России, так как контрактные практики, складывающиеся на региональном уровне, во многом будут определять вероятные параметры общероссийского горизонтального социального контракта. Анализ практики регионально социального контракта власти и бизнеса в России привел к выводу о наличии элементов двух типов социального контракта («вертикального» и «горизонтального»). Однако возникающие на региональном уровне специфические контрактные взаимосвязи (квазибюджетные сборы и организованное спонсорство) можно рассматривать как проявление объективной тенденции к формированию неклассического варианта горизонтального социального контракта.

Ключевые слова: вертикальный и горизонтальный социальный контракт; квазифискальные взаимосвязи власти и бизнеса.

The author grounds the need for taking into consideration multi-level of social contract in the evaluation of content and prospects of horizontal social contract formation in Russia because contractual practices folding at the regional level will largely determine the likely options nationwide horizontal social contract. Analysis of the regional social contract practice between business and authorities in Russia led to the conclusion that there is presence of elements of two types social contract («vertical» and «horizontal»). However emerging at the regional level specific contractual relationship (quasi-fiscal charges and organized sponsorship) can be regarded as a manifestation of the objective tendency to formation of non-classical variant of horizontal social contract.

Keywords: vertical and horizontal social contract; quasi-fiscal relationship between business and government.

Коды классификатора JEL: B52, L14, M21.

Анализ региональных аспектов формирования социального контракта в России имеет в современных условиях особую значимость, что обусловлено рядом практических проблем.

Во-первых, в настоящее время основой проводимых институциональных реформ в российской экономике является ориентация на формирование горизонтального социального контракта либерального типа. Однако возникает вопрос о степени эффективности намечаемых реформ в контексте противоречивых результатов ранее проводимых реформ.

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 11-12-42002а/Т «Экономическая оценка социального капитала, сложившегося во взаимодействиях власти и бизнеса (на примере Кемеровской области)».

Во-вторых, территории Российской Федерации характеризуются высокой степенью сегментации и локализации. В отличие от малых стран Россия состоит из субъектов Федерации крайне неравнозначных по своему политическому, экономическому и ресурсному потенциалам. Это предопределяет необходимость формирования социального контракта как многоуровневой системы, включающей региональные социальные контракты. Однако данный фактор мало учитывается при разработке сценариев перехода к горизонтальному социальному контракту.

В-третьих, в результате реформирования бюджетной системы в России, сложилось несоответствие между объемами бюджетной ответственности регионов и местных органов власти по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий, с одной стороны, и закрепленными за ними источниками финансирования данных обязательств — с другой. Решая проблему баланса государственного бюджета, федеральные органы власти увеличивали функции и полномочия регионального и местных органов власти, но забирали значительную часть источников их финансирования. В результате сложилась ситуация, когда наиболее социально ориентированные бюджеты субъектов Федерации не подкреплены легальными источниками финансирования. Данный фактор является обоснованием выстраивания квазифискальных практик взаимодействия власти с бизнесом на региональном уровне.

Особая роль регионального уровня институциональной трансформации отечественной экономики во многом связана с крайней неоднородностью природно-климатических, социально-экономических, исторических и иных характеристик субъектов РФ. Например, по площади 89² субъектов РФ различаются в 338 раз, по численности жителей — в 376, по уровню урбанизации — от 0 до 100% горожан, по объему валового регионального продукта — в 4,2 раза, по собственным доходам регионального бюджета на душу населения — в 109 раз (*Марченко и Мачульская 1998, 22*). В результате отсутствует и некая единая, универсальная модель регионального социального контракта. В связи с чем имеется широкий спектр действующих на региональном уровне политических режимов, которые отличаются относительно высокой устойчивостью. Так, российская группа исследователей выделили 12 потенциальных типов и подтипов региональных политических режимов (*Кузьмин, Мелвин и Нечаев 2002, 142–155*). Именно поэтому, о характере российского социального контракта объективно можно судить лишь с учетом региональных аспектов, а именно, неформальных механизмов взаимодействия государства с остальными экономическими субъектами на региональном и местном уровне.

Тезис о необходимости формирования нового социального контракта как основы для осуществляемых институциональных преобразований получил широкое признание. Институциональные подходы к анализу трансформационных процессов в России представлены работами таких авторов, как И. Дискин, А. Олейник, Я. Паппэ, В. Полтерович, В. Радаев, В. Тамбовцев, Р. Нуреев, А. Шаститко, М.В. Курбатова, С.Н. Левин и др. (*Дискин 2002, 83–95; Олейник 2000; Радаев 2001; Тамбовцев 2003; Нуреев 2001, 3–66; Шаститко 1999, 73; Курбатова и Левин 2005, 119–131*). Данные авторы анализируют реформы с точки зрения развития формальных и неформальных норм, качества институтов, проблем институциональной трансформации и становления новых социальных субъектов экономического действия.

