

УДК 330.075.8

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ РОДОНАЧАЛЬНИКОВ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

ЯДГАРОВ ЯКОВ СЕМЕНОВИЧ, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая история и история экономических учений» Финансового университета

E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

Предмет статьи – осмысление исторических предпосылок возникновения и сущностных аспектов поведенческих теорий стоимости как одного из современных направлений эволюции этой важнейшей теории экономической науки в прошлом и настоящем. Цель статьи – выявить общее и особенное в поведенческих теориях стоимости родоначальников институционализма Т. Веблена и Дж. Коммонса, рассматриваемых в контексте реалий хозяйственной жизни. Обосновывается вывод о неправомерности упрощенных оценок в экономической литературе поведенческих теорий стоимости. Результаты исследования могут быть востребованы хозяйствующими субъектами и политэкономиями для целостного и системного научного анализа природы формирования стоимости с учетом вебленовских сентенций об обусловленности механизмов ценообразования актуальностью и престижностью выбираемого товара, а также коммонсовскими постулатами видения первопричины рыночного ценообразования в юридическом соглашении (поведении) коллективных институтов.

Ключевые слова: маржиналистские теории стоимости; поведенческие теории стоимости; «эффект Веблена»; поведение потребителя; коллективные институты.

Behavioral Theories of Value from the Founders of Institutionalism and the Russian Realities of Economic Life

YAKOV S. YADGAROV, ScD (Economics), full professor the Economic History and History of the Economic Thought Department, Financial University

The subject of the paper is understanding of the historical background and essential aspects of the behavioral theories of value as one of the modern trends in the economic science evolution. The purpose of the paper is to identify the common and specific features of the behavioral theories of value pioneered by the institutionalism founders T. Veblen and J. Commons considered in the context of the economic realities that take into account both the specific behavior of an individual customer (Veblen) and legal agreements of collective institutions (Commons). It is concluded that simplified assessments of the behavioral theories of value in the economic literature are not sufficiently justified. The findings of the study can be used by businesses and the political economy experts for a holistic and system analysis of the value formation sources taking into account Veblen's maxims that pricing mechanisms are conditioned by the relevance and prestige of a selected commodity as well as Commons's postulates viewing a legal agreement (behavior) of collective institutions as a precondition for the market pricing.

Keywords: marginalist theory of value; behavioural theory of value; «the Veblen effect»; consumer behavior; collective institutions.

От затратных и маржиналистских версий теории стоимости до ее поведенческой интерпретации родоначальниками институционализма

Многовековая история размышлений о феномене стоимости (ценности) обусловила статус теории стоимости как самостоятельной отрасли человеческих знаний и идейное противоборство приверженцев трех основных направлений данной теории, таких как:

- *затратное*, базирующееся на концепциях трудовых затрат; совокупных издержек производства;
- *маржиналистское*, основанное на концепциях предельной полезности; предельной полезности и предельных издержек производства; предельной полезности и затрат труда;
- *поведенческое*, базирующееся на концепциях поведения потребителя; рынка несовершенной конкуренции; поведения коллективных институтов.

Научному экономическому сообществу постсоветской России и российским адептам социального рыночного хозяйства крайне важно преодолеть все еще сохраняющееся (в теоретическом и прикладном аспектах) доминирование ортодоксальных начал затратного осмысления феномена, связанного с природой и механизмами формирования стоимости и ценообразования, восходящего к альтернативным версиям интерпретации теории стоимости в творчестве последователей Рикардо — Маркса, базирующемся на постулатах трудового происхождения стоимости.

Необходимо при этом иметь в виду, что в советской научной в том числе историко-экономической литературе «единственно верной» считалась так называемая трудовая версия осмысления теории стоимости. Так, в одном из кратких экономических словарей советского периода отмечается: «Стоимость — овеянный в товаре общественный труд товаропроизводителей. Величина стоимости определяется количеством труда, общественно необходимого для его производства, и измеряется общественно необходимым рабочим временем, нужным для изготовления товара при существующих общественно нормальных условиях

производства и при средней в стране умелости и интенсивности труда» [1, с. 312].

Между тем в последней трети XIX в. тупиковая сущность затратного подхода в области теории стоимости была выявлена и доказана благодаря возникшей в это время основывающейся на принципах предельного экономического анализа маржиналистской методологии, поборники которой ввели в научный оборот общепризнанные ныне маржиналистские теории стоимости.

