

СОЧЕТАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ ТЕОРИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стремительное развитие фундаментальных и прикладных знаний в области экономики предприятий привело к накоплению значительного арсенала методов и средств экономического моделирования их деятельности. На данный момент экономическая теория предприятия вступила в стадию выработки единого взгляда на экономическую теорию предприятия и формирования интегрированной, единой, синергетической теории. Ученые-экономисты находятся в поиске способов снятия противоречий, существующих между фундаментальными и прикладными экономическими теориями, которые приводят к замедлению процесса взаимного проникновения достижений различных теоретических построений [1, с. 1–2].

Вместе с тем успешная интеграция экономических теорий предприятия во многом зависит от права. Без взаимопроникновения экономической и юридической науки невозможно разрешение фундаментальных задач в области экономики и права. Сегодня с полной уверенностью можно сказать, что выработка интегрированной экономико-правовой теории предприятия находится в русле вызовов 21 века.

В настоящее время отмечается определенное отставание в развитии правовой теории предприятия от экономической. Ее уровень не вполне отвечает ожиданиям экономистов, поскольку при разработке правовых проблем, как правило, не выходит за пределы нормативистской теории права. Юрпозитивистская (нормативистская) теория права возникла и развивалась синхронно с классической (неоклассической) экономической теорией (XIX–XX века). Вместе с тем на XX век пришлось бурное развитие экономической теории с появлением многочисленных альтернативных теорий, прежде всего институционализма. В праве институциональный подход получил отражение в правовом институционализме, сформировавшемся в первой половине XX века, но остающимся на вторых ролях ввиду исторически сложившегося господствующего положения нормативистской школы права. Вместе с тем правовая институциональ-

ная теория предприятия* имеет перспективное значение как для юридической, так и для экономической науки, находится на стыке экономического и правового подхода.

Экономической науке известно несколько основных вариантов теории (модели) предприятия, описывающих с помощью небольшого числа фундаментальных предпосылок его возникновение, функционирование и/или ликвидацию. В каждом из них предприятие рассматривается под определенным углом зрения, с акцентом на те или иные особенности изучаемого объекта. Их обзор и анализ приводится в многочисленных публикациях ученых-экономистов [1; 2; 3 и др.].

Целью данной статьи является анализ наиболее известных (наиболее разработанных) экономических теорий предприятия на предмет их сочетаемости с правовой институциональной теорией и способности служить методологической основой решения теоретических и практических проблем хозяйственной правосубъектности предприятий в ее контексте.

Экономические теории предприятия принято подразделять на классические (неоклассические) и альтернативные им.

Современная *неоклассическая теория предприятия* опирается на маржиналистский подход к анализу экономических систем, развитый более 130 лет назад в трудах К. Менгера и Ф. Визера. В неоклассической теории предприятие рассматривается как абстрактный объект анализа, без акцентирования внимания на внутреннем состоянии. С точки зрения анализа предприятие ассоциируется с одним управляющим, который принимает решения относительно выпуска и объема затрат, соответствующие условию максимизации экономической прибыли. В соответствии с теорией максимизации прибыли данная целевая функция навязывается

* Правовой институциональный подход, который отстаивает автор, в отличие от юрпозитивистского (нормативистского) подхода, предполагает включение в структуру правового института прав и обязанностей его участников, возникающих из реализации как норм права, так и гарантированных ними свобод (согласно принципу «разрешено все, что не запрещено»).

предприятию внешней средой и является условием долгосрочного выживания.

Модификация целевой функции на условиях максимизации общей выручки (*теория максимизации выручки*) связана с необходимостью реализации стратегии выживания на рынке за счет увеличения рыночной доли предприятия, а также с выделением особого типа предприятия, управляемого работниками.

Дальнейшее развитие неоклассический подход нашел в *теории максимизации полезности менеджера*, которая иллюстрирует новый уровень разделения труда: появляются экономические агенты, которые принимают оперативные и стратегические решения и при этом не являются собственниками предприятия. При этом менеджеры имеют специфический набор предпочтений, побуждающий их отклоняться от стратегии максимизации прибыли.

Неоклассическое представление о предприятии является по сей день базовым, принятым в большинстве стран мира. Вместе с тем базовая неоклассическая модель претерпела за последнее время целый ряд изменений, направленных на включение в анализ явлений неценовой конкуренции и т. д.