Подтверждением важности анализа региональных аспектов институциональных преобразований является появление целого ряда работ, посвященных данной пробле-

² До 1 декабря 2005 г. в составе Российской Федерации 89 субъектов. 1 декабря 2005 г. вступил в силу документ об объединении Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа в Пермский край. В результате число субъектов Федерации сократилось до 88.

ме. Среди них можно назвать работы Н.Ю. Лапиной, И.С. Семененко, С.П. Перегудова и др. (*Лапина и Чирикова 2000; Перегудов 2002*), в которых анализируются различные региональные варианты экономического и политического развития, специфика взаимодействия бизнеса и власти в разных субъектах Федерации. Однако все эти работы базируются на примате социологического подхода к институциональной трансформации.

Институциональные проблемы фискальных взаимосвязей власти и бизнеса рассматривались, прежде всего, с позиции структуры расходов и доходов федерального бюджета в контексте формирования контрактного государства таким автором, как А.Н. Олейник (*Олейник 2000*); с точки зрения соответствия критериям социально ориентированного государства — А. Громов, С.М. Рогов, В. Роик, М. Рубченко и др. (*Громов и Рубченко 2006, 20–26; Рогов 2005, 56–68; Роик 2002, 3–14*). Вопросы соответствия состояния налогово-бюджетной политики России провозглашаемым задачам модернизации экономики и общества критически анализируются такими учеными, как С.А. Анисимов, С. Глазьев, М. Жукова, С.М. Рогов, Ю.Г. Трубинова и др. (*Анисимов и Трубинова 2004, 30–32; Глазьев 2005, 3–33*). Особенно хотелось бы выделить разработки экспертов ОЭСР и работу А. Лаврова, Дж. Литвака, Д. Сазэрленда (*Лавров, Литвак и Сазэрленд 2004*). В них выделены и проанализированы наиболее важные институциональные проблемы межбюджетных отношений: противоречие между высокой степенью децентрализации ресурсов и централизацией в процессе принятия решений, широкое использование региональными властями неформальных инструментов для укрепления своей бюджетной автономии, наличие особых отношений между региональными властями и крупными предприятиями как важнейшими источниками финансирования общественных благ.

Достижения экономической теории в изучении различных институциональных аспектов развития государства задают основу для анализа процессов формирования социального контракта в России. Вместе с тем многие вопросы, связанные с изучением региональных проблем и особенностей данного процесса, пока не стали предметом специального исследования.

Гипотеза данной работы такова, что при оценке содержания и перспектив формирования в России горизонтального социального контракта необходимо учитывать его многоуровневость, состоящую из региональных социальных контрактов. Контрактные практики, складывающиеся на региональном уровне, во многом будут определять вероятные параметры общероссийского горизонтального социального контракта.

Под *социальным контрактом* понимается групповое имплицитное соглашение о распределении прав и обязанностей между государством и населением, которое может закреплять вертикальную или горизонтальную контрактацию в обществе. Для *вертикального социального контракта* свойственно наличие изначально неравноправных участников договора. При таком типе социальной контрактации спецификация прав собственности будет осуществляться непосредственно государством, которое будет насаждать их сверху. При *горизонтальном социальном контракте* все его участники равны и государство является специально созданной структурой для представления и защиты интересов всего населения.

Новизной предложенного подхода является выделение двух вариантов горизонтального социального контракта: классического и неклассического. Такое выделение базируется на предложенном нами комплексном критерии превращения государства в контрактное, т.е. встроенное в систему отношений горизонтальных взаимосвязей, включающих два компонента: «формальный» и экономический. «Формальный» компонент состоит в наличии конкурентного и консенсусного политического рынка.

«Экономический» компонент комплексного критерия состоит в наличии широкого круга получателей «остаточного дохода» государства.

В классическом варианте горизонтального социального контракта распределение остаточного дохода среди широкого круга получателей, обеспечивается механизмами конкурентного и консенсусного политического рынка. Государство выполняет определенный набор функций в качестве государства «невидимой руки». Государство «невидимой руки» минимизирует свое вмешательство в деятельность рынка, поэтому может существовать только в развитой рыночной экономике. Оно является «невидимым» в рамках рыночного сектора, ограничивая свою деятельность функциями «государства защищающего», выступая в виде гаранта существующих деперсонифицированных норм.