Очевидно по этой причине не стали самостоятельными в учебной и исследовательской сферах поведенческие теории стоимости. Поэтому актуальным является рассмотрение особенностей поведенческого направления теории стоимости на примере их интерпретации в творчестве родоначальников институционализма *Торстейна Веблена* (1857–1929), *Джона Коммонса* (1862–1945) [2, с. 7], которая стала наряду с маржиналистскими теориями стоимости еще одной альтернативой затратным версиям теории стоимости [3, с. 85].

Заметим предварительно, что общее в поведенческих теориях стоимости Т. Веблена и Дж. Коммонса заключается в осмыслении каждым из них в процессе формирования стоимости неценовых (т.е. неэкономических) факторов, обусловленных поведением потребителей в условиях монополизированного рынка, а именно:

- человеческими склонностями, привычками и инстинктами (Т. Веблен);
- правовыми основаниями и действиями коллективных институтов (Дж. Коммонс) [4, с. 4].

Особенности поведенческой теории стоимости Т. Веблена

Т. Веблен критически воспринимает отсутствие у либеральных экономистов эволюционного подхода и генетического взгляда на общество, а также их приверженность неким естественным, нормальным или контролируемым началам. Предпосылки логической системы классиков и неоклассиков способствовали, по его мнению, подмене реалий экономической жизни экономическими формулами.

В очерках «Исходные посылки экономической науки», опубликованных в книге *Place of Science in*

Modern Civilization в Нью-Йорке (1919), Т. Веблен упрекает современных ему экономистов в том, что тема их исследований — проблематика рыночной цены. Но подлинная экономическая наука, полагает он, должна изучать генетический процесс и исследовать институциональный рост, имея дело с поведением человека. Отсюда понятно, почему в соответствии с его определением «предметом экономической науки должно быть изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования» и почему «такая наука по необходимости есть исследование живой истории материальной цивилизации...» [5, с. 241]. Недостатки же классической политической экономии и неоклассицизма в области проблематики теории стоимости видятся им в попытках их лидеров «свести предназначение экономической науки к оценке благ без оценщика» и «выявить нормальную стоимость и нормальное состояние равновесия из нормальных уравнений спроса и предложения» [5, с. 175].

В другом сочинении под названием «Инстинкт мастерства», также изданном в Нью-Йорке (1914), Т. Веблен, характеризуя гедонистические постулаты И. Бентама как бесплодную концепцию «арифметической пользы», указывает на первостепенное значение управляющих человеком инстинктов, склонностей, привычек. Этим обусловлена его уверенность в том, что применение уравнения утилитаристской психологии о наслаждении и страдании ставится под сомнение важными открытиями современной психологии, согласно которой именно привычка определяет «...деятельность человека в любой области во многом так же, как если бы эти элементы привычки носили характер врожденной потребности» [6, с. 39].

Как заметил видный историк экономической мысли Б. Селигмен, согласно Веблену все предшествующие и современные ему экономисты рассматривали стоимость и другие экономические категории через призму некой туманной мечты о вечной нормальности. Сам же он убежден в том, что «нечто имеет стоимость постольку, поскольку оно увеличивает способность хозяйства производить товары и услуги; ...стоимость проистекает из технического мастерства, численности населения и природных ресурсов» [7, с. 63].

Что касается вебленовской сентенции о первостепенном значении в процессе формирования стоимости именно поведения потребителя, то ее интерпретация во многих отечественных и зарубежных современных изданиях литературы по теоретической экономике имеет весьма упрощенный характер и чаще всего сводится к так называемому понятию «эффект Веблена». «Упрощение», на наш взгляд, заключается в том, что, когда читателю приводятся такие яркие в его «теории праздного класса» эпитеты в адрес этого «класса», как присущие ему «стяжательство», «хищничество», «паразитизм», можно сделать выводы о том, что «эффект Веблена»:

- символизирует одно из исключений (отклонений) в механизме проявления закона спроса;
- обуславливает отдельные случаи снижения либо роста цены на товар влиянием потребителя с позиций его суждений об «актуальности» и «престижности» этого блага;
- являет собой феномен приспособления «финансовых слоев» общества и прежде всего «абсентеистских собственников» к возможным изменениям «финансовых институтов» и рыночных цен.

