

# Марсел Мос и новата институционална икономика

Хенрик Езберт\*,  
Теодор Седларски\*\*

**Резюме:** Статията представя идеите на Марсел Мос в контекста на новата институционална икономика. Мос, един от основателите на съвременната френска социология и социална антропология, формулира в първите десетилетия на XX век основополагащи концепции във връзка с произхода и функцията на парите. В статията твърдим, че идеите на Мос за ролята на парите в обществото са съвместими и допълващи аналитичните структури, развити в рамките на новата институционална икономическа теория. Разглеждаме две от тези взаимосвързани и допълващи се теоретични области – първо, формирането и ролята на предпочитанията и второ, значението на институцията на парите за обществото.

**Ключови думи:** Нова институционална икономика, Марсел Мос, пари, институции.

JEL: B52, Z13.

## 1. Въведение

Произведенията на Марсел Мос се споменават сравнително рядко от иконо-

\* Хенрик Езберт е доктор, професор в Anhalt University of Applied Sciences – Бернбург, Германия, e-mail: h.egbert@wi.hs-anhalt.de.

\*\* Теодор Седларски е доктор, доцент в катедра “Икономика” на Стопанския факултет при СУ “Св. Климент Охридски”, e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

мистите. Това е изненадващо, тъй като разработваните от Мос теми са от значение за икономическия анализ на различни социални контексти. Изключение прави единствено най-известният му принос – „Дарът“ (Mauss, 1925, българско издание: Мос, 2001). Книгата е цитирана в икономически разработки относно размяната на насрещни подаръци или в изследвания на потреблението. В настоящия текст демонстрираме, че концепцията на Мос за “социален тотален феномен” е съвместима с икономическата теория, както и че между идеите на Мос и определени икономически концепции съществуват отношения на допълване. Това е парадоксално в известен смисъл, тъй като Мос е причисляван към социологическата школа на Емил Дюркем – чийто племенник е – която подчертава значението на „общността“, докато икономическият подход изхожда най-вече от методологическия индивидуализъм в смисъла, определен от Макс Вебер.

За да покажем сходствата между идеите на Мос и икономическите теории, тук ще използваме като пример институцията на парите. Парите са – по смисъла на Мос – „социален тотален феномен“. Такъв феномен се отличава с това, че обхваща всички области на обществения живот. Като представителна за икономическите теории избираме новата институционална икономика, която използва основите на неокласиката, развива ги и междуременно

може дори да се приеме като основно течение (англ. *mainstream*) в микроикономическата теория, наред с неокласиката. Приносите на Мос относно институцията пари са събрани за първи път едва наскоро в специална антология (Hahn, Schmidt, Seitz, 2015), към която тук правим отпратки.

Във втората част на статията предлагаме кратък синопсис на тезите на Марсел Мос относно парите. В третата част скицираме методологичните основи на новата институционална икономика и ги отнасяме към институцията на парите. Четвъртата част разкрива паралели между идеите на Мос и новата институционална икономика.

### 2. Мос и парите

Марсел Мос разглежда гаряването като източник на размяната и на социалното взаимодействие въобще. За гаряването е специфично, че, първо, съществува социално задължение то да бъде направено, второ, задължение то да бъде прието, и трето, социално задължение да бъде отговорено с насрещно дарение. Това е универсалният модел на социалното действие, който се простира далеч извън обикновените отношения на реципрочност.

В този контекст действията на отделните индивиди се направляват от взаимодействието между социални задължения и индивидуална свобода (Hart, 2007). Според Мос обществата не са напълно хомогенни, а се състоят от различни групи. Мос изхожда от обществена комплексност, която се изразява в наличието на „социални тотални феномени“. Те проникват обществата на всички равнища. Макар да са възможни частични анализи на отделни социални области или подгрупи, разбирането на обществата изисква повече от изолирани наблюдения, изследване на отделни институции или форми на поведение, а именно – обхващането на цялото. От тази перспектива следва да се разглежда и икономическото действие на ин-

дивидите като въградено, въпреки че индивидът запазва своята свобода на решенията.