Неклассический вариант горизонтального социального контракта с контрактным государством, выполняющим функции «помогающей руки», возникает в условиях ускоренной модернизации, направленной на преодоление отставания в социально-экономическом развитии в странах, не относящихся к европейской цивилизации. В этих условиях формальная демократизация зачастую оборачивается властью узких по составу групп интересов, причем во многом выступающих агентами экономических и политических интересов развитых стран. Контрактное государство «помогающей руки» часто с позиций «формального» компонента сохраняет авторитарный характер, однако действует на основе имплицитного социального контракта в интересах большинства населения.

В этой связи возникает вопрос о типе социального контракта, присущего современной России. Возникшее в процессе распада Советского Союза российское государство, как отмечает широкий круг исследователей, сохранило традиционно авторитарный характер. Основные экономические, политические и социальные взаимоотношения в стране стали осуществляться через систему политико-административного рынка, где господствуют неформальные нормы, носящие локальный и персонифицированный характер. Субъектами возникшего «гибридного» по форме и содержанию политико-бюрократического рынка выступают: государство (в лице «правлящей группы»), крупный бизнес, федеральная и региональная бюрократия, что определяет преобладание в России на общенациональном уровне вертикального социального контракта (*Соколова (Сурцева) 2004, 508–513*).

В данных условиях особое значение приобретают контрактные практики взаимодействия власти, бизнеса и населения на региональном уровне. В этой связи необходимо отметить, что с самого начала реформ реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа не только столкнулась с мощной институциональной инерцией, но и породила реализуемые преимущественно на региональном уровне альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. Представляется, что общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты. В рамках реализации этих институциональных проектов региональные органы власти позиционируют себя в качестве государства «помогающей руки». При этом они, опираясь на поддержку населения, выстраивают квазифискальные взаимосвязи с бизнесом, особенно с крупным. К подобным практикам относятся заключаемые соглашения о социально-экономическом сотрудничестве и сформированная система финанси-

рования производства общественных благ властью и бизнесом на региональном уровне.

Ограниченность легальных источников финансирования деятельности региональных и местных властей привела к формированию ими практик дофинансирования своих функций за счет средств предпринимателей региона, базирующихся на неформальных правилах. В результате ряд исследователей (*В. Тамбовцев, М.В. Курбатова, С.Н. Левин и др.*), наряду с «белой зоной» отношений между властью и бизнесом в рамках закона и «черной зоной», связанной с преступным взаимодействием бизнеса и отдельных чиновников, выделяют достаточно широкую «серую зону» взаимодействия властных структур и предпринимателей.

Основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазиалоговые» сборы и «организованное спонсорство». «*Квазиалоговые*» сборы представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет, либо в специально создаваемые фонды. «*Организованное спонсорство*» представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.) (*Курбатова и Левин 2010, 27–50*). В отличие от «квазиалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

Для осуществления «квазиалоговых» сборов региональные и местные власти активно используют неформальные методы воздействия на бизнес, в том числе облагают его своего рода натуральным оброком, например по содержанию жилья и прочей социальной инфраструктуры (чаще всего через всевозможные внебюджетные фонды). В арсенале у них существует значительное количество инструментов воздействия на предпринимателей с целью привлечения их к дополнительным тратам, таких как: материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.), дифференцированное отношение к предпринимателям, неформальные угрозы применения санкций, моральное поощрение предпринимателей, сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса, установление дополнительных барьеров в решении вопросов (угроза учащения судебных проверок, судебных разбирательств) и другие. Последние подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление. Взамен за предоставленные квазиалоговые платежи предприниматели порой могут рассчитывать на определенную помощь со стороны властей. Вот, что говорит по этому поводу один из предпринимателей: «Потом можно сотрудничать с ними, администрация предлагает крупные государственные заказы» [руководитель предприятия из сферы услуг]³.

Все эти инструменты выступают аргументами власти в «статусных торгах» с бизнесом. В процессе «торга» региональные или местные власти предъявляют бизнесу требования по определенному объему дополнительных, помимо налоговых, отчислений в натуральном или денежном эквиваленте. Бизнес, соизмеряя выгоды от налаживания «хороших отношений» с органами власти, идет на соответствующие расходы. В данном контексте, следует отметить, что бизнес идет на дополнительные расходы не только по причине необходимости благоприятных взаимоотношений с властью, но и, зачастую, в связи с пониманием сложившихся проблем, связанных с ограничениями финансовых возможностей региональных и местных органов власти в условиях сложившейся системы межбюджетных отношений.

