

А.Н. ОЛЕЙНИК

Культура власти как элемент экономической культуры*

Статья касается такого элемента экономической культуры, как власть, или культура власти. Власть используется для координации экономических действий на макро- (триада власти и политико-экономическая власть на рынке), мезо- (диада власти – отношения между принципалом и агентом внутри фирмы) и микро- (диада власти в контексте рыночной власти и переговорной власти) уровнях. Поэтому культуру власти можно и нужно относить к предмету экономической теории. Эмпирическое изучение культуры власти требует как разработки соответствующего методологического инструментария (совокупности индикаторов, которые позволяют описывать различные модели властных отношений), так и сбора первичных данных с помощью массовых опросов, углубленных качественных интервью, методов экспериментальной экономики и других специальных методов.

Ключевые слова: власть, политика, экономика, экономическая политика, экономическая культура.

The article discusses power as an element of economic culture. Power underpins coordination of economic activities at the macro- (power triad and political-economic power on the market), meso- (power dyad – Principal-Agent relationships within the firm) and micro- (power dyad in the context of market power and bargaining power) levels. Consequently, culture of power relationships refers to the subject-matter of the economic theory. The empirical inquiry into power necessitates the development of a set of indicators that helps understand various aspects of power relationships and the collection of primary data with the help of mass surveys, in-depth qualitative interviews, laboratory experiments and some others methods.

Keywords: power, politics, economics, economic policy, economic culture.

О табу в экономической теории

Интерес к конкретным объектам изучения и концептам в социальных науках подвержен значительным изменениям в научном пространстве и времени. Популярные в рамках одной “школы” или “сети” исследователей темы представляются неактуальными за ее пределами. Темы, находящиеся в данный момент у всех на слуху, могут уйти в небытие с течением времени. В этой связи можно говорить о своеобразных научных и интеллектуальных модах, подобных тем, что лежат в основе изменчивых

* Статья была представлена в форме доклада на конференции “Экономическая культура современного капитализма”, организованной 29–30 июня 2012 г. в Санкт-Петербурге на базе Факультета свободных искусств и наук Санкт-Петербургского государственного университета. Автор благодарен участникам обсуждения за высказанные соображения и комментарии.

Олейник Антон Николаевич – доктор экономических наук, PhD, ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН, Associate professor Университета “Мемориал” (Канада).

вкусов касательно стиля одежды, художественных или музыкальных предпочтений [Макаренко, 2009, с. 8–9].

Отношение к понятию “экономическая культура” хорошо иллюстрирует тезис об относительном и изменчивом характере научной моды. Представители далеко не всех направлений экономической мысли используют его в своих исследованиях. Например, неоклассический подход исходит из допущения об универсальности ценностей и поведенческих моделей в сфере экономики, что делает концепт экономической культуры аналитически и практически избыточным. А вот представители институциональной экономики и экономической социологии используют это понятие для объяснения различий между странами, в частности разной производительности национальных экономик.

Существуют и понятия, находящиеся на периферии научного интереса вне зависимости от конкретного периода времени или принадлежности к той или иной школе. К таким “немодным” для экономистов темам исследований относится власть [Олейник, 2011^a]. В предметных указателях учебников по экономике власть или вовсе не упоминается¹, или сводится к своему частному проявлению, рыночной власти, понимаемой как способность устанавливать цены выше равновесных. Данный факт вряд ли способен удивить: совершенная конкуренция рассматривается неоклассиками в качестве исходного пункта анализа, тогда как любой отход от условий совершенной конкуренции признается ими девиантным случаем. Институционалисты уделяют власти большее внимание², но и в их среде изучение власти никогда не было “модным”.

Попробуем нарушить это своеобразное табу на исследования власти экономистами. В позитивном плане попробуем наметить контуры такого анализа власти, который был бы понятен не только экономистам, но и представителям других социальных наук, а также открывал бы возможности для эмпирической фальсификации³. Нарушение границ между дисциплинами в данном случае более чем оправдано: политологи и политические социологи относят власть к предмету своих исследований.

Изучение власти экономистами представляется необходимым по целому ряду причин. Ситуация совершенно конкурентного рынка внутренне нестабильна. Стремление к захвату ренты обуславливает интерес экономических субъектов не к выравниванию складывающихся на рынке структурных диспропорций и дисбалансов, а к их сохранению и усилению [Олейник, 2009^a]. Поэтому в качестве исходной точки экономического анализа лучше выбрать ситуацию несовершенной конкуренции, при которой некоторые экономические субъекты имеют больше возможностей для захвата ренты, чем другие. При ее описании нельзя ограничиться лишь понятием рыночной власти, ибо во взаимодействия вовлечены не только рыночные субъекты, но и государство. Кроме того, стороны взаимодействий оказывают влияние друг на друга как через установление цен выше равновесных, так и иными способами (диктуют правила игры, изменяя набор доступных другим субъектам альтернатив и так далее).

Культура: в поисках определения

Культуру обычно относят к предмету изучения социологов и антропологов. Определение культуры в рамках этих дисциплин значительным образом эволюционировало [Zweynert, 2009, p. 348–350]. Если первоначально под культурой понималась вся совокупность ценностей, поведенческих образцов и идеологических воззрений, приобретаемых индивидом в процессе социализации, то последующие определения более

¹ Например, предметный указатель стандартного учебника Д. Бегга, С. Фишера и Р. Дорнбуша [Begg, Fisher, Dornbusch, 1991] не содержит ни одного упоминания власти.

² Данное утверждение касается работ представителей как неoinституциональной экономики, начиная с Р. Коуза [Коуз, 1993, с. 33–53], так и “старого”, или “оригинального”, институционализма, для которых “экономика представляет собой систему власти” [Dugger, 1990, p. 424–425].

³ Иными словами, развиваемый в настоящей статье подход к анализу власти отвечает требованиям к общему социальному анализу, сформулированным, в частности, в [Полтерович, 2011].

специфичны. Так, согласно одному из них, культура представляет собой совокупность символов, то есть интерпретируемых определенным образом материальных и нематериальных объектов [Лотман, 1996].

Особый интерес представляет определение культуры как своеобразного “набора инструментов” (*toolbox*), используемых индивидами для решения своих повседневных задач. Тогда к компонентам культуры относится все то, что помогает решать практические проблемы и адаптироваться к среде – как материальной, так и социальной. Например, дорожный знак как регулирующий дорожное движение символ облегчает координацию маневров на дороге и потому его следует признать элементом культуры. Если же дорожный знак установлен сотрудниками ГИБДД в целях взимания ренты с водителей, тогда его следует признать элементом особого сегмента культуры (субкультуры), облегчающего решение практических проблем не всех людей, а представителей конкретной социально-профессиональной группы (сотрудников ГИБДД). Главная новация при таком понимании культуры следующая: “вопрос о том, *что такое культура* становится менее значимым, чем вопрос о том, *как культура используется людьми*” [Zweynert, 2009, p. 349].