Среди альтернативных теорий одной из наиболее популярных является *теория X-эффективности* (*теория фирмы*). В соответствии с этой теорией к важнейшим элементам X-эффективности были отнесены внутривзаводская мотивационная эффективность, внешняя мотивационная эффективность и эффективность нерыночных ресурсов. Если мотивация для их приложения недостаточная, то поведение предприятия отклоняется от оптимального.

Информационная теория предприятия исходит из того, что влияние использования информационного ресурса на выпуск продукции так же важно, как влияние капитала и трудовых ресурсов.

В *эволюционной теории* основным элементарным объектом исследования является популяция, т. е. некоторая однородная и обособленная совокупность индивидуумов. В этом смысле предприятие является типичной популяцией работников определенного направления деятельности. Эволюционная модель предприятия признает, в отличие от неоклассической, что у предприятий нет единого критерия оптимальности принимаемых решений. Этот критерий носит строго индивидуальный характер, отражая не только индивидуальные предпочтения, но и исторический опыт деятельности фирмы. Характерным для эволюционной концепции является системное представление о предприятии как о двойственном объекте: с одной стороны, являющемся членом делового сообщества («популяции»), с другой — обладающем собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций привлекаемых факторов. Понятно,

что речь идет не о постоянном, как в неоклассической теории, а о динамическом критерии, меняющемся от периода к периоду.

Определенный вклад в разработку модели фирмы применительно к предприятиям переходного периода внесен так называемой *теорией выживания предприятий*. Согласно этой теории, в известном смысле являющейся «антиэволюционной», связи между элементами хозяйственной «популяции» не поддерживают стабильность ее существования в целом, так что основной задачей предприятий в целом является выживание. В этих условиях руководители предприятия принимают решения, руководствуясь только краткосрочной личной выгодой и стремлением к укреплению своего главенствующего и бесконтрольного положения.

Предметом исследования *теории бихевиоризма* становится процесс принятия решений на уровне предприятия и подразделений предприятия. Поскольку предприятие рассматривается как коалиция индивидов, имеющих разные предпочтения, то процесс принятия решений заключается в согласовании множества существующих целей и потребностей индивидов.

Согласно *теории игр* стратегическое поведение предприятия предопределяется вариантами дальнейшего поведения конкурентов, партнеров и других факторов рыночной микросреды.

В противовес неоклассической теории предприятия, опирающейся на анализ производственной функции, ограниченной рамками маржиналистского подхода, для объяснения возникновения и существования предприятий как целостных коллективов работников в условиях воздействия внешней и внутренней среды был разработан *институциональный подход*. Под институтами понимаются правила, ограничивающие поведение экономических агентов и упорядочивающие взаимодействие между ними.

В *институциональной концепции* (Коуз, 1993) подход к предприятию основан на различии двух видов производственно-экономических отношений: между работниками или подразделениями одного предприятия и отношениями между экономическими субъектами, не принадлежащими к одному предприятию. Если продукция фирмы занимает устойчивое место в структуре товарных потоков, то связанные с приобретением нужных материалов и оборудования трансакционные издержки в случае образования фирмы оказываются ниже, чем при производстве той же продукции без организации фирмы, что и объясняет существование предприятий. Тем самым фирма как производственная организация возникает там и постольку, где и постольку нерыночный механизм эффективнее рыночного. «Поведение» предприятия характеризуется особенностями заклю-

чения и исполнения контрактов с внешними организациями и работниками, а также способами организации внутреннего административного механизма.

Институциональная теория агентских отношений описывает систему взаимодействия экономических агентов внутри предприятия и основана на максимизации участниками контрактных отношений своих целевых функций. Для разработки эффективного контракта необходимым и достаточным условием считается настройка стимулов экономических агентов. *Агентская модель фирмы* предоставляет некоторое описание деятельности предприятия (точнее, взаимоотношений между его собственниками и менеджерами).

Особое развитие институциональные подходы получили при формировании *теории транзакционной экономики*. В соответствии с транзакционным подходом процесс переговоров между экономическими агентами является перманентным и принципиальное значение приобретает механизм частного упорядочения отношений через ex-post институты.

Современная интерпретация теории транзакционной экономики получила развитие в *когнитивной теории предприятия*. Согласно этой теории экономическая среда функционирования предприятия рассматривается с позиции когнитивной неопределенности, когда только доверие способствует минимизации транзакционных издержек взаимодействия экономических агентов и, как следствие, достижению равновесия в экономической системе.

Основной кандидат на конкуренцию с максимизацией прибыли или стоимости предприятия — «теория заинтересованных сторон» (stakeholders) — в данный момент популярная, имеет свои корни в социологии, организационном поведении, политике интересов. Теория заинтересованных сторон утверждает, что менеджеры должны принимать решения с учетом интересов всех заинтересованных сторон в организации. Эти стороны включают всех индивидов или группы, которые могут существенно повлиять на благосостояние предприятия: не только держатели финансовых требований, но и сотрудники, потребители, общество и правительственные органы, окружающая среда. В этом ключе данная теория соответствует максимизации стоимости, которая говорит, что менеджеры должны уделять внимание всему, что может повлиять на предприятие. Вместе с тем экономическая теория заинтересованных сторон сталкивается с трудностями. Потребители хотят низких цен, высокого качества, дорогостоящего обслуживания и т. д. Сотрудники хотят высоких зарплат, высококачественных условий труда, продолжительных отпусков, медицинского обслуживания, пенсионного обеспечения и др. Поставщики капитала хотят низкий риск и

высокую доходность. Общество желает больших взносов на благотворительность, социальных расходов на благо всего общества — стабильной занятости, увеличения инвестиций и др. Данная теория (как она определена Freeman (1984), Clarkson Principles (1999) и другими) не содержит концептуального определения того, как соотносить интересы различных сторон. Это делает теорию опасной для предприятия и благосостояния общества, и это также открывает причину ее популярности [3].

Ответить на этот вопрос пытается *теория справедливости*, которая строится на описании роли справедливости в социальной кооперации. Схема социальной кооперации должна быть устойчивой: она более или менее должна подчиняться основным правилам. Институт существует в определенное время и в определенном месте, и действия, им специфицированные, выполняются в соответствии с правом и публичным осознанием того, что необходимо следовать системе правил, определяющих институт. Систему можно считать упорядоченной (well-ordered), когда она служит не только обеспечению блага своим членам, но и удовлетворяет общественной концепции справедливости. Институты справедливы, когда правила определяют надлежащий баланс между конкурирующими притязаниями. В справедливом обществе должны быть установлены свободы граждан, а права, гарантируемые справедливостью, не должны быть предметом политического торга или же калькуляции политических интересов. Свободны люди или нет — это определяется правами и обязанностями, установленными главными институтами общества. Единственная причина для ограничения основных свобод и для уменьшения их сферы состоит в том, что в противном случае они будут противоречить друг другу [4].

Теория справедливости оставляет свои вопросы: данная теория, как она определена Дж. Ролзом, не содержит концептуального определения того, как обеспечить такое положение, чтобы права, гарантируемые справедливостью, не были «предметом политического торга или же калькуляции политических интересов».

Наиболее весомым претендентом на ответы по обозначенным вопросам является неинституциональная *теория прав собственности* (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец и др.), которая в последнее десятилетие получила значительное развитие [5]. Она оформилась в особый раздел буржуазной политической экономии в 60–70-е годы. С начала 80-х годов теория прав собственности, до того разрабатывавшаяся почти исключительно усилиями американских экономистов, получает широкое распространение в Западной Европе, особенно в ФРГ. Конструктивные методологические принципы теории прав собствен-

ности просты: не организация сама по себе является объектом анализа, а индивидуальный агент, который стремится максимизировать свою функцию полезности в рамках организационной структуры. Таким образом, теория прав собственности проявляет строгую приверженность методологическому индивидуализму. «Методологический индивидуализм» теория прав собственности проявляется в том, что организационным структурам типа фирмы или корпорации не придается никакого самостоятельного поведенческого значения. Они расцениваются как юридические фикции [6]. Действующим лицом всегда признается индивидуум и никогда — организация... У организации не может быть никаких «своих» целей, она есть не более чем сумма ограничений, в пределах которых осуществляют целенаправленные действия отдельные ее члены» [7, с. 548].

«Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин «благо» используется в данном случае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Таким образом, и этот пункт важен, понятие прав собственности в контексте нового подхода охватывает полномочия как над материальными объектами, так и над «правами человека» (право голосовать, печатать и т. д.). Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу» [8, с. 3]. То есть отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек/вещь» [9, с. 13]. Важным моментом является то, что отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и в виде неписанных правил, традиций, обычаев, моральных норм.

Следует учитывать, что теория сформировалась в контексте англосаксонской правовой системы, которая существенно отлична от правовых систем континентальной Европы. Размежевание между ними в трактовке понятия собственности восходит к периоду буржуазных революций, когда господствующей стала идея «абсолютного» права частной собственности, нашедшая классическое воплощение в Кодексе Наполеона. В противоположность этому английская правовая система удержала многие институты феодального права. Например, она

продолжала считать объектами собственности как материальные вещи, так и ценности обязательственного характера (бестелесные имущества), допускала возможность раздробления права собственности на какой-либо объект на частичные правомочия нескольких лиц. В результате сформировалась ситуация, когда англосаксонской категории «права собственности» в континентальной системе права стала адекватна категория прав в целом.

Ввиду этого аналогом англосаксонской теории прав собственности в континентальной системе права является институциональная теория правосубъектности, сквозь призму которой теория прав собственности прочитывается как теория легитимных институциональных прав. Применительно к предприятию она предстает как правовая институциональная теория предприятия.

Указанная теория сложилась в рамках старого институционализма, адекватного континентальной правовой традиции.

Ключевой проблемой неоинституциональной теории прав собственности является определение допустимых пределов ограничения этих прав, она связана с тем, что нет никаких универсальных критериев, определяющих, какое из конфликтующих прав должно быть подвергнуто ограничению. В «Теореме Р. Познера» [10] эта проблема решается в духе экономической целесообразности и нормативизма: при высоких трансакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности. Принцип экономической эффективности является определяющим и при выборе носителей права и форм юридической защиты судами. Трансакционные издержки должны быть возложены на ту сторону, для которой они относительно ниже. Хотя критические исследования показали, что этот критерий далеко не нейтрален (он благоприятствует сохранению статус-кво, производителей ставит в более выгодное положение по сравнению с потребителями, состоятельных членов общества — по сравнению с неимущими и т. д.).

Такое решение проблемы трудно признать приемлемым с точки зрения прав человека. С точки зрения континентальной системы права в контексте ее восточной традиции представляется, что только участие в принятии решений, культивируемое в рамках институциональной правовой теории, может снять проблему отчуждения прав человека от человека и преобразовать принудительные ограничения в добровольные. Она же отвечает на неотвеченный вопрос теории заинтересованных сторон, как соотносить интересы различных сторон — обеспечивая участие в принятии решений (на частном и/или публичном уровнях).

Правовая институциональная теория предприятия видит предприятие как хозяйственную организацию, объединяющую разных экономических агентов, которые представляют собой коалицию собственников ресурсов и определенным образом взаимодействуют между собой в процессе производства продукта и распределения дохода.

В. Дементьев представляет предприятие как систему власти [11]. Границы власти между экономическими агентами предприятия есть переменная величина, зависящая от множества факторов. Неоинституциональная теория отрицает существование властных отношений в рамках фирмы, предпочитая взгляд на фирму как на специальную разновидность рынка, сводящую вместе коалицию интересов. Подробно дискуссия между сторонниками и противниками признания существования власти в отношениях между экономическими агентами фирмы освещена в работах П. Маргинсова, Дж. Палермо, Дж. Ходжсона.

Отношения власти представляют собой совокупность двусторонних отношений, где каждый из участников обладает собственным потенциалом влияния на партнера по «коалиции ресурсов». В совокупности властные отношения на предприятии образуют определенную систему или «сеть» отношений власти.

Особенность предприятия как системы власти заключается в наличии т. н. центрального агента, занимающего доминирующее положение в иерархии власти и административной структуре предприятия. Вопрос о том, кто из участников «коалиции собственников ресурсов» может обладать доминирующей властью или выступать центральным агентом предприятия, является дискуссионным. В марксистской теории доминирующей властью на предприятии обладает капиталист, понимаемый как собственник реальных активов предприятия, осуществляющий наем рабочей силы. В теории прав собственности центральный агент — это владелец наиболее специфического ресурса, ценность которого в наибольшей степени зависит от продолжения существования коалиции. В классической капиталистической фирме наиболее специфическим ресурсом будет физический капитал. Самым специфическим в команде может быть и человеческий капитал. Экономическая действительность демонстрирует нам такое многообразие в том, кто занимает доминирующие позиции на предприятии и играет роль его центрального агента, которое невозможно теоретически объяснить с точки зрения признания какого-либо одного источника власти в качестве доминирующего всегда и при любых ситуациях.

Обычно теория институтов, как и теория игр, учреждающие правила берет в качестве данных и анализирует способы распределения власти, а также объясняет участникам распределения, как реализовать заложенные в них возможности.

Как показывает анализ, каждая из вышеприведенных теорий имеет рациональное зерно и целесообразна к учету при выработке интегрированной теории предприятия. Вместе с тем более предпочтительными являются теории, касающиеся правил взаимодействия в экономической системе. Характерная неоклассической экономической теории и нормативистской школе права стратегия «черного ящика» на современном этапе практически исчерпала себя, утратила стратегическое значение. В условиях переходного периода неоклассическая теория получает практическую реализацию в виде «антиэволюционной» теории выживания, когда предприятие не в силах приспособиться к изменениям внешней среды, руководители предприятия принимают решения, руководствуясь только краткосрочной личной выгодой и стремлением к укреплению своего главенствующего и бесконтрольного положения.

Ввиду этого более адекватной уровню развития отечественной экономики является институциональная экономическая теория. Она же является предпочтительной как универсальный инструмент, причем не только для неравномерно развитых экономик, но и для различных сфер социальной жизни.

Преимуществом институционализма является то, что в методологии институционализма преобладает принцип холизма, означающий рассмотрение социально-экономической системы в ее целостном развитии. Институционализм рассматривал экономическую реальность как вполне материальную и социальную среду, в которой живет человек и общество. Кроме того, институционалисты учитывали и более широкое окружение экономической деятельности — сферу культуры, с которой экономика находится в постоянном взаимодействии. Примечательно, что когда представителю любого другого направления приходится решать какую-либо социальную проблему, он неизбежно входит в аспекты проблем, исследуемых институционалистами [12, с. 29, 120–122].

В центре внимания институциональной теории находится объяснение существования и сосуществования многообразных форм деловых предприятий, анализ пределов их роста с позиций эффективности, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др. В этом смысле институциональная теория может рассматриваться как связующее звено между различными теориями. Однако этот «мостик» пока не слишком широк.

Недостатком экономической институциональной теории является то, что она рассматривает предприятие как целостный коллектив работников в условиях воздействия внутренней и внешней среды, противопоставляя этот коллектив этой среде. Правила, ограничивающие поведение экономических аген-

тов, — сбалансированные права. Перспективное значение имеет расширение границ коллектива до частно-публичного коллектива носителей частных и публичных прав в системе предприятия и трансформация теории института (берет в качестве данных правила игры и объясняет участникам распределения, как реализовать заложенные в них возможности) в теорию правового института (обеспечивающую реализацию сбалансированных институциональных прав).

Институциональная экономическая теория признает, что «современные экономические агенты действуют в мире больших транзакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире жестких институциональных реальностей, полного риска и неопределенности [13, с. 197]. Правовая институциональная теория решает эту проблему посредством системы согласования интересов и сбалансирования прав, опираясь на теорию прав собственности и теорию справедливости, восполняя теорию заинтересованных сторон ответом на вопрос, как соотносить интересы различных сторон (методом участия в принятии решений), интегрируя в себя эволюционную теорию, теорию X-эффективности и не только.