Между тем базирующаяся на концепции поведения потребителя теория стоимости Т. Веблена является, несомненно, важным достижением современной экономической науки. Не умаляя достоинства маржиналистской интерпретации данной теории, следует признать, что она послужила началом еще одного поведенческого аспекта и одновременно направления в осмыслении природы происхождения стоимости товаров и услуг. Реальная действительность в эволюции хозяйственной жизни на всем протяжении последнего столетия подтверждает правомерность вебленовского нововведения в области теории стоимости. Ныне уже не считается, например, предвзятым либо крамольным положение о том, что всякий потребитель (покупатель) при приобретении того или иного блага прежде всего руководствуется тем, насколько актуален и в том числе престижен данный товар, чтобы, покупая его, принять как должное его относительно более высокую стоимость и соответственно рыночную цену. Иными словами, понятие «эффект

Веблена» — это не проявление случайности и исключений в механизме рыночного ценообразования под влиянием поведения «абсентеистских собственников» и иных высокообеспеченных слоев общества. Это, *во-первых*, подтверждение той закономерности, в соответствии с которой формирование стоимости и рыночных цен в каждом конкретном периоде времени обуславливается не только фактически сложившимся уровнем предельных издержек, необходимых для достижения той степени предельной полезности, которая в момент начала производства данного блага считалась достаточной, и, *во-вторых*, результат влияния тех особенностей в поведении потребителя, которые проявятся к моменту реализации товара, способствуя возможности установления окончательного уровня его стоимости и рыночной цены.

Особенности поведенческой теории стоимости Дж. Коммонса

Дж. Коммонс в полной мере солидарен с позицией весьма авторитетного для него Т. Веблена, согласно которой разумное толкование природы происхождения стоимости должно увязываться прежде всего с поведением потребителя. Но, в отличие от Т. Веблена, он акцентирует внимание на выявлении места и роли в теории стоимости поведения не индивидуального, а коллективного потребителя. Это особенно заметно в его книгах *Institutional Economics* («Институциональная экономика»), изданной в Нью-Йорке в 1934 г., *Economics of Collective action* («Экономика коллективных действий»), изданной в Нью-Йорке в 1950 г.

Именно коллективные решения коллективных институтов представляют собой, по мысли Дж. Коммонса, третью силу, которая постоянно нужна людям, часто не способным избежать острого конфликта, вызываемого их же глупостями и страстями особенно при распределении обладающих более высокой стоимостью и рыночными ценами редких благ. Вот почему, полагает он, в основе принятия решений в экономике лежит воля, т.е. установление неких разумных правил и норм поведения.

Таким образом, у Дж. Коммонса иной, чем Т. Веблен, ракурс видения и решения реально

существующей проблемы ценообразования и распределения доходов в тех сегментах рынка, где возникают претензии абсентеистских собственников — владельцев неосязаемой собственности, лишаящих многих членов общества того, в чем они нуждаются. Это решение заключается, на его взгляд, в обосновании базирующейся на юридической процедуре коллективных действий разумной стоимости.

В настоящее время возникла проблема несоответствия структуры и качества образования российской молодежи потребностям общества, а также недостаточная мотивация молодежи к самообразованию и самосовершенствованию

Вывод Дж. Коммонса, сформулированный им в «Институциональной экономике», однозначен: интерпретация стоимости через призму редкости, какие бы трактовки при этом не использовались, абстрактна и не самодостаточна, ибо она игнорирует установление стоимости путем переговоров коллективных институтов общества и их коллективных решений. Одновременно с этим, обращаясь к истории экономической мысли, он выделяет, по сути, два крупных этапа в развитии теории стоимости на базе редкости. Сначала, по его мысли, доминировали экономисты — последователи классической политической экономии; в их интерпретации теории стоимости редкость зависит от бремени труда или трудовых усилий. Затем их сменили экономисты австрийской школы и другие приверженцы теории предельной полезности, которые в своих теориях стоимости, отвергая трудовые усилия, вновь руководствуются идеей редкости, приняв для этого чисто гедонистическую систему [8, с. 378].

В результате анализа развития теории стоимости в течение выделенных им этапов Дж. Коммонс сделал вывод о том, что для объяснения подлинного значения оценки будущих благ всегда следует учитывать проявление стоимости. Это, пишет он, связано с тем, что последняя

проявляет себя, с одной стороны, как атрибут сделки связанных между собой людей по отношению к физическому благу, а с другой — как титул собственности, требующийся при передаче (отчуждении) права собственности на соответствующее благо [8, с. 390]. Это подтверждает наличие двух аспектов цены (денежного проявления стоимости), поскольку, как говорится в его «Экономике коллективных действий», деньги выплачиваются не только за материальные (физические) блага, но и за титулы собственности, свидетельствуя о постоянном отчуждении собственности [9, с. 46].

Коллективные институты и требующийся в рамках теории стоимости анализ все возрастающей роли коллективного поведения в обществе позволяют, по мнению Дж. Коммонса, рассматривать политическую экономию новейшего времени как науку о деятельности людей. Конечным объектом исследования этой науки, полагает он, следует признать «действующий коллективный институт», результаты функционирования которого могут быть описаны в том числе с точки зрения целесообразности их одобрения либо неприятия [9, с. 38].

В своих сочинениях Дж. Коммонс в полной мере осознавал неразделимый характер потребительной стоимости и стоимости, определяемой редкостью, полагая, что и та и другая обусловлены единой совокупностью производственных и рыночных факторов и порождены действием одних и тех же коллективных институтов. Наряду с этим он придерживался того мнения, что стоимость всегда неизменно связана с оценкой будущих благ и будущего дохода, а также обусловлена выработкой правил коллективных действий и другими проявлениями поведения людей.

Так, в работе «Правовые основания капитализма» (*Legal Foundations of Capitalism*), вышедшей в свет в 1924 г., Дж. Коммонс аргументирует свои доводы в пользу приоритетной роли поведенческой теории стоимости на основе решений коллективных институтов, полагая, что:

- прежние определения стоимости основывались либо на прошлых издержках (как, например, у классиков), либо на удовлетворении, получаемом от благ в настоящем (как, например, у австрийской школы);

- с развитием банкирского капитализма на передний план выступает понятие стоимости, возникающей из согласия о выполнении в будущем определенного контракта;
- стоимость должна учитывать и издержки, но они являются собой некое противодействие стимулам к действию человека;
- стоимость с использованием понятия страдания или жертвы также не убедительна, поскольку эти понятия относятся не к экономическим, а к этическим категориям [10, с. 379, 380].

Во многом похожие доводы высказывает ученый и в «Институциональной экономике», где при объяснении всего процесса оценки будущих благ он считает целесообразным интерпретировать роль экономического поведения в обмене рыночными долговыми документами с учетом привносимого в сделки фактора времени и допущения влияния будущего на настоящее. Более того, согласно Дж. Коммонсу стоимости будут исчезать, если ожидания перестанут находить оправдание в сделках, отражающих всю систему права, государства, кредита, банков и денежного рынка, т.е. всю экономику [8, с. 390, 429].

Не менее отчетливо о влиянии поведенческого фактора в действиях коллективных институтов и их влиянии на формирование стоимости речь идет в автобиографической, по сути, работе Дж. Коммонса под названием *Myself*, изданной в 1934 г. в Нью-Йорке. Разумная стоимость рассматривается в ней не как нечто объективное, а как следствие наилучшего функционирования данной отрасли хозяйства в наилучших (с точки зрения разумности) для нее условиях деятельности [12, с. 155]. В развитие этой мысли он заявляет следующее: «Коллективистская теория стоимости, выведенная из наилучших условий функционирования обычая, обычного права и судебных решений, могла бы сделать разумность “объективной” и поэтому подлежащей исследованию и проверке, что привело бы к выработке правил коллективных действий для контроля над индивидуальными действиями» [11, с. 156].

И наконец, в «Экономике коллективных действий» поведенческие аспекты деятельности коллективных институтов во взаимосвязи с

теорией стоимости очевидны в следующих суждениях Дж. Коммонса:

- необходим гарантированный юридический и экономический порядок, который обеспечивал бы прочную основу для ожиданий выполнимости контрактов во избежание угрозы прибылям и инвестициям; без такого рода гарантии ожиданий невозможны ни стоимость, ни предпринимательство, ни сделки, ни занятость;
- в понятии оценки будущих благ заключается вся структура долгов и кредита, ибо «стоимость есть современная оценка будущего чистого дохода»;
- теория, которая учитывает согласие при выполнении в будущем определенного контракта, выводит стоимость из переговоров и способна объяснить, почему установление стоимости так часто завершается в судах;
- на величину стоимости влияет деятельность банкиров, политиков и судов, а также поведение миллионов людей с их психологией надежды или страха, т.е. все то, что влияет на уровень цен, объем покупательной способности и общее состояние процветания или депрессии в экономике [9, с. 104, 152–153, 159].