Понимание культуры как набора инструментов позволяет лучше увидеть специфику этого концепта по сравнению с рядом других, используемых для характеристики общества в целом. Так, институциональная экономика вводит понятие институциональной среды, определяя ее как совокупность правил игры на макроуровне. От параметров институциональной среды зависит такая ключевая для институционального анализа переменная, как величина транзакционных издержек [Менар, 2005, с. 132–138]. По сравнению с институциональной средой концепт культуры имеет более прагматическое содержание. Обращение к нему предполагает акцент на интересах конкретных индивидов: как они используют детерминированные на макроуровне объекты и нормы (элементы культуры) для решения своих практических задач на микроуровне.

Иными словами, выбор в пользу концепта культуры влечет за собой акцент на интерпретации знаков участниками дорожного движения, а выбор в пользу концепта институциональной среды – на тех транзакционных издержках, которые возникают в процессе согласования маневров на дороге. В первом случае важна точка зрения самих участников дорожного движения, а во втором – аналитические конструкции исследователя.

Следующий шаг в осмыслении культуры касается выделения частных видов культуры – политической, экономической, административной и т. д. В отличие от традиционных, современные общества имеют сложную, дифференцированную структуру. Она включает в себя множество автономных функциональных подсистем: рынок, политику, средства массовой информации, науку и ряд других. Взаимодействия внутри каждой из функциональных подсистем осуществляются согласно особым правилам игры, критериям значимости и справедливости [Boltanski, Thévenot, 1991; Walzer, 1983]. Иначе говоря, индивиды используют разные “наборы инструментов”, скажем, на рынке и в политике. Следовательно, существуют основания для различения экономической и политической культуры.

Сказанное касается современных обществ. Вопрос же о том, относится ли российское общество к числу современных, остается открытым: степень автономии рынка и других функциональных подсистем у нас остается невысокой [Олейник, 2001, с. 221–277]. Сравнение частных видов культуры предоставляет возможность оценить степень близости конкретного общества к идеальному типу современного. Чем больше различия между политической, экономической и другими частными видами культуры, тем выше степень дифференциации функциональных подсистем. Интерес исследователей к различным видам культуры отнюдь не одинаков. Поиск в наиболее представительной базе научных публикаций на европейских языках (главным образом, английском) *Web of Knowledge* показывает, что в западной литературе основное внимание уделяется политической культуре (см. рис. 1). Вопросы экономической культуры вызывают

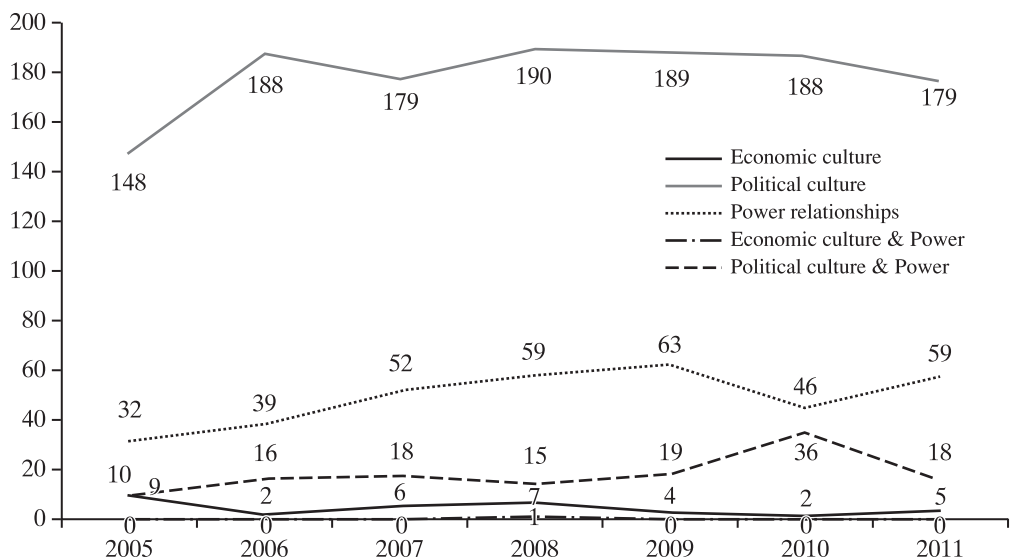


Рис. 1. Публикации по теме экономической и политической культуры в англоязычной научной литературе в 2005–2011 гг.

Источник: *Web of Knowledge*, поиск осуществлен 16 мая 2012 г. с использованием соответствующих ключевых слов в полях Topic и Publication name.

значительно меньший интерес. Например, в 2011 г. были опубликованы 179 материалов на тему политической культуры и лишь 5 – на тему культуры экономической.

Ситуация в русскоязычной научной литературе прямо противоположная. Для ее оценки была использована совокупность научных публикаций, включенных в наиболее представительную русскоязычную базу *eLibrary* (см. рис. 2). Так, в 2011 г. на русском языке было опубликовано 374 статьи на тему экономической культуры и 266 статей – на тему политической культуры. Статьи из обеих выборок вызывают примерно одинаковый резонанс: каждая статья на тему экономической культуры была процитирована в среднем 0,15 раз, а каждая статья на тему политической культуры – в среднем 0,21 раз. Индекс Хирша для обеих выборок равен 7, то есть и та и другая включают 7 статей, процитированных, как минимум, 7 раз, а остальные включенные в выборки статьи процитированы меньшее количество раз⁴.

Сравнение ситуации в англоязычной и русскоязычной литературе с публикациями на тему экономической и политической культуры позволяет сделать несколько интересных наблюдений. Во-первых, как было отмечено выше, изучение экономической культуры находится на относительной периферии социальных исследований на Западе, причем увеличения интереса к этой теме на протяжении последних семи лет не наблюдается. Во-вторых, вопросам экономической культуры уделяется значительное внимание в русскоязычной литературе, и этот интерес с течением времени только растет. Анализ институциональной принадлежности авторов, пишущих об экономической культуре, показывает, что лучше всего среди них представлены как раз ведущие вузы, такие как Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (22 публикации) и Южный Федеральный Университет (20 публикаций). Иными словами,

⁴ Индекс Хирша вычисляется на основе распределения цитирований работ автора (или написанных на определенную тему разными авторами) и имеет значение N , если автор имеет N статей, на каждую из которых сослались, как минимум, N раз, а остальные его статьи имеют число цитирований не более N . Индекс Хирша, рассчитанный на основе данных *eLibrary* для автора настоящей статьи, равен 8. Примечательно, что основные его публикации последних лет посвящены вопросам власти в экономике, которые будут обсуждены ниже.

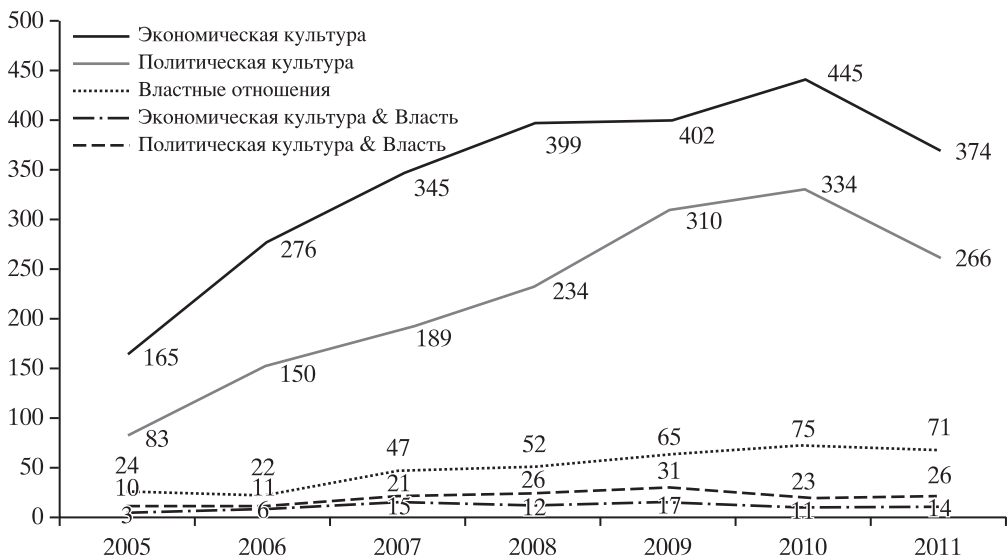


Рис. 2. Публикации по теме экономической и политической культуры в русскоязычной научной литературе в 2005–2011 гг.

Источник: eLibrary, поиск осуществлен 16 мая 2012 г. с использованием соответствующих ключевых слов в названии, аннотации и ключевых словах. Выбор временных рамок (период с 2005 по 2011 г.) объясняется тем, что eLibrary начала работу с русскоязычными публикациями в 2005 г., тогда же был впервые рассчитан индекс научного цитирования РИНЦ.

изучение экономической культуры находится в центре социальных исследований в России.

Диаметрально противоположная ситуация с изучением экономической культуры в России и на Западе может иметь следующее объяснение. *Homo economicus* не имеет национальности: он одинаково ориентирован на максимизацию полезности/прибыли всеми доступными средствами вне зависимости от конкретного контекста своих действий. Программа рыночных реформ в России 1990-х гг. имела в своей основе как раз совокупность допущений относительно универсального характера экономической культуры [Shiller, Woysko, Kogobov, 1991]. По мере углубления процесса рыночных реформ ограниченность подобного подхода становилась все более явной. Доступный экономическим субъектам в российском институциональном контексте “набор инструментов” существенным образом отличался от того, который имеется в наличии на развитом (*full fledged*) рынке. Данное утверждение касается как рыночной инфраструктуры (системы установления и защиты прав собственности, биржевых площадок и пр.), так и облегчающих координацию норм и правил (законодательной базы, ограничивающих оппортунизм норм). Езда по дороге без разметки и знаков требует иных навыков, чем езда по трассе с разделительной полосой, разметкой, знаками и придорожной инфраструктурой. Не случайно первые публикации по теме экономической культуры на русском языке появились именно с началом широкомасштабных экономических реформ. Например, в одной из них дается определение экономической культуры как “совокупности институционализированных способов деятельности, которыми конкретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям своего существования. Экономическая культура состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах)” [Кузьминов, 1992, с. 45; 1993, с. 13]. Акцент на национальной специфике экономической культуры выходит здесь на первый план. Именно попытками объяснить

национальную специфику экономического поведения и можно объяснить всевозрастающий интерес к изучению экономической культуры в России.

При этом требуется пройти между Сциллой странных исследований (*area studies*) и Харибдой универсалистских подходов. В рамках первых обычно приходят к выводу об уникальности конкретной культуры, подчеркивая ее специфические черты. Исторически из таких предпосылок исходили российские “славянофилы”. Из работ западных авторов акцент на уникальном характере конкретной экономической культуры характерен, например, для М. Вебера, писавшего о протестантизме как этическом основании капитализма [Weber, 2005] и П. Арлакки, исследовавшего “мафиозную этику” рыночных трансакций на юге Италии [Arlacchi, 1986]. В рамках универсалистских подходов все культуры рассматриваются в рамках общей теории, при этом полностью игнорируется какая-либо национальная специфика. Примеры универсалистских подходов легко найти в работах российских “западников”, а также в уже упомянутых неоклассических теориях.

Один из способов нахождения “золотой середины” заключается в выделении универсальных элементов экономической культуры и выявлении их различных соотношений, или конфигураций. Экономическую культуру тогда удобно сравнить с мозаикой: используя конечный набор базовых элементов (разноцветных камней, керамических плиток), можно получить бесконечно разнообразные композиции. Именно в таком ключе можно интерпретировать анализ управленческих культур Г. Хофстедом [Hofstede, 1980; Hofstede, Hofstede, 2005] и рядом менее известных попыток выделить различные экономические культуры [Макаренко, 2003], не впадая при этом в релятивизм. Например, Хофстед использует такие универсальные параметры анализа экономической культуры, как отношение к неопределенности и к будущему, конфигурация властных отношений, распространенность индивидуалистических и коллективистских ценностей и соотношение гендерных ролей.

Включение власти в список универсальных элементов экономических культур заслуживает особого внимания. Власть занимает важное место в любом наборе инструментов, ибо ее использование облегчает координацию действий и согласование разнородных, подчас противоречивых индивидуальных планов. Согласно классическому определению, власть означает способность одного субъекта навязать свою волю другому в процессе взаимодействия вопреки возможному сопротивлению последнего [Weber, 1968, p. 53]. Использование такого инструмента решения проблем, как власть, позволяет трансформировать два или более центров принятия решений в один. Так, фирма представляет собой основанную на власти альтернативу множеству переговоров между собственниками ресурсов на рынке, что создает предпосылки для экономии на трансакционных издержках [Коуз, 1993, с. 39–43].

Альтернативой использованию власти следует признать доверие. Под доверием понимается ожидание “от других людей некоторых действий, обуславливающих выбор индивида, когда ему необходимо начать действовать еще до того, как станут известны действия окружающих” [Ostrom, 1998, p. 12]. В этом смысле доверие лежит в основе “горизонтальной” координации действий, в отличие от “вертикальной” координации, требующей опоры на власть. Подобно диадическим категориям Хофстеда (маскулинная – фемининная культура, индивидуалистическая – коллективистская культура), власть и доверие создают своеобразную ось координат, пригодную для использования в сравнительном анализе экономических культур.

Власть в качестве инструмента решения проблем привлекает к себе недостаточное внимание исследователей культуры как на Западе, так и в России. Ее редко изучают как по отдельности (публикации на тему властных отношений вообще), так и в контексте политической и экономической культур (публикации, в теме которых одновременно встречаются как эти ключевые слова, так и “власть”; см. рис. 1 и 2). Достаточно сказать, что в рассматриваемый период была опубликована лишь одна научная статья о власти в контексте экономической культуры на английском языке и 96 – на русском. Для сравнения: общее число научных публикаций на тему экономической культуры,

включенных в этот промежуток времени в *eLibrary*, составляет 3052, а общее число статей на тему политической власти – 2030. Индекс Хирша для публикаций на тему власти в контексте экономической культуры при этом весьма невысок ($h=3$). Настоящую статью можно рассматривать в качестве попытки восполнения пробела в наших знаниях о власти как инструменте достижения экономических целей. Дальнейший разговор пойдет о власти в качестве элемента экономической культуры.