³ Опрос осуществлялся весной-летом 2011 г. преподавателями кафедры экономической теории КемГУ при личном участии автора под руководством М.В. Курбатовой.

По понятным причинам корректные количественные оценки квазифискальных воздействий государства на бизнес существенно затруднены. Однако в приблизительном виде их можно сделать на основе собственных и уже имеющихся исследований.

По подсчетам исследователей годовые объемы фондов развития регионов оцениваются в масштабах РФ в 10–13% от суммы собираемых налогов или в 3–5% валового регионального продукта. В абсолютном выражении они составляют около 100 млрд руб. в год. Фонды жилищного строительства — 0,5% собираемых налогов или 0,13% промышленной продукции региона, т.е. примерно 5 млрд руб. в год. Фонды поддержки правоохранительных органов — 0,7% собираемых налогов или 0,14% промышленной продукции, т.е. примерно 7 млрд руб. в год⁴. Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд рублей. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой зоны» в России.

В Кемеровской области эта практика получила широкое распространение. Так, в январе 2004 г. администрация г. Кемерово, потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн руб., призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города (*Карзова 2004*). В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей⁵. В 2006 г., по оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги направили в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логинава 2006, 24–27*).

Приведенные расчеты учитывают преимущественно размеры «квазиалоговых» отчислений, поэтому с учетом еще более широко распространенных практик «организованного» спонсорства масштабы общей «квазифискальной» нагрузки на бизнес оказываются еще более существенными.

Одним из распространенных направлений организованного спонсорства на уровне региона является организация помощи детским домам, детским дошкольным учреждениям и тому подобное. Такое направление спонсорства можно обозначить как социально значимое, так как приводит к определенным положительным внешним эффектам. Однако бизнес зачастую идет на данный вид помощи не из благих побуждений, а исходя из возможности получить от региональных или местных властей определенных привилегий. Показательными являются слова одного из предпринимателей в Кемеровской области: «...Вот раньше, когда я работал на предприятии, точно знаю, были такие практики: помогаешь власти — то отсрочку по кредиту дадут, то налог погасят. Еще садики подшефные, приюты, школы... Бывало предприятие телевизор подарит ребятишкам, ремонт сделает. Но все со злым умыслом, чтобы расположение получить» [бывший руководитель промышленного предприятия]. Несмотря на «злой умысел», такие виды взаимодействия власти и бизнеса характеризуются распределением «остаточного дохода» государства в сторону большинства населения региона, а значит, свидетельствуют о наличии на региональном уровне элементов горизонтального социального контракта в его неклассической форме.

⁴ См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М. 2003. 98.

⁵ См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // *Кузбасс*. 2004. 27 февраля.

Приведенные цифры свидетельствуют о достаточно обширной «серой зоне» квазифискальных взаимосвязей. При этом, с одной стороны, расширение взаимодействия в рамках этой зоны можно расценивать как элемент регионального горизонтального социального контракта с государством «помогающей руки», так как средства, неформально собираемые региональными и местными властями, направляются на производство ряда общественных благ, что расширяет круг получателей «остаточного дохода государства». С другой стороны, расходование этих средств носит непрозрачный характер и неподконтрольно населению. Такая ситуация порождает условия для их неэффективного использования. Зачастую эти деньги расходуются на престижные проекты, а не на финансирование социальных мероприятий, касающихся большинства населения региона. Это свидетельствует о сохранении преобладания отношений вертикального социального контракта на региональном уровне.

Анализ взаимодействия бизнеса с региональными и местными органами власти привел нас к выводу о разрастании и главенствующей роли «серой зоны» в этих отношениях. Видится, что отношения в «серой зоне» так или иначе переплетаются и включают в себя другие отношения. Формальные правила регулирования предпринимательской деятельности используются властью в качестве инструмента давления на бизнес с целью привлечения его к софинансированию территорий. Дифференцированное использование административных барьеров дает власти данную возможность. В связи с чем трудно ожидать заинтересованности региональных и местных властей в снижении административных барьеров для бизнеса. Именно поэтому меры, разрабатываемые федеральными органами власти по снижению административных барьеров, деbüroкратизации и преодолению коррупции напрямую взаимосвязаны с сокращением «серой зоны», обеспечивающей выживание территорий в условиях недофинансирования, становятся нецелесообразными и неисполнимыми в сложившейся ситуации. При этом развитие отношений в «серой зоне» можно рассматривать как движение по пути формирования специфических контрактных отношений. В процессе отношений в «серой зоне» фирмы постепенно начинают проявлять свое согласие соблюдать неформальные требования власти. Появление же признаваемых агентами неформальных норм устанавливаемых органами власти означает в современной российской экономике восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия, а также является существенным фактором в процессе легитимизации власти.