Според Мос икономическото действие създава общество, но икономическата дейност винаги е само част от цяло, което включва също социално и религиозно действие (Mauss, 2013, pp. 173, 178). В този смисъл Мос възприема позицията, че икономическото действие може да бъде описано само в контекста на групите, като при това е необходимо да се съблюдават валидните в групата ценности и институции (срв. с Hahn et al., 2015).

Мос схваща парите като институция (Mauss, 1914, p. 27). В дискусиата около различните обяснителни подходи за възникването на парите Мос застъпва виждането, че хората са създали първо парите и едва тогава размяната. С това той се разграничава от класическите икономически теории, според които първо са се зародили пазарите и в следствие парите. Гледната му точка се различава и от тази на Кейнс (Keynes, 1930), който поставя на преден план ролята на държавата за създаването на парите. За Мос обществото определя стойността на парите. Обектите, които се използват за пари, получават своята ценност чрез групата, която ги употребява. В този смисъл стойността на парите винаги е субективна стойност за групата – перспектива, която се откроява особено силно в дебата между Мос и Симианд (Mauss, Simiand, 1934).

Мос извежда обяснението на действителното възникване на парите и тяхното контекстуално значение с помощта на примери. Първите пари са „неща“, на които хората придават магична и религиозна сила, подобно на талисманите – например кристали или метали (Mauss, 1914, pp. 29-32). Тези неща са „ценни“ за притежателите им и за използващите ги групи. Те придават на притежателя си престиж и власт, от които може да се изведе покупателната сила. Тази покупателна сила се корени в първоначалната магия, която е приписвана на нещата, станали

## Икономически теории

по-късно пари. Тъй като в размяната тези предмети не загубват качествата си, а напротив – размяната по-скоро потвърждава тяхната стойност, те могат да бъдат описани – подобно на съвременните пари – като хранилище на стойност (Mauss, 1923, p. 50).

Както става ясно от горното изложение, Мос допуска оскъдност, едно от централните икономически измерения (Robbins, 1932): ако не всеки може да разполага с ценни магически предмети, но те са желани от всички, в икономическите смисъл те се явяват оскъдни.

Ако така скицираните гледни точки относно аспекти на обществата и парите бъдат обединени, се оказва, че размяната винаги включва договори, но не между индивиди, а между групи, като например семейства, кланове или поколения (Mauss, 1921, p. 37). Разменните процеси и договори винаги съдържат повече от само икономически аспекти, но включват и тях. Освен това, за Мос (Mauss, 1925), едни и същи закономерности по отношение на даряването важат неизменно във всички общества.

В следващата част представяме кратко методологическата рамка на новата институционална икономика.

### 3. Новата институционална икономика и парите

Представителите на класическата политическа икономия като Адам Смит, Жан-Батист Сей, Дейвид Рикардо или Джон Стюарт Мил изрично представят парите като неутрални. С това те се разграничават от своите предшественици, представителите на меркантилистката школа в икономическата мисъл. В последствие тази неутралност е запазена като допускание в анализа и от неокласиците, например от Алфред Маршал (вж. Седларски, 2015а; Леонидов, Седларски, 2016). Като резултат, в множество съвременни икономически модели парите играят пренебрежима роля, достатъчно е да споменем стандартния модел на теорията на общото рав-

новесие (Arrow, Debreu, 1954; срв. с критиката на Hahn, 1983). Въпреки че Кейнс формулира в „Обща теория на заетостта, лихвата и парите“ (Keynes, 1936) неутралността на парите като централен критичен пункт спрямо неокласиката, критиката му намира ограничено място в развитието на икономическата теория (срв. с Hicks, 1937). Като цяло значението на парите в моделите на класиката и неокласиката и новата класика остава скромно.

Различно е положението що се отнася до новата институционална икономика (НИИ), която развива инструментариум за анализ на институциите, сред които се числят и парите. На следващите редове това теоретично направление е представено в основните му контури, в смисъла на поведенчески ориентиран микроикономически подход (срв. с обзора на Richter, 2005, вж. Седларски, 2013а). Микроикономически базираната нова институционална икономика днес се счита, наред с неокласиката, за основно течение и следва да бъде разграничавана изрично от старата институционална икономика, която подчертава значението на институциите предимно на обществено равнище. Представители на старото институционално направление са например Торстейн Веблен и Уесли Митчел. И по-нови автори като Dillard (1987) изследват ролята на парите като централна институция на капиталистическото общество в традицията на старата институционална школа, поставяйки ги в контекста на разработките на Маркс и Кейнс. Старата институционална икономика обаче загубва значението си за развитието на икономическата теория още след Първата световна война. Тук ще спрем вниманието си единствено върху особеностите на новата институционална икономика.

Новата институционална икономика обяснява с методологичния инструментариум на неокласиката защо наред с пазара – като единствена институция, разглеждана в рамките на неокласическия мейнстрийм – съществуват и други институции на колек-

тивно вземане на решения по отношение на разпределението на оскъдни ресурси. Най-общо това е така, тъй като пазарът може да бъде по-малко ефективен като алокативен механизъм от други институции, т.е. да води до неоптимални решения. Централно за тази аргументация е допускането относно разполаганата от индивидите информация. Противно на неокласиката, в НИИ се приема, че хората не знаят всичко по всяко време. Ако – с други думи – информацията е непълна, на пазари с желаещи да купуват търсещи индивиди и желаещи да продават предлагащи индивиди съществуват транзакционни разходи. Икономическите субекти трябва да си набавят информация за стоките, потенциални търговски партньори, конкуренти и др. свързани с пазара обстоятелства. Всичко това налага извършването на разходи. Резултатът от тези разходи, свързани с използването на пазарите, е, че алтернативни институционални решения могат да се окажат по-евтини и ефективни при разпределението на стоки и ресурси (срв. със Седларски, 2013а; 2013б).

С това НИИ поставя единствения механизъм в неокласиката за разпределение на оскъдни ресурси в човешките групи – пазара – в критичния си фокус и наблюдава върху приложението на алтернативни форми на разпределение. Към тези форми се числят фирмите (Coase, 1937), йерархиите (Williamson, 1975), лотариите, изборите или мрежите (вж. Egbert, Sedlarski, 2011), за да споменем само някои примери. При това е необходимо да подчертаем отново, че класиката, неокласиката и НИИ изхождат от едно и също основно допускане – че индивидите са рационални и постъпват егостично. В НИИ това допускане се поставя във връзка с ограничението, че информацията, с която хората разполагат, е непълна.

Най-популярните аналитични полета в рамките на новата институционална икономика са договорната теория, теорията на транзакционните разходи и моделите принципал-агент. В сравнение с неокласика-

та НИИ използва по-реалистични допускания и генерира различни аналитични резултати. По-голямата близост до реалността обаче е за сметка на възможността за генерализация на резултатите. Изследванията в НИИ често се концентрират върху определени исторически контексти (North, 1990; North, Wallis, Weingast, 2009) или търсят приложими социални механизми за създаването и разпределянето на колективни блага (Ostrom, 1990). Поради реалистичността на анализа НИИ неизбежно има множество пресечни точки с други обществени науки, например социологията (срв. с Granovetter, 1992).

Frey (1990: 2-3) определя институциите като (а) системи за вземане на решения в групи – например пазарите, демократиите или йерархиите, (б) норми, традиции и правила за поведение и (в) организации. Тази всеобхватна, нелишена от препокривания дефиниция може да бъде отнесена и към парите, които материализират правила на поведение и символи, създавани и използвани са от индивиди и организации и правят възможно разпределянето на оскъдни ресурси в групите.

От перспективата на НИИ институциите заемат централно място в обществената организация. Те не са само разпределителен механизъм за оскъдни блага, а определят ограниченията и стимулите за човешкото действие. Тази важна роля се основава на обстоятелството, че институциите налагат разходи, респективно ползи за хората в дадени ситуации. Разходите се определят в НИИ като транзакционни разходи. Транзакционните разходи са ресурсите, употребявани за създаването, използването, запазването и промяната на институциите (Richter, Furubotn, 2010, p. 57).

Различните институции водят със себе си различни нива на транзакционните разходи. Рационалните индивиди биха използвали или създали дадена институция, която работи с ниски транзакционни разходи, или която води до относително по-високи резултати при еднакви разходи с други варианти. С гру-

## Икономически теории

ги думи може да се твърди, че институциите се намират в конкуренция помежду си. Пример е конкуренцията между институционалните решения, дали оскъдни блага в едно общество като работните места да бъдат разпределяни чрез пазар на труда, чрез йерархично планиране или чрез лични мрежи.

Идеята, че чрез конкуренцията в обществата се налагат най-добрите институции, е ограничено приложима поне в един случай: когато промяната на вече утвърдена институция е свързана с много високи разходи. При това положение обществото може да се откаже от промяната, дори когато осъзнава, че са налице по-добри институции. Тук става дума за т.нар. „зависимост от миналото“ (англ. *path dependence*, срв. със Седларски, 2013а). Ползите и разходите за различни социални групи, свързани с веднъж избрана институция, се простират далеч в бъдещето и могат да предотвратят социални промени. Примери за такива институции са човешките езици, държавните форми, правните системи и с някои ограничения също парите (валутите).

Ако разпределението на оскъдните ресурси чрез пазари не функционира особено успешно, защото липсват предпоставки като например добре дефинирани и налагани имуществени права, пари или прозрачност (симетрична информираност на участниците), алтернативни институции като мрежи (Greif, 1993), лотарии или йерархии могат да заменят институцията на пазара като разпределителен механизъм. Наблюдаваните в действителността реални институции никога не са на нивото на предвижданата ефективност в теоретичното пазарно решение. Но те могат да бъдат разумно второ най-добро решение. Същевременно теоретичният пазарен модел има смисъл, доколкото служи като база за сравнение.

Институциите позволяват на групите да санкционират нежелано поведение на отделни техни членове. Ако са в сила определени правила, при нарушаването им възникват

разходи за отделния индивид и следователно съществуват стимули да се извършват или избягват определени действия. В този смисъл институциите служат за направляване на човешкото поведение. Те могат да бъдат създавани съзнателно от хората, за да предотвратяват рационално егоистично поведение (като например това на типичния homo oeconomicus) чрез въвеждането на наказания (срв. с Carrier, 2014; Egbert, 2015). С това институциите предпазват индивидите от егоистичното поведение на други участници в обществения живот. Едно от следствията на това насочване на човешкото поведение чрез институциите е, че хората могат да предвиждат по-добре действията на останалите, тъй като определени избори на действие стават по-малко вероятни.

Като цяло институциите могат да намалят координационните разходи в едно общество – между групи в обществото и между отделните индивиди. От друга страна, институциите могат да бъдат дело на рационални егоистични социални актьори. Такъв е случаят, когато институциите се създават преднамерено, за да гарантират предимства за определени групи или индивиди. Примери са институции, които имат за цел да създават или запазват власт, богатство или статус (срв. със Седларски, 2013а; 2013b; 2014; 2015b). Оказва се, че институциите могат да бъдат мислени, от една страна, като продукт на рационално егоистично поведение, а от друга, тъкмо като противодействие, способ да бъде предотвратявано такова поведение. Те обаче никога не могат да бъдат създавани и използвани от обществото – и това е основната икономическа идея – без разходи.

Трудовете, посветени на формите на парите, функциите им, възникването и употребата им, лесно могат да бъдат поставени в перспективата на НИИ. Melitz (1970) развива централен институционалноикономически аспект на парите в критиката му към Полани, а именно – транзакционните разходи на институцията пари. Той поставя въпро-



са относно причината хората да използват пари. Отговорът, който предлага, не е изненадващ: парите са посредник в размяната, защото чрез тази институция могат да бъдат намалени транзакционните разходи. Тези разходи съществуват, понеже потенциалните партньори в размяната имат непълна информация, т.е. не всеки знае всичко по всяко време. Освен това при търговията възникват специфични проблеми при транспортирането и прехвърлянето на права (Melitz, 1970, р. 1028). Ако тези проблеми не съществуват, не би имало и съответни транзакционни разходи, а парите биха могли да се заменят с всяко друго благо – както често имплицитно се допуска в класиката и неокласиката.

Без институцията на парите търговията би била ограничена само до чистата размяна на стоки, а при непълна информираност тя би позволила реализацията на значително по-малки разменни количества в сравнение с паричната размяна – благосъстоянието, постигнато чрез размяна, би било като цяло много по-малко за човешка група, която не използва пари (Tobin, 2008, р. 1). Това е решаващото различие между пренебрегването на теоретичното изследване на парите чрез концепцията за неутралността им в неокласиката и гледната точка към парите като институция в НИИ. При информационни асиметрии по-обхватна търговия може да бъде постигната с използването на пари, т.е. в размяната могат да бъдат включени повече хора и региони, така че да се стигне до по-големи ефекти в благосъстоянието, отколкото при чистата размяна на стоки. Ценността на парите се състои на първо място в намаляването на транзакционните разходи и на възникващите вследствие ефекти на благосъстоянието.

Когато парите се разглеждат в горния смисъл като обществена институция, следните въпроси могат да бъдат зададени от перспективата на НИИ: кой създава парите, защо биват създавани парите, защо институцията на парите е стабилна в дъл-

ги периоди, какви алтернативни институции има, какви са транзакционните разходи на институцията пари.

#### 4. Концепциите на Мос и новата институционална икономика

В този раздел показваме, че аспекти на разсъжденията на Мос относно парите и определени концепции в рамките на новата институционална икономика се допълват. Акцентираме върху две ключови изследователски полета: значението на предпочитанията относно парите и създаването на общност чрез парите.

Мос изтъква, че употребата на пари в едно общество създава и усилва сплътеността. Според Дюркем такава „колективна репрезентация“ е необходима, за да може обществото въобще да възникне и след това да придобие устойчивост. Ето защо колективната вяра на членовете на дадена група в прилаганите пари и в стойността им създава общност в рамките на групата. Към двете изследователски полета, предмет на този раздел, може да се подходи в контекста именно на това основно съждение.

Първо, в икономическите теории се допуска, че икономическите актьори имат предпочитания (англ. preferences). Тези предпочитания са индивидуални и се отнасят до стоки, действия, състояния, институции, времеви моменти и т.н. В тази връзка може да бъде аргументирано, че хората имат предпочитания и относно парите, например по отношение на тяхната форма, използвания материал, правилата на употребата им или времето на разполагането с тях. Ако в рамките на групата съществуват силни различия в индивидуалните предпочитания относно изброените аспекти, може да се предположи, че е малко вероятно групата да развие институцията пари. Казано по друг начин, индивидуалните предпочитания относно парите в една група трябва да са достатъчно сходни, за да може едно благо, или „нещо“ в словоупотреба-

## Икономически теории

та на Мос, да се превърне в пари и така да придобие стойност не само за индивида, но и за групата. Така се стига до формулиране на хипотезата, че колкото по-сходни са предпочитанията относно тези аспекти на парите в групата, толкова по-голяма е вероятността парите не само въобще да възникнат, но и да придобият толкова по-голяма стойност за членовете на групата.

Допускането, че индивидуалните предпочитания на много хора са удобни, се описва в икономическата теория с помощта на концепцията за хомогенни предпочитания. Примери могат да се намерят сред частните потребителски стоки, както и сред публичните блага. Силно сходните предпочитания в групите позволяват да се представят агрегирани предпочитания за групата. Например в икономическите модели при наличие на хомогенни предпочитания се допускат агрегирани функции на полезност за групите, от които впоследствие могат да се изведат агрегирани функции на търсене.

От такава перспектива горното обяснение на възникването на парите в социалните групи показва силно сходство с микроикономически теории, основани на хомогенни предпочитания и изведени от тях агрегирани функции: членовете на дадена група трябва по необходимост да имат много сходни предпочитания относно едно благо, за да може то да се превърне в пари. Тази гледна точка позволява базирано на предпочитания обяснение на обстоятелството, че в различните общества в пари могат да се превърнат съвсем разнородни неща. Самият Мос не използва понятието „предпочитания“, а „вкус“, което систематично отнася към една група от хора, а именно – към „масата, извършваща търговия“ (Mauss, 2013, p. 176).

В продължение на десетилетия икономистите разглеждат въпроса за възникването и промяната на предпочитанията като проблем на съседните науки за обществото и човека. По правило се приема, че индивидите имат определени предпочитания, които

се отличават с установени свойства. Дори в съвременния контекст на поведенческата икономика, в рамките на която икономистите отделят все повече внимание на изследването на формирането и промяната на предпочитанията, липсва единна икономическа теория. В своя анализ Мос предлага обяснение на възникването на предпочитанията относно парите. Изследванията му показват, че на нещата, които стават пари в определени групи, предварително (*a priori*) е приписвана някаква стойност. Разменят се „ценни предмети“ (Mauss, 2013, p. 185) и стойността може да се основава на някое придавано магическо свойство. От това приписване възниква власт за този, който разполага с магическите неща. Такъв подход към обяснението на възникването и функциите на парите и основаните на предпочитанията икономически теории не се изключват взаимно. Мос предлага обяснение на началното формиране на предпочитанието към парите, основано на индивидуалната и груповата психология.

Второ, уместно е използването на подхода на транзакционните разходи в НИИ за институционално икономическо обяснение на възникването и укрепването на сплотеността в обществата. В икономическата теория появата на парите води до пространственото разширяване на обществата чрез улесняването на търговията. Когато повече хора използват единна форма на парите (валута), транзакционните разходи намаляват, парите се превръщат в общо средство за комуникация, вследствие на което пазарът се разраства и все повече хора получават възможността да извличат полезност от сравнително по-големите пазари (срв. с Chobanov, Egbert, 2007; Чобанов, Егберт, Седларски, 2007; Седларски, 2008). Един често привеждан пример е въвеждането на еврото, което довежда до разрастване на пазарите в Европа чрез намаляване на транзакционните разходи. Други примери, наред с институцията на парите, са също специфични правила в международната тър-

говия, които почти винаги служат за намаляване на транзакционните разходи и могат да задействат ефекти на увеличаване на благосъстоянието. Този тип аргументация може да бъде свързана най-общо с разширяването на обществото чрез парите навън, т.е. пространствено-количествено.

Подходът на Мос обаче е ориентиран преимуществено навътре, а именно – към възникването и сплотяването на обществото чрез парите. Концепциите на НИИ могат да бъдат използвани и в този контекст, за да се анализира възникването на обществата. Отново Melitz (1970, pp. 1029-1030) разработва важни аспекти в тази посока, като насочва вниманието не само към преимуществата на общата валута, но и на единното средство за разплащане. Последното той определя като средство за изпълнение на обществени и политически задължения. Мелиц обосновава преимуществата на подобно единно средство чрез институционализирани процеси и действия, които допринасят за сигурността и хармонията в групите.

В парадигмата на институционалната икономика горното отново е намаляване на транзакционните разходи, но този път вътре в групата. Когато разплащателните средства и формалности са дадени и биват приети без съпротива, разходите по договаряне между членовете намаляват, както и разходите, породени от асиметрично разпределение на информацията в рамките на групата. Колкото по-голяма е групата, толкова по-важна е ролята на институцията на парите, тъй като с размера на групата нарастват и транзакционните разходи. В този смисъл печалбите за всички членове са както времеви, така и материални. В представения контекст на НИИ създаването на пари е рационално преднамерено действие: хората създават институцията на парите (срв. с Hart, 2001).

За да подчертаем още веднъж последния пункт: концепциите на НИИ не само могат да се прилагат за описание и анализ на съответната от парите икономическа под-

система, но и за изследване на взаимозависимостите в едно общество по принцип.

## 5. Заключение

Този текст представя схематично социалния подход на Марсел Мос и разглежда единствено институцията на парите. В такъв смисъл комплексността на неговия анализ не е взета изрично под внимание. Целта ни е извеждането и фокусирането върху допълващия характер между социологическите и етнологическите изследвания на Мос по отношение на парите и аналитичния апарат на новата институционална икономика.

Мос не разглежда хората като изолирани утилитаристи, а набляга и на индивидуалното, и на социалното в човешкото поведение, разглеждайки ги в единство. Така той оставя пространство за интерпретация в двете посоки – влияние от колектива върху индивида и от индивида върху колектива. Мос предлага по-сложна аналитична рамка, отколкото позволява методологическият индивидуализъм в икономиката. Тъй като хората са както индивидуалистични, така и социални, няма особен смисъл концентрацията само върху индивида (в икономиката) или колектива (в социологията), а обратно – вземането под внимание на съответното отсрещния полюс в анализа, придвижването към междинна перспектива и разпознаването на допълващия характер на двата вида мислене. На този фон в настоящата статия първо беше наблегнато на определени моменти в работата на Мос относно парите, след това бяха осветлени основни принципи на новата институционална икономика във връзка с парите и в заключение бяха изведени два паралелни аспекта като примери за съвместимост между тях.

## Цитирани източници:

Леонидов, А., Т. Седларски, 2016. Икономически теории. Антология. Том първи. София:



## Икономически теории

- Университетското издателство "Св. Климент Охридски".
- (Leonidov, A., T. Sedlarski, 2016: Ikonomicheski teorii. Antologia. Tom parvi. Sofia: Universitetskoto izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski")
- Мос, М., 2001. Дарът. София: Критика и хуманизъм.
- (Mos, M., 2001. Darat. Sofia: Kritika i humanizam)
- Седларски, Т., 2015а. Икономически теории (История на икономическата мисъл), София: Поредица "Университетска библиотека" на Университетското издателство "Св. Климент Охридски".
- (Sedlarski, T. 2015a: Ikonomicheski teorii (Istoria na ikonomicheskata misal), Sofia: Poreditsa "Universitetska biblioteka" na Universitetskoto izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski")
- Седларски, Т., 2015б. Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика, Икономическа мисъл, 4/2015, 3-22.
- (Sedlarski, T., 2015b. Statusna iekonomika, institutsionalen dizayn i ikonomicheska politika, Ikonomicheska misal, 4/2015, 3-22)
- Седларски, Т., 2014, Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк, Икономически и социални алтернативи, 4/2014, с. 117-134.
- (Sedlarski, T., 2014: "Integrirane na sotsialniya status v ikonomicheskata teoriya: statusnata iekonomika na Robert Frank", Ikonomicheski i sotsialni alternativni, 4/2014, s. 117-134)
- Седларски, Т., 2013а. Нова институционална икономика. София: Университетско издателство "Св. Климент Охридски".
- (Sedlarski, T., 2013a. Nova institutsionalna iekonomika. Sofia: Universitetskoto izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski")
- Седларски, Т., 2013б. Институционални аспекти на пазара. София: Университетско издателство "Св. Климент Охридски".
- (Sedlarski, T., 2013b. Institutsionalni aspekti na pazara. Sofia: Universitetskoto izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski")
- Седларски, Т., 2008. Трансакционни разходи и икономически растеж, Статистика, 2/2008, с. 18-36.
- (Sedlarski, T. 2008: „Transaktsionni razhodi i ikonomicheski rastezh“, Statistika, 2/2008, s. 18-36)
- Чобанов, Г., Х. Егберт, Т. Седларски, 2008. Измерване на транзакционния сектор: Българската икономика 1997-2003, Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, Том 7, 265-277.
- (Chobanov, G., H. Egbert, T. Sedlarski, 2008. Izmervane na tranzaktsionniya sektor: Balgarskata iekonomika 1997-2003, Godishnik na Stopanskiya fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“, Tom 7, 265-277)
- Arrow, Kenneth J., Gerard Debreu, 1954. Existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica* 22(3): 265-290.
- Carrier, James G., 2014. Economic deviance. *Anthropology Today* 30(6):1-2.
- Chobanov, George, Henrik Egbert, 2007. The rise of the transaction sector in the Bulgarian economy. *Comparative Economic Studies* 49(4): 683-698.
- Coase, Ronald H., 1937. The nature of the firm. *Economica* 4(16): 386-405.
- Dillard, Dudley, 1987. Money as an institution of capitalism. *Journal of Economic Issues* 21(4): 1623-1647.
- Egbert, Henrik, 2015. The return of Homo oeconomicus to Anthropology. *Anthropology Today* 31(3): 17.
- Egbert, H., T. Sedlarski, 2011. „Exploring Impact: Negative Effects of Social Networks“, *International Journal of Latest Trends in Finance and Economic Sciences*, Vol. 1, No. 2.
- Frey, Bruno S., 1990. *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*. München: Vahlen.

- Granovetter, Mark, 1992. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Greif, Avner, 1993. Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition. *American Economic Review* 83(3): 525-548.
- Hahn, Frank, 1983. *Money and Inflation*. Cambridge: MIT Press.
- Hahn, Hans-Peter, Mario Schmidt, Emanuel Seitz (Hrsg.), 2015. *Marcell Mauss: Schriften zum Geld*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Hart, Keith, 2001. *Money in an Unequal World: Keith Hart and His Memory Bank*. London: Texere.
- Hart, Keith, 2007. Marcel Mauss: In pursuit of the whole. A review essay. *Comparative Studies in Society and History* 49(2): 473-485.
- Hicks, John R., 1937. Mr. Keynes and the Classics: a suggested interpretation. *Econometrica* 5(2): 147-159.
- Keynes, John M., 1930. *A Treatise on Money*. London: Macmillan.
- Keynes, John M., 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Mauss, Marcel, 1914. Die Ursprünge des Geldbegriffs. In: H.-P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.),
- Marcel Mauss: Schriften zum Geld*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 27-33.
- Mauss, Marcel, 1921. Eine alte Form des Vertrages bei den Thakern. In: H.-P. Hahn, M. Schmidt und E.
- Seitz (Hrsg.), *Marcel Mauss: Schriften zum Geld*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 37-45.
- Mauss, Marcel, 1923. Grundlegende Annahmen zum Gebrauch des Geldbegriffs. In: H.-P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.), *Marcel Mauss: Schriften zum Geld*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 48-50.
- Mauss, Marcel, 1925 [1990]. *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. London: Routledge.
- Mauss, Marcel, 2013. *Handbuch der Ethographie* (herausgegeben von I. Därmann und K. Mahlke). München: W. Fink.
- Mauss, Marcel, François Simiand, 1934. Debatte über die Funktionen des Geldes. In: H.-P. Hahn, M. Schmidt und E. Seitz (Hrsg.), *Marcel Mauss: Schriften zum Geld*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 120-142.
- Melitz, Jacques, 1970. The Polanyi school of Anthropology on money: an economist's view. *American Anthropologist* 72(5): 1020-1040.
- North, Douglass C., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C., J. J. Wallis, B. R. Weingast, 2009. *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elenor, 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Richter, Rudolf, 2005. The New Institutional Economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review* (2): 161-200.
- Richter, Rudolf, Eirik Furubotn, 2010. *Neue Institutionenökonomik*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Robbins, Lionel, 1932: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Tobin, James, 2008. money. In: S. N. Durlauf und E. B. Blume (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, second edition (online). Palgrave Macmillan.
- Williamson, Oliver E., 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.