Власть в экономике

Если для Коуза использование власти для согласования экономических действий ограничивалось границами организации (фирмы), то более корректным представляется предположение о более универсальном характере данного инструмента. Власть используется для координации действий не только внутри фирмы (мезоуровень), но и на других уровнях институциональной структуры: микро- (между индивидами в рамках отношений “принципал-агент”) и макро- (между фирмами на рынке, а также в их отношениях с государством)⁵. Рассмотрим примеры использования власти на каждом из уровней институциональной структуры экономики подробнее.

Микроуровень. Диада власти представляет собой элементарную форму властных отношений на микроуровне – как в экономике, так и в других сферах человеческой деятельности. С помощью этого концепта описывают отношения между двумя индивидами: обладателем власти (принципалом) и подчиненным его воле лицом (агентом). От агента (*B*) ожидаются действия в интересах принципала (*A*), который обладает правом контроля над *B* (см. рис. 3). На микроуровне *A* и *B* остаются формально неза-

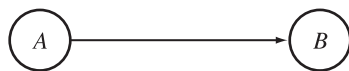


Рис. 3. Диада власти.

висимыми, не входя в какую-либо организационную структуру. Например, отношения “принципал–агент” возникают между клиентом и поставщиком услуг (адвокатом, врачом, частным преподавателем или тренером). То, что асимметрия информации в отношениях между *A* и *B* иногда позволяет *B* вести себя оппортунистически, сводя власть *A* к минимуму, не отменяет их общей логики.

Диада власти может возникнуть и между индивидами, обладающими неравной рыночной властью ввиду несовершенного характера конкуренции на рынке. С. Боулз и Г. Гинтис говорят в этой связи о преимуществах нахождения на “коротком” плече рынка, то есть действий в условиях менее интенсивной конкуренции, чем контрагент [Bowles, Gintis, 2008]. Находящийся на “коротком” плече рынка субъект получает возможность диктовать свои условия сделки. Именно так поступает, например, банк при взаимодействии с разрозненными заемщиками, не объединенными в ассоциацию или не согласовывающими свои действия иным образом.

Наконец, диада власти возникает и в контексте ведения переговоров между сторонами сделки при отсутствии или ограниченности альтернатив для каждой из них (от предыдущего случая данную ситуацию отличает симметричный характер структурных диспропорций). Роль *A* играет та сторона, которая более успешно навязывает свою волю другой в результате использования особых стратегий, таких как угрозы, обещания, прекращение переговоров в определенный момент и т. д. [Шеллинг, 2007]. Переговорная власть тогда имеет не столько структурные, сколько стратегические

⁵ Известен и иной подход к классификации уровней экономической структуры: нано- (уровень принятия индивидуальных решений), микро- (транзакции между индивидами), мини- (уровень организации), мезо- (уровень региона) и макро- (уровень национальной экономики) [Клейнер, 1996, с. 81–95]. Власть может быть использована на всех этих уровнях (на наноуровне – в форме самоконтроля и самоограничений на выбор определенных альтернатив).

компоненты. Последние представляются особенно интересным элементом экономической культуры: их конкретный набор предположительно обладает выраженной национальной спецификой. Так, зарубежные деловые партнеры часто отмечают трудности ведения переговоров с российскими контрагентами: последние зачастую ориентированы не столько на совершение взаимовыгодной сделки, сколько на захват большей переговорной власти [Mourtabekova-Touron, 2002, p. 223; Oleinik... 2005, p. 41].

Мезоуровень. Специфика отношений между A и B внутри организации, будь то фирма, домашнее хозяйство, университет или государственный орган заключается в их устойчивом характере и юридически обязывающей форме. Например, внутри фирмы диада власти принимает форму отношений найма, при которых A и B заключают особый контракт, контракт найма, согласно которому B обязывается выполнять указания A в обмен на получение фиксированного вознаграждения. B и A при этом образуют юридическое лицо как единый центр принятия решений. На микроуровне A и B взаимодействуют в рамках контракта продажи, сохраняя формальную независимость.

Дж. Стиглиц описывает схему модели “принципал–агент” с помощью следующей системы соотношений (1) [Stiglitz, 1987, p. 968–969]. Речь идет о системе отношений между A и B по поводу производственной деятельности, а именно выпуска продукта или услуги. EU обозначает ожидаемую полезность, \bar{U} – минимальную компенсацию, на которую B соглашается в обмен на передачу права контролировать свои действия; Q – выпущенный продукт или услугу, E – усилия B (“затраты”), связь которых с Q (“выпуском”) выражается аналогом производственной функции, S – не зависящие от B , но влияющие на выпуск внешние обстоятельства, Y – вознаграждение B , φ – функция, связывающая вознаграждение B с “выпуском”.

$$\begin{cases} \max EU_A(Y, Q, E, S) \\ EU_B(Y, E, S) \geq \bar{U} \\ Y = \varphi(Q). \end{cases} \quad (1)$$

Степень неравномерности в распределении прав и обязанностей между A и B зависит не только от учтенных в системе соотношений (1) параметров, но и от особенностей экономической культуры. В некоторых экономических культурах допускается единоличное принятие решений A и безоговорочное подчинение ему B вне зависимости от степени обоснованности решений A . Выражение “я начальник – ты дурак, ты начальник – я дурак” хорошо передает специфику таких экономических культур. В других экономических культурах B имеет больше возможностей проявлять инициативу и влиять на решения A . Хофстед вводит понятие дистанции власти для сравнения экономических культур по данному критерию. “Дистанция власти между боссом A и подчиненным B внутри иерархии есть разность между степенью, в которой A может определять поведение B , и той степенью, в которой B может определять поведение A ” [Hofstede, 1980, p. 99].

Макроуровень. На макроуровне в качестве единицы анализа необходимо использовать уже не индивида, как в предыдущих двух случаях, а организацию (фирму, университет, государственный орган). Участники властных отношений, например конкуренты на рынке или фирма и государственный орган, могут либо сохранять свою формальную независимость, либо действовать в рамках некоего аналога контракта найма. Примером последнего случая является, например, взаимодействие менеджмента принадлежащего государству предприятия с представителями государства как собственника. Система патримониальной, или условной, собственности, представляет собой еще одну модификацию контракта найма в отношениях между фирмой и государством. При патримониализме государство наделяет собственностью отдельных индивидов в качестве вознаграждения за их службу и лояльность⁶. Как только B перестает служить A и быть ему лояльным, он сразу же лишается собственности.

⁶ Система патримониальной собственности была впервые описана Вебером [Weber, 1968, p. 1059–

Случай властных отношений между формально независимыми организациями, взаимодействующими на рынке, представляет особый интерес. В отличие от микроэкономики власти, макроэкономика власти на рынке рассматривает складывающиеся на рынке структурные диспропорции в качестве не экзогенных, то есть заданных извне, а эндогенных, то есть возникших в результате сознательного применения участниками взаимодействий особых стратегий. Иначе говоря, макроэкономика власти имеет целью рассмотрение не столько последствий существования “длинного” и “короткого” плеч на рынке, сколько причины их возникновения. Осмысление данного случая может быть затруднено ввиду определенного когнитивного диссонанса, ведь рынок обычно ассоциируется со свободой и с ограничением власти, а никак не с ее воспроизводством и укреплением.