Как показало исследование, отношения в «серой зоне» встроены в систему неклассического горизонтального социального контракта и в значительном числе случаев они являются взаимовыгодными отношениями с обеих сторон: региональные власти получают финансовую помощь для развития региона, а бизнес — лояльное отношение и поддержку со стороны властей. В результате этих взаимоотношений выгоды получают дополнительные группы населения за счет направления в их пользу собранных средств, т.к. в процессе торга с бизнесом власти отстаивают некоторые интересы, относящиеся практически ко всему населению региона. В данном торге решается вопрос о размерах привлечения бизнеса к софинансированию территорий в результате нехватки средств у региональных и местных бюджетов. Подобные отношения больше подходят под характеристику неклассического варианта горизонтального социального контракта. Однако население региона самостоятельно практически не выступает в качестве независимого участника регионального политического рынка, что проявляется в отсутствии и слабости самоуправляющихся организаций гражданского общества. Именно поэтому, постоянное разрастание «серой зоны» во взаимоотношениях власти

и бизнеса можно охарактеризовать как переходный этап в становлении горизонтального социального контракта в России.

Таким образом, анализ практики показал, что в России к настоящему моменту в региональном социальном контракте власти и бизнеса налицо элементы двух типов социального контракта («вертикального» и «горизонтального» социального контракта). Однако возникающие на региональном уровне специфические контрактные взаимосвязи (квазианалоговые сборы и организованное спонсорство) можно рассматривать как проявление объективной тенденции к формированию неклассического варианта горизонтального социального контракта.

ЛИТЕРАТУРА

Анисимов С.А. и Трубинова Ю.Г. (2004). Анализ структурных изменений в макроэкономических и бюджетных показателях // Финансы. № 8.

Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М. 2003.

Глазьев С. (2005). Федеральная социально-экономическая политика: принципиальных изменений не намечается // РЭЖ. № 7–8. 3–33.

Громов А. и Рубченко М. (2006). Бюджет без политики // Эксперт. 4–10 сентября. № 32. 20–26.

Дискин И.Е. (2002). Институциональные рамки социального развития // Экономика России: теория и современность: материалы II Чаяновских чтений, Москва, 27 марта 2002 г. / Под ред. Н.И. Архиповой М.

Карзова В. (2004). Налог на любовь к городу // Кузбасс. 23 января.

Кузьмин А.С., Мелвин Н.Дж. и Нечаев В.Д. (2002). Региональные политические режимы в постсоветской России: опыт типологизации // Политические исследования. № 3. 142–155.

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2010). Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) // Terra economica. Т. 8. № 1. 27–50.

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях // Вопросы экономики. № 10. 119–131.

Лавров А., Литвак Дж. и Сазерлэнд Д. (2004). Реформа межбюджетных отношений в России: «федерализм, создающий рынок» // Вопросы экономики. № 4.

Лापина Н. и Чирикова А. (2000). Стратегия региональных элит: экономика, модели власти, политический выбор. М.: ИНИОН РАН.

Логинова Е. (2006). Союз по расчету // Деловой Кузбасс. № 5. 24–27.

Марченко Г.В. и Мачульская О.В. (1998). Сущность и цели выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России // Региональная социально-экономическая асимметрия и механизмы ее выравнивания. М.

Нуреев Р.М. (2001). Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // Мир России. № 3. 3–66.

Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М. 416.

Перегудов С.П. (2002). Корпоративный капитал и институты власти: кто в доме хозяин? // Полис. № 5.

Радаев В.В. (2001). Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. М. 77.

Рогов С.М. (2005). Функции современного государства: вызовы для России // *Свободная мысль — XXI*. № 7. 56–68.

Роик В. (2002). Социальная составляющая проекта федерального бюджета на 2003 год // *РЭЖ*. № 9. 3–14.

Соколова А.А. (Сурцева). (2004). Политический рынок России // Социально-экономические преобразования в России: сб. трудов. Кемерово. 508–513.

Социальное партнерство: кемеровский вариант // *Кузбасс*. 2004. 27 февраля.

Тамбовцев В.Л. (2003). Бремя государства и экономическая политика. М. 201.

Шаститко А.Е. (1999). Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС.