

УДК 339.13.01:330.16

В.Д. Кулигин

ВЫБОР В ОТНОШЕНИЯХ ОБМЕНА

Аннотация. В условиях разделения труда добровольный обмен приводит к общему благу. Движущими силами обмена являются экономические интересы. Сотрудничество индивидов рассматривается как результат сознательного выбора. Сам факт выбора трактуется как процесс субъективного оценивания блага. Все экономические инновации проходят процедуру такого оценивания. Однако существующая при этом неопределенность не поддается оценке. Общее благосостояние является, в конечном счете, непреднамеренным и непредвиденным для агентов последствием.

Ключевые слова: разделение труда, обмен, экономический субъект, выбор.

Vassily Kuligin

A CHOICE IN THE RELATIONSHIPS OF EXCHANGE

Annotation. In a condition of division of labor a voluntary exchange lead to a common good. Motive forces of exchange are been the economic interests. A collaboration of individuals is examined as a result of the conscious choice. A fact itself of the choice is interpreted as a subjective process of valuation of a good. All economic innovations go through a procedure so of valuation. However being at the same time uncertainty is inestimable. A common good is eventually been unintended and unforeseen sequel for the market agents.

Keywords: division of labor, exchange, economic subject, choice.

Мировой финансовый кризис, в конечном счете, связан с деятельностью субъектов рыночной экономики. В процессе дискуссий о причинах возникновения кризиса возник вопрос. Содержит ли в себе система свободного предпринимательства фундаментальные изъяны? Ответ экономистов на него неоднозначен. Одни считают правильными базовые идеи системы свободного предпринимательства [9, с. 17,81], в то время как другие, напротив, полагают, что рынки не способны к самокорректировке [14, с. 10,48]. Эти разногласия порождаются различием исходных предпосылок относительно основополагающей фундаментальной реальности, которая не получает должного осмысления [13, с. 216–217]. Представляется, что исследование исходного набора допущений, определяющих поведение, решения и выбор вариантов действия агентов частного сектора по-прежнему сохраняет свою актуальность.

Движущие силы обмена. В цивилизованном обществе человек постоянно нуждается в действии и сотрудничестве множества людей. При этом большая часть нужд людей удовлетворяется посредством договора, обмена, покупки. «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе» [12, с. 77]. Каждый из двух участников рыночной сделки, свободно распоряжающийся своей собственностью, заботится, прежде всего, о своей собственной выгоде. Это обстоятельство делает обмен добровольным. Но при этом их сделка, служит интересам обеих сторон, поскольку улучшает положение того и другого, т.е. повышает их общее благосостояние. Интересы каждого совпадают с их общим интересом.

Склонность человеческой природы к торговле, к обмену одного предмета на другой породила, по словам А. Смита, и первоначальное разделение труда. Уверенность отдельного индивида в возможности обменять излишек продукта своего труда на ту часть продукта других людей, в которой он может нуждаться, сделала для каждого человека выгодной специализацию на одном каком-то занятии. В то же время само разделение труда не было результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей его последствия [12, с. 76–77]. С таким выводом А. Смита был, вероятно, согласен и К. Маркс. По его мнению «разделение труда есть естественно выросший производственный организм, нити которого сотканы и ткуются далее за спиной товаропроизводителей» [3, с. 116]. В условиях разделения труда и его специализации человек мог изменить или улучшить свое положение [12, с. 349] только путем обмена произведенными продуктами. В этом «предпочтении большего меньше-

му», К. Дж. Эрроу видит проявление рациональности индивида [17, с. 249]. Однако люди в данной ситуации, скорее всего, следовали инстинктам.

Сведение труда к простым операциям вело к соответствующему увеличению производительности труда. В результате увеличивалось общее количество поступающих в обмен предметов. Теперь каждый работник оказывается вовлеченным в обмен. Он в состоянии обменивать большое количество своих продуктов, на большое количество продуктов изготавливаемых остальными работниками. «Он с избытком доставляет им то, в чем они нуждаются, а они в той же мере снабжают его тем, в чем он нуждается, и таким образом достигается общее благосостояние во всех слоях общества» [12, с. 74]. Таким образом, сотрудничество индивидов в условиях разделения труда, их взаимодействие между собой повышают общее материальное благополучие.

Представляется, что в приведенных выше положениях, сформулированных уже в самом начале своего труда, А. Смит дает вполне ясное представление о невидимой руке, распространяя ее действие на общество в целом. Несмотря на это, иногда можно столкнуться с утверждением, что в трудах А. Смита метафорический образ невидимой руки встречается только трижды, и то походя. При этом выдвигается предположение, что А. Смит, возможно, использовал этот образ лишь «как ироничную, но полезную шутку» [16, с. 215]. Подобные соображения, надо полагать, едва ли имеют какое-либо отношение к существу рассматриваемого вопроса.

Общее благосостояние является, таким образом, непреднамеренным и непредвиденным для агентов последствием. Выше, однако, А. Смит делает важную оговорку. Подобное увеличение производства приводит к всеобщему благосостоянию лишь «в обществе, надлежащим образом управляемом» [12, с. 74]. В рассматриваемой модели подобное управление является экзогенным фактором. Изложенные фундаментальные положения А. Смита были углублены представителями австрийской экономической школы.

Движущими силами, управляющими рынком и определением цен, являются, по словам Л. Мизеса, намеренные действия людей [8, с. 296–297]. Но эти действия целиком и полностью продиктованы преследованием людьми своих собственных интересов. Частная выгода – это единственное, чем руководствуются индивиды в своей деятельности. Именно она «интегрирует действия индивидов в целостность общественной системы производства» [8, с. 679]. Никакой другой «линии поведения» кроме той, которая позволяет улучшить положение отдельного индивида, не существует. Люди движутся своим собственным путем, руководствуясь своими интересами. Складывающиеся при этом рыночные явления образуют совокупность процессов обмена, которые представляют собой единое целое.

Каждый индивид, будучи свободным в своих действиях, вносит посильный вклад в формирование этого целого. Его активность является данностью, которую должны учитывать в своем поведении остальные участники. В то же время индивид не в состоянии контролировать чужие поступки, даже в тех случаях, когда они могут затронуть его интересы. Целое противостоит индивиду «как нечто данное, что он не в силах изменить». Иногда индивид даже не понимает, что сам является частью созданной всеми, в том числе и им самим, совокупности [8, с. 296–297]. Будучи частью, он всегда вносит свой вклад в создание целого и несет в себе интегративные свойства этого целого.

Ведь последнее создано с его непосредственным участием. В то же время части не отделяют себя от целого. Они образуют его. Поэтому нет никакого противоречия между интересами индивида и интересами всего общества. Частная выгода согласуется с общественным благом. Конфликтов между ними нет. Такая система, основанная на частной собственности, способна работать и выполнять свои задачи без вмешательства властей. Но, как и А. Смит, Л. Мизес указывает на следующее ограничение. Должны существовать законы, защищающие частную собственность от посягательств со стороны насильственных или мошеннических действий [8, с. 678–679]. Гарантия отношений частной собственности – это предпосылка и условие сохранения самого обмена.

Добровольный обмен, о котором говорит А. Смит, является результатом сознательных действий индивидов. В основе этих действий лежат согласующиеся между собой движущие участниками обмена мотивы. Желание индивидов получить непосредственную выгоду от обмена, – пишет Бем-Баверк, – существует почти всегда и ему принадлежит главная роль в деле влияния на совершаемые меновые акты. При этом самым могущественным мотивом является инстинктивное стремление к благополучию [1, с. 152–155, 172]. На важность стимулов для ведения хозяйственной деятельности обращает внимание и А. Маршалл [6, с. 69,76].

Но что значит «обменивать с выгодой»? Это значит «совершить меновую сделку таким образом, чтобы получаемые в обмен материальные блага представляли большую важность с точки зрения благополучия обменивающего, чем материальные блага, отдаваемые в обмен» [1, с. 176]. Выгода, таким образом, проистекает из индивидуальных различий в оценке обмениваемых положений. При этом каждый из двух участников «должен получить выгоду, заключающуюся в разнице между субъективной ценностью отдаваемой вещи и более значительной ценностью вещи, получаемой в обмен» [1, с. 6, 74, 203].

В конечном счете, каждый из контрагентов достигает более высокого уровня удовлетворения потребностей по сравнению с тем, каким он мог бы быть до обмена. Другими словами, получаемые в обмен материальные блага должны обладать более значительной субъективной ценностью, нежели отдаваемые взамен [1, с. 176]. Каждый из двух индивидов в экономически рациональной сделке должен получить выгоду. То, что приносит большее удовлетворение, предпочитается тому, что дает меньшее удовлетворение. Приобретаемые блага, таким образом, будут цениться выше отдаваемых. В результате благополучие обеих участников сделки возрастает. Именно в этом заключаются глубинные истоки той внутренней силы, которые побуждают людей энергично действовать и проявлять предприимчивость. Деятельность индивида, стремящегося обменять имеющееся менее выгодное положение на другое, более выгодное, и есть не что иное, как естественный источник конкурентных рыночных сил. Конкуренция между индивидами идет, таким образом, за улучшение своего положения, которое связывается с желанием увеличить свое имущество.

Изложенный ход рассуждений приводит Бем-Баверка к следующему выводу. Рыночный механизм, управляемый эгоистическими стремлениями участников обмена, стихийно, сам собой, приводит, по-видимому, к достижению наибольшей выгоды для всего общества. Вероятно, существует полная экономическая гармония между индивидуальными интересами участников обмена, вышедших победителями в конкурентной борьбе, и общими интересами всего общества [1, с. 203].

Отказ от своего исходного состояния, принесение его в жертву, является ценой, которую каждому индивиду нужно заплатить за то, чтобы обмен состоялся. Ценность этой цены можно трактовать как издержки, понесенные индивидами. Этот ход рассуждений справедлив по отношению к обоим контрагентам. Оба участника такого обмена выигрывают в полезности, а их взаимосвязь не является отношением эксплуатации [10, с. 23–24].

В этой связи особый интерес представляет трактовка структуры обмена К. Марксом. Любой товар, по его словам, характеризуется двойственностью заключенного в нем труда. Поэтому вещи становятся товарами «лишь в силу своего двойственного характера, лишь в силу того, что они одновременно и предметы потребления и носители стоимости. Следовательно, они являются товарами, или имеют товарную форму, лишь постольку, поскольку они обладают этой двойной формой – натуральной формой и формой стоимости» [3, с. 56]. Такой подход дает возможность трактовать товар либо как потребительную стоимость, со свойствами стоимости, либо как стоимость, обладающую чертами потребительной стоимости. Это двойственное описание одного и того же предмета, товара. Оба определения равноправны, эквивалентны и не сводимы друг к другу [15, с. 178]. Эти определения К. Маркс считает противоположными. По его мнению, имманентная товару противоположность

потребительной стоимости и стоимости выражается через внешнюю противоположность. Обе стороны внешней противоположности представлены товарами. Таким образом, внутренняя противоположность потребительной стоимости и стоимости проявляется через отношение товаров, через процесс их обмена [3, с. 71, 114]. При этом отношение товаров друг к другу отождествляется с процессом их обмена [2, с. 28]. В ходе обмена продукт одного полезного вида труда становится на место продукта другого вида труда. Потребительные стоимости переходят из рук в руки, меняются местами и владельцами [3, с. 114, 123]. Одновременно одни меновые пропорции замещаются другими.

Двойственность описания товара объясняет возможность обмена одного товара на другой. Действительно, обе стороны отношения обмена представлены двумя товарами. Дуальность последних обеспечивает их обмен друг на друга. Она связывает товары особого рода отношениями – отношениями обмена. Поэтому сам обмен имеет двойную форму. Его можно рассматривать и описывать и как обмен потребительными стоимостями, и как обмен меновыми стоимостями. Остается, однако, открытым вопрос о возможности сведения дуальности к некоей единой основе, чему-то третьему, которое одновременно заключало бы в себе характеристики потребительной стоимости и меновой стоимости. Оба свойства товара в этом случае были бы проявлениями одной и той же более глубокой сущности. Последняя непосредственно соединяла бы в себе обе характеристики товара. Но возможен ли такой переход на более абстрактный уровень, где свойства товара выступают различными проявлениями одной и той же более глубокой объединяющей структуры? Не является ли дуальность и некая гипотетическая единая основа, разными феноменами одного и того же структурного уровня?

Можно предположить, что существуют два совершенно разных отношения. Одно – отношение дуальности. Другое – диалектическое «отношение противоположностей, возникающих одна из другой», предполагающее «их переход друг в друга, взаимопроникновение и разрешение в нечто новое» [15, с. 184], «слияние в новую категорию» [5, с. 136]. Можно ли идентифицировать обмен товаров как диалектическое отношение? Насколько соответствует оно содержанию процесса обмена, в ходе которого продукт одного полезного вида труда становится на место продукта другого вида труда, а потребительные стоимости переходят из рук в руки, меняются местами и владельцами? Первоначальное положение участников обмена, по их собственной воле, заменяется другим. Ведь обмен улучшает положение каждого из них. Происходит смена собственника. Создается впечатление, что оба рассматриваемых отношения являются качественно разными структурами. Вполне возможно, что они неодинаково характеризуют реальность одного и того же уровня. Вместе с тем остается не вполне ясной та действительность, которая стоит за каждой из этих структур, и ее адекватность фактам обмена. Возникают трудности с интерпретацией характера и специфики внутренней связи анализируемых отношений между собой. Вытекающие отсюда следствия также неясны. К этому же уровню реальности, по всей видимости, относится и симметрия [3, с. 62], которая «выступает как особый вид структурной организации объектов» [15, с. 608].

Акцент на характеристике только одной стороны дуальности делает неполным понимание процесса обмена. Именно это происходит при сведении стоимостного отношения двух товаров к уравнению, к тождеству [3, с. 57]. По этому поводу Бем-Баверк замечает, что с точки зрения субъективного оценивания эквивалентности между отдаваемыми и получаемыми в обмен материальными благами не может быть в принципе. Никто не совершает меновой сделки, если обмен не приносит выгоды [1, с. 177]. И далее он говорит о том, что предположение, в соответствии с которым в обмене двух вещей должно обнаруживаться равенство, нереалистично и попросту неправильно. Там, где существует равенство и точное равновесие, продолжает он, обычно не происходит никакого изменения прежнего состояния покоя. Напротив, в случае обмена товары меняют своих владельцев. Это скорее является признаком того, что существовало какое-то неравенство или перевес, который вызвал это изменение. И сам факт обмена свидетельствует об устранении неравенства и восстановлении равно-

весия. Таким образом, взгляд на равноценность, равнозначность, т.е. эквивалентность подлежащих обмену ценностей несостоятелен [1, с. 669]. В конечном счете, индивиды покупают и продают только потому, что они оценивают получаемые вещи выше, чем те, от которых отказываются [7, с. 33]. В этом контексте интересно следующее замечание К. Маркса. «Практически лиц, обменивающихся продуктами, – пишет он, – интересует прежде всего вопрос: сколько чужих продуктов можно получить за свой, т. е. в каких пропорциях обмениваются между собой продукты» [3, с. 84]. В нем, однако, нет принципиально важных акцентов на «чужих» и «своих» продуктах.

К. Маркс также оставляет без внимания выгоды от обмена, которые получают его носители. В его анализе нет места общему благу, создаваемому невидимой рукой. Независимость от воли и сознания индивидов получаемой ими выгоды от обмена, заменяется независимостью самих отношений обмена. Последние, связывающие людей сделками купли-продажи, господствуют над людьми и не зависят от контроля и сознательной деятельности индивидов [3, с. 91, 103, 123]. Эти отношения «управляют человеком вместо того, чтобы человек управлял ими» [4, с. 24–25]. Отсюда, по мнению К. Маркса, вытекает необходимость перехода к контролю со стороны всего общества.

В трактовке К. Маркса, процесс обмена товаров – это общественный процесс, в который вступают независимые друг от друга индивидуумы-товаровладельцы. «Они выступают в сущности лишь как сознательные носители процесса обмена» [2, с. 28]. Однако в последующем анализе сознательность товаровладельцев никак не проявляет себя. Она не связывается ни с потребительной стоимостью, ни с меновой стоимостью. В сознании индивидов не возникает никаких представлений о ценности материальных благ, возможных альтернативах и выборе. Мотивы их поведения и интересы остаются неизвестными.

Выбор индивидов. Деятельность, рассматриваемая Л. Мизесом как чистая активность, принимает у него форму попытки обмена менее удовлетворительного состояния дел на более удовлетворительное [8, с. 93–94]. Подобный взгляд на саму форму деятельности предполагает сопоставление ценности обмениваемых благ, а значит и исходных состояний дел. В основе такого сопоставления лежат субъективные оценки индивидом того, что является для него более ценным, – конечный результат или израсходованные для его получения блага. Этот акт оценивания сам по себе имеет фундаментальный характер. Он одинаково присущ и процессу обмена благ, и их производству. В последнем случае также происходит сопоставление ожидаемого результата и затраченных на его получение ресурсов. Это означает, что каждое действие в экономике может считаться разновидностью обмена [7, с. 32–33]. По замечанию К. Маркса, акты, которые совершаются вне сферы обращения в промежуток между куплей и продажей, несколько не изменяют самой формы этого движения [3, с. 166].

Деятельность как таковая не измеряет полезность или ценность. Различие оценок двух рассматриваемых состояний дел имеет чисто психический и личностный характер. Оно, по словам Л. Мизеса, не открыто для проекций во внешний мир, т.е., надо полагать, не оставляет никаких объективных следов. Оценки ценности нельзя сообщить или передать другому человеку. Сама выгода, прибыль в этом простейшем определении является чисто субъективным, психическим явлением, которое нельзя измерить. В то же время оба состояния дел вполне могут быть ранжированы и представлены на шкале предпочтений [8, с. 94].

Ранжирование, т.е. предпочтение и отклонение индивида [8, с. 119], само по себе не является измерением или установлением эквивалентности благ. Но ранжирование позволяет действующему индивиду сделать выбор. Сам факт выбора, свидетельствующий о предпочтении и отклонении индивида, означает объявление им субъективной оценки блага. В этом смысле деятельность, связанную с выбором, можно трактовать как процесс оценивания. Иными словами, деятельность всегда сталкивается с альтернативными вариантами, между которыми необходимо делать выбор [8, с. 115]. В самом деле, как только мы начинаем рассматривать обмен в виде деятельности обладающих волей и созна-

нием субъектов, стремящихся к улучшению своего собственного благополучия, возникает необходимость выбора. Но выбор всегда является сознательным актом. Следовательно, субъективная оценка, полезность и ценность становятся решающим фактором в принятии решения.

Человек вынужден делать выбор между двумя неодинаковыми состояниями удовлетворения. Он не может получить их одновременно. В то же время при множестве существующих вариантов выбора, в конечном счете, всегда связан с реализацией на практике лишь одной из возможностей. В рамках частной собственности каждый индивид свободен в своих действиях, а его выбор окончателен [8, с. 678]. И это вовсе не обязательно может быть лучшая из имеющихся в данных условиях возможностей. Но степень осознанности выбора в сложившихся конкретных обстоятельствах места и времени и его вероятные последствия не могут остановить сам выбор. Уклониться от него нельзя. Деятельность, таким образом, ограничена предпочтением и отклонением индивида, а также актами выбора и теми принимаемыми решениями, в которых она реализуется.

Логика самого выбора диктует иное измерение приносимой им выгоды. Особенно наглядно это стало проявляться в новую индустриальную эпоху. Ее коренные особенности, по словам А. Маршалла, заключались в том, что «возникла известная самостоятельность и привычка каждого самому выбирать свой собственный путь, вера в собственные силы; осмотрительность и вместе с тем быстрота в выборе решений и суждениях; привычка предвидеть будущее и определять курс действий с учетом дальнейших целей» [6, с. 62].

Существует множество трансакций, которые были бы выгодны обеим сторонам. Однако они не реализуются по причине того, что «издержки, связанные с осуществлением этих сделок, превышают потенциальную выгоду» [16, с. 220]. Сравнение приобретенных улучшений не стоит затраченных усилий. Возможности и ограничения, позволяющие улучшить положение индивида, вытекают, таким образом, из самого отношения обмена, сопоставления выгод и издержек, результата и затрат. В конечном счете, обмен органически связан с сознательным выбором, в ходе которого субъект дает оценку выгоды обмена одного состояния дел на другое.

Выбор с целью получения выгоды является, таким образом, единственным «объективным» решением, точкой его принятия. Совпадение субъективных оценок благ со стороны потребителя и производителя, в конечном счете, определяет рыночную цену блага [1, с. 237–238]. По замечанию А. Маршалла, «в определении стоимости факторы спроса играют такую же важную роль, как и факторы предложения» [6, с. 133–134]. Взаимодействие спроса и предложения включено, таким образом, в само отношение обмена. И в этом смысле «закон спроса и предложения носит всеобщий характер» [11, с. 82]. Трансакция становится фактом после сознательно сделанного субъектом выбора, в ходе которого он оценивает выгоду от заключаемой им сделки.

Необходимость, равно как и возможность, сопоставления ценности обмениваемых благ проистекает исключительно из того факта, что агент должен делать выбор между несколькими благами, отдавая предпочтение тем или иным из них [7, с. 32]. Если бы будущее было известно ему, то он не стоял бы перед выбором. Считается, что человек экономический инструментально рационален. Он всегда ориентирован на последствия своих действий, а значит и на будущее. Его активность связана с возможной выгодой в будущем [16, с. 60, 62]. Но будущее, как таковое, неопределенно. Оно скрыто от действующего индивида. До некоторой степени известны лишь наиболее вероятные варианты развития событий. Эти возможности существуют, и их диапазон влияет на выбор. Тем не менее, последствия принятого индивидом решения ему неизвестны. Поэтому акты его выбора остаются непредсказуемыми [8, с. 101].

Библиографический список

1. Бем-Баверк, О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / О. фон Бем-Баверк ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2009. – 912 с. – (Антология экономической мысли). – ISBN 978-5-699-22421-0.

2. Маркс, К. К критике политической экономии / К. Маркс ; под ред. А. И. Малыша. – М. : ЛКИ, 2010. – 176 с. – (Маркс, Энгельс – творцы научного социализма). – ISBN 978-5-382-01060-1.
3. Маркс, К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. В 50 т. Т. 23. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1960. – 907 с.
4. Маркс, К. Капитал: Отредактированные Марксом фрагменты для французского издания, отсутствующие в общепринятой версии. – М. : Либроком, 2010. – 80 с. – (Маркс, Энгельс – творцы научного социализма). – ISBN 978-5-397-01437-3.
5. Маркс, К. Нищета философии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. В 50 т. Т. 4. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955. – 615 с.
6. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли). – ISBN 978-5-699-10302-8.
7. Мизес, Л. фон. Теория денег и кредита / Людвиг фон Мизес ; пер. с англ. и нем. ; под ред. Гр. Сапова. – Челябинск, 2012. – 808 с. – ISBN 978-5-91603-060-0.
8. Мизес, Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск, 2008. – 878 с. – (Австрийская школа). – ISBN 978-5-91603-002-0.
9. Раджан, Р. Г. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Р. Г. Раджан ; пер. с англ. – М. : Изд. Института Гайдара, 2011. – 416 с. – ISBN 978-5-93255-313-8.
10. Ротбард, М. Власть и рынок: государство и экономика / М. Ротбард ; пер. с англ. ; под ред. Гр. Сапова. – Челябинск : Социум, 2010. – 418 с. – (Австрийская школа). – ISBN 978-5-91603-013-6.
11. Сален, П. Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов / П. Сален ; пер. с фр. – М. : Изд. Института Гайдара, 2015. – 272 с. – ISBN 978-5-93255-412-8.
12. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли). – ISBN 978-5-699-18389-0.
13. Спенс, М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / М. Спенс ; пер. с англ. ; под ред. О. Филаточевой. – М. : Изд. Института Гайдара, 2013. – 336 с. – ISBN 978-5-93255-356-5.
14. Стиглиц, Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Е. Стиглиц ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2011. – 512 с. – (Экономика: мировые тенденции). – ISBN 978-5-699-47785-2.
15. Философский энциклопедический словарь. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
16. Хедлунд, С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала / С. Хедлунд ; пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 424 с. – (Экономическая теория). – ISBN 978-5-7598-1003-2.
17. Эрроу, К. Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности / К. Дж. Эрроу // Экономическая теория / Дж. К. Эрроу ; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2004. – 931 с. – ISBN 5-16-001750-X.