Разработанная Дж. Коммонсом поведенческая теория стоимости на основе решений коллективных институтов может и должна, на наш взгляд, рассматриваться как вполне правомерное и правдивое осмысление этим ученым еще одной незатратной интерпретации этой теории. При этом убедительность и доказательность коммонсовских теоретических новаций в части аргументации природы и механизмов формирования стоимости и ценообразования обусловлены прежде всего тем, что этот ученый самым тесным образом принимал во внимание современные реалии хозяйственной жизни. Ведь в рамках своей неординарной (поведенческой) теории стоимости Дж. Коммонс как никто другой из предшествующих ему исследователей ставит во главу угла правовой контекст договорных составляющих в процессе формирования стоимости товаров и услуг, включая в этой связи переговорные начала во взаимодействии коллективных институтов общества,

способствующие выработке ими взвешенных согласованных коллективных решений.

Б. Селигмен свел бесспорные заслуги Дж. Коммонса в части новаций, содержащихся в его поведенческой теории стоимости, к положениям о том, что благодаря этому ученому:

- 1) издержки и стоимость становятся понятиями, которые тесно связаны с навыками, обычаями и убеждениями людей;
- 2) политическая экономия рассматривается как наука о процессах, ведущих к установлению разумной стоимости, а ее основная задача состоит в том, чтобы соразмерять стимулы к использованию ресурсов, осуществляемому с помощью определенных правил деятельности и через определенные действующие коллективные институты;
- 3) устраняются перегородки между полезностью, общностью интересов и обязанностями, с одной стороны, и между политической экономией, этикой и правом — с другой;
- 4) политическая экономия превращается в науку о человеческой культуре, а ее основным понятием становится понятие сделок, в которых общественные оценки стоимости благ являются средством обеспечения стабильности общества [7, с. 87].

О российских реалиях хозяйственной жизни в контексте поведенческих теорий стоимости

С воссозданием в современной России институтов рыночной хозяйства и осмыслением места и роли в экономике поведенческих теорий стоимости отечественное научное экономическое сообщество перестает быть предвзятым к пониманию ключевых положений в области ценообразования. В частности, в связи с тем что потребитель (покупатель), приобретая то или иное благо, как правило, руководствуется тем, насколько актуален и престижен данный товар, ему надлежит принять либо отклонить относительно более высокую стоимость (рыночную цену) экономического блага.

Между тем явное и неявное разномыслие в данной связи остается еще нередким явлением. Так, по мнению автора очерка «Преимственность в российской экономической теории: от Посошкова

до институционализма» С.Г. Кирдиной, «более всего несовпадение взглядов Посошкова и положений классической политэкономии обнаруживается при обсуждении способов ценообразования». Это, на ее взгляд, подтверждается тем, что «он является убежденным сторонником однообразной указной цены, предписанной властями» [2, с. 212]. По этой причине, вопрошает она, можно ли не понимать того, что и «спустя почти 300 лет в его родном отечестве действует именно такой порядок, когда правительство устанавливает единую цену, или тарифы, на электроэнергию по всей огромной стране?» [2, с. 212].

Немало общего с меркантилистским периодом имеет советская практика ценообразования. Известный отечественный историк экономической мысли А.В. Аникин отмечает по этому поводу, что в СССР «экономическая политика, которую навязал стране и партии Сталин, не могла опираться ни на какую другую систему, кроме командно-административной». Этим, пишет он, объясняется то, что «каждый пятилетний план закладывал стабильные цены и превышение роста производительности труда над денежной заработной платой». Но, заключает ученый, «ничего подобного не было в действительности» [2, с. 213].

Итак, абсолютизация роли государства в формировании стоимости и регулировании цен исключает саму мысль о конкуренции и рыночных ценах, являющих собой движущие силы и факторы повышения экономической эффективности современного цивилизованного общества. И любое проявление «централизованной плановой экономики», говоря словами Дж. Сакса, характеризуется тем, что «цены произвольно устанавливаются чиновниками вне зависимости от рыночного спроса» [2, с. 217–218]. Отвечают реалиям хозяйственной

жизни и суждения Д. Нортона, В.Г. Гребенникова и других авторов. По мысли первого из них, «чем проще посторонним лицам (коллективным институтам — Я. Я.) влиять на полезность принадлежащего кому-либо блага, не неся при этом полных издержек, связанных с этим влиянием, тем ниже ценность блага» [2, с. 217–218], а по убеждению В.Г. Гребенникова следует всегда понимать и помнить, что «стоимость — это свойство определенной совокупности правоотношений» [2, с. 219].

Выводы

Занимающие в теории стоимости Дж. Коммонса ключевое место правовые аспекты поведения коллективных институтов не должны ассоциироваться с примерами юридического толкования природы стоимости и указанных предписаний в практике ценообразования, которые имели место на определенных этапах истории экономической мысли и истории экономики соответствующих регионов и стран мира. В данном контексте коммонсовская теория стоимости (как и теория стоимости Т. Веблена) не имеет ничего общего ни с так называемыми «справедливыми ценами» дорыночной эпохи, ни с теорией «конституированной стоимости» П. Прудона, ни с теорией и практикой ценообразования стран, где господствовал либо еще господствует тоталитарный режим. Более того, в теории стоимости Дж. Коммонса, в отличие от каждого из названных примеров, отсутствует главное условие, выдвигаемое этим родоначальником институционализма, — выведение стоимости не волевым или указным предписанием отдельных коллективных институтов, а посредством переговоров всех коллективных институтов общества и принимаемых на этой основе согласованных этими институтами решений [2, с. 210].

Литература

1. Краткий экономический словарь. 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1989. 389 с.
2. Эволюция теории стоимости: Учебное пособие для вузов / под ред. проф. Я.С. Ядгарова. М.: ИНФРА-М, 2010. 253 с.
3. Ядгаров Я.С. Поведенческие теории стоимости // РИСК (аналитический журнал). № 1 (369). М., 2005. С. 84–85.
4. Ядгаров Я.С., Хвинтелиани В.Г. Поведенческое направление теории стоимости как современный этап эволюции этой теории // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. № 3. М., 2004. С. 3–10.

5. Veblen T. *The Place of Science in Modern Civilization*, New York, 1919.
6. Veblen T. *The Instinct of Workmanship*, New York, 1914.
7. Селигмен Б. *Основные течения современной экономической мысли*. М.: Прогресс, 1968. 600 с.
8. Commons J.R. *Institutional Economics*. New York, 1934.
9. Commons J.R. *Economics Collective Action*. New York, 1950.
10. Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. New York, 1924.
11. Commons J.R. *Myself*. New York, 1934.

References

1. *Brief Dictionary of Economics [Kratkij jekonomicheskij slovar']*. 2nd ed., Ext. Moscow, Politizdat, 1989.
2. *The evolution of the pricing theory: Textbook for universities [Evolutsiya teoryi stoimosti: Uchebnoe posobie dlya vuzov]* ed. by prof. J.S. Yadgarov. Moscow, INFRA-M, 2010.
3. Yadgarov J.S. Behavioral theory of value [Povedencheskie teoryi stoimosti: jurnal risk]. *RISK* (analytical magazine). 2005, No 1 (369), pp. 84–85.
4. Yadgarov J.S., Hvinteliani W.G. Behavioral theory of value as the direction of the current stage of evolution of the theory [Povedencheskie napravleniya teoryi stoimosti kak sovremenniy etap evolutsii etoy teoryi: vestnik rossiyskoy ekonomicheskoy akademii imeni Plehanova]. *Bulletin of the Russian Economic Plekhanov Academy of Economics*, 2004, No 3, pp. 3–10.
5. Veblen T. *The Place of Science in Modern Civilization*, New York, 1919.
6. Veblen T. *The Instinct of Workmanship*, New York, 1914.
7. B.B. Seligman. *Main Currents of Modern Economics: Economic Thought [Osnovnye techenija sovremennoj jekonomicheskoy mysli]*. Moscow, Progress, 1968. 600 p.
8. Commons J.R. *Institutional Economics*. New York, 1934.
9. Commons J.R. *Economics Collective Action*. New York, 1950.
10. Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. New York, 1924.
11. Commons J.R. *Myself*. New York, 1934.