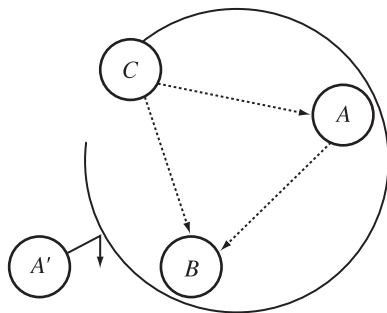


Рис. 4. Триада власти.

Для объяснения возникновения структурных диспропорций на рынке, которые позволяют некоторым его участникам играть роль *A* в отношении остальных, вводится концепт триады власти (см. рис. 4) [Олейник, 2011⁶, гл. 5, 7]. *A* находится на “коротком” плече рынка и обладает властью в отношении *B*, который действует на плече “длинном”. Конкуренция ограничивается с помощью контроля входа на рынок, осуществляемого усилиями третьего субъекта (*C*). *C* обладает сравнительными преимуществами в возведении границ (административных барьеров) и осуществлении контроля входа на рынок. Роль *C* чаще всего выполняют представители государства (реже – организованной преступности). *A* в обмен на действия в условиях ограниченной конкуренции (прямые конкуренты *A'* не допускаются на рынок) выплачивает *C* часть захватываемой монополистической ренты. *B*, хотя и находится на “длинном” плече рынка (вход на рынок его конкурентов не ограничен), получает тем не менее больше, чем при полном отказе от совершения сделок на этом рынке (например, ввиду ограниченного числа альтернатив).

В итоге ограниченный в пространстве (географическом и/или институциональном) рынок превращается в систему воспроизводства и укрепления властных отношений. Политическая власть, проявляющаяся в установлении границ и контроле входа на рынок, становится источником экономической власти, а экономическая власть, проявляющаяся во влиянии на рыночные цены, генерирует ресурсы (ренту) для воспроизводства и укрепления политической власти⁷. Стороны сделок на таком рынке, *C*, *A* и *B*, формально сохраняют автономию, но при этом *C* навязывает свою волю (устанавливает пропорции распределения монополистической ренты) *A* и *B*, а *A* навязывает волю *B* (продавая ему свои товары или услуги по цене выше равновесной или покупая у него товары или услуги по заниженной цене). *C* доминирует над *A* и *B*, а *A* – над *B* в результате сочетания их интересов на рынке.

При данной конфигурации *C* имеет возможность в полной мере реализовывать свои интересы, например максимизировать свою прибыль, а *A* и *B* лишь минимизируют свои упущенные возможности [Олейник, 2011⁶, гл. 6]. Система отношений (2), описывающая взаимодействия *C* и *A*, помогает разобраться в специфике минимизации упущенных возможностей. *A* может либо заниматься производством, либо пытаться захватить ренту с помощью *C*, ограничивающего доступ на рынок. Причем в результате сокращения *C* совокупности возможных выборов *A* производство выглядит менее

1068], а вопрос о ее существовании в дореволюционной России подробно рассматривался Р. Пайпсом [Пайпс, 1993].

⁷ Данный факт помогает объяснить устойчивость политико-экономических монополий. “Чисто экономические монополии логически возможны, но редки и неустойчивы; с другой стороны, монополии, основанные на политической и экономической власти, широко распространены и устойчивы” [Etzioni, 1988, p. 227].

привлекательным, чем поиск и захват ренты, хотя ожидаемая полезность A в обоих случаях имеет позитивные значения. A стремится к минимизации упущенных возможностей по получению большей полезности или прибыли (вместо ее максимизации или ориентации на получение “удовлетворительного” результата), выбирая поиск и захват ренты.

$$\left\{ \begin{array}{l} \max EU_C(Z, R, T, S) \\ \min (U'_1 - \bar{U}') \\ U'_1 = EU_A(Z, E, S) \\ \bar{U}' = EU_A(E, S) \\ U'_1 > \bar{U}' > 0 \\ Z = \omega(R) \\ R = \varphi(T), \end{array} \right. \quad (2)$$

где \bar{U}' означает ожидаемую полезность A при отказе от сделки с C (то есть исключительно на основе производственной деятельности в условиях невыгодных для A неравновесных цен), U'_1 – потенциальный выигрыш A в случае минимизации им упущенных возможностей при признании власти C (то есть за счет захвата ренты посредством установления выгодных для A неравновесных цен), R – захватываемая C и A в результате ограничения входа на рынок рента, T – издержки C по контролю доступа к рыночному полю взаимодействий (транзакционные издержки особого рода, они – аналог “затрат” в функции φ , описывающей “выпуск” R в случае рентоориентированного поведения), Z – та часть ренты, которая остается A после оплаты “входного билета” (ее величина задана функцией ω), E – усилия A , S – внешние обстоятельства, влияющие на величину захватываемой ренты.

Экономическая культура влияет на конфигурацию властных отношений на макроуровне следующим образом. В зависимости от наличествующих в конкретном случае инструментов (институтов рынка, например) властные отношения структурированы по-разному. Патримониальная власть не требует рынка в качестве своей предпосылки. Наоборот, доминирование в результате сочетания интересов на рынке возможно лишь при его наличии и относительной развитости. В этом смысле экономические культуры дореволюционной и постсоветской России отличаются.

Соотношение властных отношений на разных уровнях. Как соотносятся властные отношения на микро-, мезо- и макроуровнях? Отвечают ли они неким общим, фундаментальным для конкретной экономической культуры принципам или же речь идет о слабо связанных между собою микро-, мезо- и макроэкономических культурах? Данные исследовательские вопросы задают отдельное направление в анализе экономической культуры. Прогресс здесь пока не очень значителен, поэтому в качестве ориентира можно использовать аналогичные по своей проблематике исследования политической культуры.

Теория конгруэнтности, предложенная Г. Экстейном для анализа соотношения политической культуры на различных уровнях институциональной структуры, служит своеобразной моделью для разработки программы исследований экономической культуры на микро-, мезо- и макроуровнях. Экстейн формулирует две ключевые гипотезы [Eckstein, 1966; Eckstein... 1998]. Во-первых, правительства функционируют стабильно и эффективно в той мере, в какой лежащие в их основе модели власти конгруэнтны (или, выражаясь в терминах Вебера, обладают избирательным сродством) с властными отношениями, структурирующими отношения в рамках других организаций. Например, стабильное и демократическое правительство имеет в качестве своей опоры управляемые демократическим образом политические партии и университеты.

Во-вторых, демократические правительства функционируют эффективно, если лежащие в их основе модели власти включают в себя разнородные элементы – как демократические, так и недемократические. Данная гипотеза имеет под собой следующее обоснование. В некоторых организациях, таких как семья или школа, редко удается реализовать демократические идеалы. Поэтому совершенная конгруэнтность

модели власти правительства с моделями власти других организаций просто недостижима. Однако, чем реже взаимодействует конкретная организация с правительством, тем меньше потребности в конгруэнтности лежащих в их основе властных отношений. Политические партии ближе к правительству в этом смысле, чем семья и школа. Недемократичность последних поэтому должна найти свое отражение в функционировании правительства, хотя и достаточно слабое: недемократические элементы лишь дополняют демократические в случае устойчивой демократии.