Такая теория ориентирована на системный интерес предприятия, предполагающий сбалансированную реализацию всех интересов, задействованных в нем, сочетается практически со всеми экономическими теориями предприятия, в частности, содержит простор для:

максимизации прибыли или выручки или полезности менеджера (неоклассическая экономическая теория), что отвечает системному интересу предприятия, а значит и всех носителей интересов, задействованных в предприятии (не только учредителей);

реализации программ ESOP и становлению нового вида предприятия, управляемого работниками (теория максимизации выручки);

реализации концепции полной рациональности поведения менеджеров, которые могут отклоняться от стратегии максимизации прибыли, принимая стратегические и оперативные решения вместо собственников, в рамках нового вида предприятий — корпорации (теория максимизации полезности менеджера);

становления мотивационной модели предприятия путем обеспечения учета внутренних и внешних интересов, задействованных в предприятии (теория фирмы);

интеграции в общую теорию предприятия информативной теории, подчеркивающей участие в развитии предприятия не только капитала и трудовых ресурсов, но и информации;

реализации эволюционной теории, рассматривающей предприятие как совокупность работников (что

ассоциируется с теорией трудового коллектива Венедиктова), включенную в популяцию делового сообщества (ассоциируется с развитием теории Венедиктова до теории частно-публичного коллектива);

ограничения оппортунистического поведения менеджеров в среде, подверженной неизбежности применения теории выживания (путем формирования институтов участия в управлении);

согласования множества существующих целей и потребностей индивидов при принятии решений на уровне предприятия и подразделений (теория бихевиоризма);

совершенствования механизма упорядочения частных отношений через институты (теория транзакционной экономики);

учета других теорий, способствующих выводу из институциональных ловушек и достижению равновесия в экономико-правовой системе — предприятии.

Выводы. Аналогом англосаксонской теории прав собственности в континентальной системе права является институциональная теория правосубъектности, сквозь призму которой теория прав собственности прочитывается как теория легитимных институциональных прав. Применительно к предприятию она предстает как правовая институциональная теория предприятия, берется решать проблемы его правосубъектности посредством системы согласования интересов и сбалансирования прав, опираясь на теорию прав собственности и теорию справедливости, восполняя теорию заинтересованных сторон ответом на вопрос, как соотносить интересы различных сторон (методом участия в принятии решений), интегрируя в себя эволюционную теорию, теорию X-эффективности, сочетаясь практически со всеми экономическими теориями предприятия. Проблему допустимых пределов ограничения прав или соотношения интересов она решает в духе восточной традиции в континентальной системе права: решить проблему отчуждения прав человека от человека и преобразовать принудительные ограничения в добровольные может только участие в принятии решений.

Исследование проблем хозяйственной правосубъектности предприятий и других проблем хозяйственного права с позиций правового институционального подхода является перспективным направлением дальнейших исследований.

Литература

1. Попов Е. В. Матрица теорий предприятия / Е. В. Попов, В. Л. Симонова // Экономическая наука современной России. — 2002. — № 4. — С. 1–14.
2. Стратегия бизнеса : аналитический справочник / под общ. ред. акад. РАЕН Г. Б. Клейнера. — М. : КОНСЭКО, 1998. — 206 с.

3. Michael C. Jensen Value maximization, Stakeholder theory, and the Corporate objective function, The Monitor Group and Harvard Business School. — 2001 / пер. Т. М. Баязитов. Максимизация стоимости, теория заинтересованных сторон (stakeholders) и целевая функция предприятия [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/finance/valmax.shtml>.

4. Rawls J. A Theory of Justice / J. Rawls. — Cambridge : Harvard University Press, 1974. — (рус. пер. : Дж. Ролз. Теория справедливости. — Новосибирск : изд-во НГУ, 1995. — 534 с.).

5. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников ; отв. ред. проф. В. Н. Кузнецов. — М. : ИМЭМО, 1990. — 90 с.

6. Behrens P. The firm as a complex institution / P. Behrens // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 1985. — V. 141, № 1.

7. Meckling W. H. Values and the choice of the model of individual in the social sciences / W. H. Meckling //

Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik. — 1976. — V. 112, № 4.

8. The economics of property rights / Ed. by E. G. Furudoth, S. Pejovich. — Cambridge, 1974.

9. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach / S. Pejovich. — Dallas, 1981.

10. Posner R. A. Economic analysis of law / R. A. Posner. — Boston, 1972.

11. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев ; Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. — Донецк : Каштан, 2003. — 404 с.

12. Московский А. И. О предмете и методе современной экономической науки / А. И. Московский // Вестник Московского университета. — Сер. 6. Экономика. — 2002. — № 3. — С. 21–39.

13. Переходный период в контексте институционально-эволюционной теории // Философия хозяйства : Альманах центра общ. наук и экон. факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — М., 2002. — № 3. — 304 с.

Представлена в редакцию 21.09.2010 г.