Аналогичные гипотезы можно выдвинуть и в отношении экономической культуры. Возьмем ситуацию, когда государство вмешивается на макроуровне в функционирование рынка лишь для корректировки его “провалов”. Такая экономическая демократия на макроуровне тогда требует ограничения и минимизации власти внутри организаций, прежде всего фирм. Отсюда желательность развития самоуправления и участия наемных работников (агентов) в управлении фирмой [Dahl, 1985]. Наконец, экономическая демократия на микроуровне принимает форму взаимодействий на совершенно конкурентном рынке, то есть рынке без “короткого” и “длинного” плеч. Получается, что неоклассический идеал соответствует определенной экономической культуре, причем для его достижения требуется выполнение ряда условий, в том числе трансформация фирмы из “островка сознательной (и недемократической. – *А.О.*) власти” [Коуз, 1993, с. 35] в организацию, управляемую с использованием демократических принципов.

Если же на макроуровне экономическая власть принимает форму триады, то в стабильной системе аналогичные процессы предположительно наблюдаются и на мезо- и микроуровнях. Например, в рамках фирмы особое внимание тогда уделяется созданию внутреннего рынка труда с допуском на него лишь тех работников, которые разделяют ценности корпоративной культуры и соглашаются на власть менеджеров в обмен на обеспечение для работников ряда привилегий, таких как более высокая по сравнению с рыночной заработная плата [Doeringer, Piore, 1971]. Понятие доминирования в результате сочетания интересов на рынке поэтому оказывается весьма полезным для исследования властных отношений на всех трех уровнях институциональной структуры.

Эмпирические исследования власти

Р. Коллинз, используя обширный исторический материал, выделяет следующие предпосылки динамичного развития научной дисциплины: эмпирические исследования, их методология (или “технология”) и коммуникативные операции, совершаемые с помощью понятного всем представителям данной дисциплины категориального аппарата [Коллинз, 2002]. Данный вывод подтверждается и ситуацией в экономических науках, относительные успехи которых связаны в первую очередь с развитием методов обработки эмпирических данных (эконометрика) и теории игр как источника понятий и моделей, применимых и в некоторых смежных дисциплинах – социологии, политической науке [Полтерович, 2011]. Ряд концептов, пригодных для осмысления власти, обсуждался в предыдущих разделах данной статьи. Теперь стоит сформулировать некоторые соображения относительно эмпирических исследований власти в экономике, а также их методологии.

Сбор первичных данных. В отличие от традиционных макроэкономических исследований, в которых обычно используются вторичные данные (государственной статистики, например), для изучения власти в экономике требуется организовать сбор первичных данных. При всех неудобствах данной ситуации (высокие издержки, отсутствие единых банков данных), использование исключительно первичных данных обуславливает и ряд преимуществ. Так, появляется возможность сбора именно тех данных, которые требуются для исследования, а не тех, которые имеются в наличии, а также контроля достоверности (валидности) и надежности данных⁸.

Источниками первичных данных в рассматриваемом случае могут быть массовые опросы, углубленные качественные интервью, лабораторные эксперименты, а также

⁸ Достоверность макроэкономических данных зачастую проблематична (см. [Brenner, 1994]).

тексты академических и публицистических работ по менеджменту, государственному управлению и сходным темам. Эксперименты и углубленные интервью характеризуются высокой степенью внутренней достоверности получаемых с их помощью результатов и низкой степенью внешней достоверности. Ситуация с массовыми опросами и выборками текстов прямо противоположна. Их результаты легче распространить на генеральную совокупность изучаемых властных отношений, но при этом гарантии выявления существенных характеристик власти отсутствуют. Говоря предметнее о массовых опросах как источнике первичных данных о властных отношениях, следует разработать соответствующий методологический инструментарий (совокупность индикаторов, которые позволяют описывать различные модели таких отношений). Хотя дистанция власти и отражает лишь одно из возможных измерений властных отношений, варианты операционализации этой переменной хорошо известны и были подвержены многократной проверке. Дистанцию власти обычно измеряют посредством вопросов о типе руководителя, которого имеет и предпочел бы иметь респондент, а также об его способности выразить свое несогласие с решениями руководителя [Hofstede, 1980, p. 403–410].

Сбор данных с помощью как массовых опросов, так и углубленных качественных интервью затруднен чувствительным характером темы властных отношений. Чем чувствительнее сюжет, тем выше риск двоемыслия в ответах респондентов. Двоемыслие можно определить как “демонстрируемую публично приверженность к принятым в социуме идеалам и нормам, которые могут не соответствовать внутренним убеждениям индивидов и даже вступать в противоречие с их реальным поведением” [Хлопин, 1994, с. 51]. Например, респондент может говорить о своем уважении к принципалу, тогда как на самом деле для него характерна тенденция к отлыниванию от выполнения предписаний носителя власти.

Организация лабораторных экспериментов, в частности, по мотивам игры “ультиматум” (*ultimatum game*) и других разновидностей торга, позволяет получить некоторое представление о конфигурации властных отношений на микроуровне. В игре “ультиматум” один из игроков предлагает свою пропорцию деления излишка, возникающего в результате транзакции, и если контрагент ее не принимает, сделка срывается [Guth, Ockenfels, Wendel, 1993]. Другая возможность сбора информации в процессе лабораторных экспериментов касается различных вариаций на тему классических экспериментов С. Милгрэма и Ф. Зимбардо. С их помощью можно исследовать степень привлекательности власти для людей и различить инструментальное (власть как средство для достижения других целей) и ценностное (власть как самоцель) использование властных полномочий.

Одно из препятствий объединению усилий по изучению экономической культуры – тот факт, что качественные данные относительно различных ее аспектов с трудом поддаются агрегированию, систематизации и “сжатию”. Исследователи культуры редко предоставляют коллегам возможность работать с собранными качественными данными: транскриптами интервью, визуальными документами, материалами включенных наблюдений и так далее. Архив данных по исследованию различных культур, созданный в Йельском университете и доступный всем желающим в Интернете⁹, указывает на возможное решение. Качественные данные можно систематизировать с помощью создания *on lines* баз, а работа с такими базами значительно облегчается благодаря использованию системы кодов (подобных кодам *Journal of Economic Literature*) для каталогизации транскриптов интервью, визуальных документов и прочих данных.

Ознакомление с существующими публикациями по теме исследования – важный этап работы над научным проектом¹⁰. При правильном подходе эта операция способна

⁹ Речь идет о *Human Relations Area Files*, доступных по адресу: <http://www.yale.edu/hraf/collections.htm>.

¹⁰ Впрочем, в российской культуре этап подготовки обзора литературы рассматривается как необязательный. Во всяком случае, вероятность русскоязычной научной статьи быть процитированной не зависит от обширности списка использованных в ней источников, тогда как в западной научной литературе эти две переменные статистически связаны (см. [Oleinik, 2012⁶]).

стать отдельным источником вторичной и первичной информации о властных отношениях как элементе экономической культуры. Пример использования выборки текстов для описания особого институционального соглашения, “сетового капитализма” – работа Л. Болтански и Э. Чиापелло [Boltanski, Chiapello, 1999]. Публикации по теме властных отношений на разных уровнях институциональной структуры конкретной страны задают генеральную совокупность высказываний о власти. Появление электронных баз данных, таких как *Google* (в том числе *Google Scholar*), *Web of Knowledge*, *eLibrary*, *Lexis Nexis* позволяют существенно продвинуться к созданию как случайных, так и теоретических (Болтански и Чиапелло использовали как раз теоретическую выборку) выборок на основе генеральной совокупности, пригодных для качественного и количественного контент-анализа. Данный источник информации представляется особенно ценным для изучения такого компонента экономической культуры, как теоретическая экономическая культура. В отличие от практической, теоретическая экономическая культура задает “набор инструментов”, доступных прежде всего исследователям и преподавателям экономических дисциплин в вузах и средних специальных учебных заведениях [Кузьминов, 1992, с. 45; 1993].

Методы анализа данных. Вряд ли правомерно говорить о существовании специфических методов анализа данных, пригодных исключительно для исследований власти как элемента экономической культуры. Здесь, скорее, подразумевается выбор наиболее соответствующих особенностям вышеприведенных источников первичных данных методов из “набора инструментов”, доступных представителям социальных и гуманитарных наук.

Сбор данных посредством массовых опросов и лабораторных экспериментов требует использования методов многопеременной статистики (*multivariate statistics*) и сравнения средних (различные варианты *t*-тестов). Экономические науки внесли существенный вклад в анализ временных рядов, тогда как социология продвинулась в направлении тестирования методами многопеременной статистики гипотез о причинно-следственных связях. Несмотря на достигнутый прогресс, решение подобных задач остается проблематично (лабораторные эксперименты позволяют выявлять причинно-следственные связи значительно более достоверным образом).

Особого внимания заслуживают методы анализа данных, собранных с помощью углубленных качественных интервью, а также публицистических и научных работ. Речь идет прежде всего о контент-анализе любых текстов, будь то транскрипт-интервью или публицистическая статья, например, из журнала “Коммерсантъ-власть”. Появление специальных компьютерных программ, таких как *QDA Miner* с модулем *WordStat*, значительно расширяют возможности исследователей при осуществлении качественного контент-анализа (выделение соответствующих ключевым концептам фрагментов текстов и анализ их соотношения), контент-анализа с использованием основанных на замещении словарей (создание списков соответствующих ключевым концептам слов и выражений, пригодных для использования в автоматическом режиме) и количественного контент-анализа (анализ совместной встречаемости любых слов в текстах в автоматическом режиме) [Олейник, 2009⁶]. Два последних варианта контент-анализа могут быть применены для обработки больших выборок текстов или даже их генеральных совокупностей. Методология контент-анализа также частично применима для анализа культурного дискурса (*cultural domain analysis*), то есть выявления слов и выражений, используемых для описания власти в данной экономической культуре.

Об особенностях власти в российской институциональной среде

Систематический сбор первичных данных позволит проверить ряд гипотез, выдвинутых относительно специфики властных отношений в российском институциональном контексте, или “русской власти” [Макаренко, 1998; Пивоваров, 2006; Олейник, 2011⁶, гл. 3, 4]. Из-за низкого уровня деперсонифицированного доверия (то есть доверия не к конкретным лицам, а к людям вообще) альтернативные основы координа-

ции и согласования действий в России практически отсутствуют (см. рис. 5). Взаимодействие с лично неизвестными людьми в таких условиях возможно главным образом посредством обращения к власти. В результате она из инструмента превращается в своеобразную универсальную “отмычку”, используемую во всех случаях жизни, в том числе и на рынке. Не случайно именно жалобы и обращения по инстанциям являются собой основной способ защиты *В* своих интересов в российском институциональном контексте [Бессонова, 2006, с. 41–43; Кирдина, 2001, с. 129]. Можно предположить, что российская культура власти характеризуется значительной дистанцией власти; превращением ее из инструмента для достижения других целей в самоцель, крайней асимметрией в распределении прав и обязанностей между обладателем власти и подчиненным; использованием техник господства в результате сочетания интересов на рынке, и т.д. Так, возникший в результате постсоветских реформ рынок отличается множеством структурных диспропорций, которые еще больше усиливаются за счет возводимых представителями государства административных барьеров. Борьба с административными барьерами не принесла ожидаемого результата, так как ее стратегия не учитывала сочетания интересов бизнеса и государства на рынке [Олейник, 2011^в].

Особый интерес представляет эмпирическая проверка гипотезы о конгруэнтности властных отношений на разных уровнях российской институциональной структуры. Если властные отношения конгруэнтны, то нынешняя система экономического управления (*governance*) стабильна. Если же избирательное сродство отсутствует, то стоит ожидать ее дальнейших изменений эволюционным или революционным путем. Для оценки степени конгруэнтности властных отношений требуется, в частности, рассчитать дистанцию власти на макро- (отношения бизнес – чиновники), мезо- (отношения начальники – подчиненные) и микро- (в ситуациях торга) уровнях. Демократическое управление стабильно лишь при соблюдении его принципов на всех уровнях. Иначе велик риск получения второго издания Веймарской республики, где “бескомпромиссная демократия была навязана обществу, в котором превалировали авторитарные отношения” [Eckstein, 1966, p. 248]. Обратное тоже верно: авторитарное управление стабильно при отсутствии элементов демократии на всех уровнях.

* * *

Изучение властных отношений как элемента экономической культуры представляется необходимым и с теоретической, и с практической точки зрения. Без осмысления власти наши знания об экономической культуре будут оставаться заведомо неполными, а соответствующая ниша в англоязычной научной литературе – незаполненной. Создание общей теории экономической власти позволит отказаться от использования

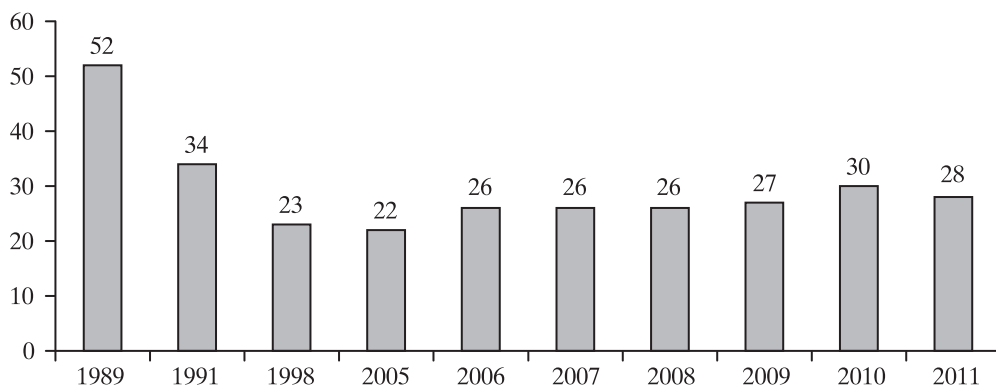


Рис. 5. Динамика деперсонифицированного доверия в России, 1989–2011 гг. (% считающих, что «людям можно доверять»).

Источник: [Общественное... 2011, с. 33; Общественное... 2012, с. 30].

в экономическом моделировании ситуации совершенной конкуренции как единственной точки отсчета. С помощью учета властных отношений в экономическом анализе появляется возможность объяснить внутреннюю нестабильность совершенной конкуренции: при любой возможности экономические субъекты стремятся не к избавлению от структурных дисбалансов и разного рода барьеров на рынке, а к их сохранению и усилению. Что же касается практической ценности изучения властных отношений, то без этого невозможно точно определить природу массовых протестов, периодически сотрясающих постсоветские общества (Грузию в 2003 г., Украину в 2004 г., Киргизию в 2005 и 2010 гг., Молдавию в 2009 г., Россию в 2011 г.). Разнообразный состав участников, среди которых равным образом представлены мужчины и женщины, разные возрастные и социально-экономические группы, указывает на отношение к власти как главный объединяющий фактор [Oleinik, 2012⁶]. Действительно, интересы студентов, пенсионеров и предпринимателей на рынке не “сочетаются”. А вот вовлеченность во властные отношения определенной конфигурации является для них общим фактором. Если это предположение верно, то источником протестного движения в постсоветских странах оказывается недовольство сложившейся системой властных отношений на макроуровне. На мезо- и микроуровнях все сильнее элементы иных, чем лежащих в основе “русской власти”, властных отношений. Без приведения этих отношений на макроуровне в соответствии с указанными тенденциями социально-экономическая система будет оставаться нестабильной, сохранится угроза кризисных явлений.

Еще одно направление практического использования исследований власти в экономике задано Хофстедом и его последователями. Они концентрируют свое внимание на властных отношениях на мезоуровне, то есть внутри организаций, выявляя управленческие стили, наиболее востребованные в конкретной экономической культуре. Можно ли эффективно управлять российской компанией, копируя западные управленческие стандарты? Насколько управление зарубежными филиалами компании может строиться на тех же принципах, что и менеджмент ее главного офиса? Ответы на эти и сходные вопросы представляют значительный интерес для практиков уже не государственного управления, как в предыдущем случае, а управления корпоративного.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России. М., 2006.
- Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск, 2001.
- Клейнер Г.Б.* Современная экономика как “экономика физических лиц” // Вопросы экономики. 1996. № 4.
- Коллинз Р.* Социология науки. Глобальная теория интеллектуального изменения. Новосибирск, 2002.
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993.
- Кузьминов Я.И.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3.
- Кузьминов Я.И.* Теоретическая экономическая культура в современной России // Общественные науки и современность. 1993. № 5.
- Лотман Ю.М.* Внутри мыслящих миров. М., 1996.
- Макаренко В.П.* Научно-обывательское сознание – интеллектуально-политические моды? // Политическая концептология: журнал междисциплинарных исследований. 2009. № 2.
- Макаренко В.П.* Русская власть: теоретико-социологические аспекты. Ростов-на-Дону, 1998.
- Макаренко В.П.* Экономическая аксиология. Опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.
- Менар К.* Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика. М., 2005.
- Общественное мнение – 2010. М., 2011.
- Общественное мнение – 2011. М., 2012.
- Олейник А.Н.* Властные отношения как “немодная” тема // Южно-российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2011^а. № 1 (2).
- Олейник А.Н.* Власть и рынок: система социально-экономического господства в России “нулевых” годов. М., 2011^б.

- Олейник А.Н.* Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и сетях поставок // Российский журнал менеджмента. 2009^а. № 3.
- Олейник А.Н.* Политэкономика власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом в России // Вопросы экономики. 2011^б. № 5.
- Олейник А.Н.* Триангуляция в контент-анализе: вопросы методологии и эмпиричная проверка // Социс. 2009^б. № 2.
- Олейник А.Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М., 2001.
- Пайтс Р.* Россия при старом режиме. М., 1993.
- Пивоваров Ю.П.* Русская политическая традиция и современность. М., 2006.
- Полтерович В.М.* Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2.
- Хлопин А.Д.* 1994. Феномен “двомыслия”: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // Общественные науки и современность. 1994. № 3.
- Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. М., 2007.
- Arlacchi P.* Mafia Business: the Mafia Ethic and the Spirit of Capitalism. London, 1986.
- Begg D., Fisher S., Dornbusch R.* Economics. London, 1991.
- Boltanski L., Chiapello E.* Le nouvel esprit du capitalisme. Paris, 1999.
- Boltanski L., Thévenot L.* De la justification : les économies de la grandeur. Paris, 1991.
- Bowles S., Gintis H.* Power // The New Palgrave: Dictionary of Economics. New York, 2008.
- Brenner R.* Labyrinths of Prosperity: Economic Follies, Democratic Remedies. Ann Arbor, 1994.
- Dahl R.* A Preface to Economic Democracy. Berkeley (CA), 1985.
- Doeringer P.B., Piore M.J.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Armonk–New York, 1971.
- Dugger W.* The New Institutionalism: New But Not Institutionalist // Journal of Economics Issues. 1990. Vol. 24. № 2.
- Eckstein H., Fleron F.J., Hoffmann E.P., Reisinger W.M.* Can Democracy take Root in Post-Soviet Russia? Explorations in State-Society Relations. Lanham (Mass.), 1998.
- Eckstein H.* Division and Cohesion of Democracy: a Study of Norway. Princeton, 1966.
- Etzioni A.* The Moral Dimension: Toward a New Economics. New York, 1988.
- Guth W., Ockenfels P., Wendel M.* Efficiency by Trust and Fairness – Multiperiod Ultimatum Bargaining Experiments with an Increasing Cake // International Journal of Game Theory. 1993. Vol. 22. № 1.
- Hofstede G.* Culture’s Consequences: International Differences in Work-Related Values. London, 1980.
- Hofstede G., Hofstede G.J.* Cultures and Organizations: Software of the Mind. New York, 2005.
- Mourtabekova-Touron M.* Working in Kazakhstan and Russia: Perception of French Managers // International Journal of Human Resources Management. 2002. Vol. 13. № 2.
- Oleinik A., Arapina N., Clément K., Gvozdeva E., Kashturov A., Minin M.* L’analyse socio-économique du blanchiment: L’exemple des capitaux illicites Russes en France et d’autres pays occidentaux. Saint-Denis-La-Plaine, 2005.
- Oleinik A.* Institutional Exclusion as a Destabilizing Factor: the Mass Unrest of July 1, 2008 in Mongolia // Central Asian Survey. 2012^б.
- Oleinik A.* Publication Patterns in Russia and the West Compared // Scientometrics. 2012^а.
- Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. № 1.
- Shiller R.J., Boycko M., Korobov V.* Popular Attitudes Toward Free Markets – The Soviet Union and the United States Compared // American Economic Review. 1991. June
- Stiglitz J.* Principal and Agent // The New Palgrave: a Dictionary of Economics. New York, 1987.
- Walzer M.* Spheres of Justice: a Defense of Pluralism and Equality. New York, 1983.
- Weber M.* The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism. London, 2005.
- Weber M.* Economy and Society: an Outline of Interpretative Sociology. New York, 1968.
- Zweynert J.* Interests versus Culture in the Theory of Institutional Change? // Journal of Institutional Economics. 2009. Vol. 5. № 3.