

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: volchik@sfedu.ru

В статье затронуты вопросы влияния государственной политики на формирование институтов, способствующих или препятствующих развитию предпринимательства. Использование методов традиционного институционализма позволяет рассмотреть проблему институциональных барьеров в эволюционном контексте. Рассматриваются направления совершенствования экономической политики в сфере предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; государственное регулирование; институциональные барьеры.

The author investigates the state policy impact on the establishment of institutions which help or hinder the entrepreneurship development. The use of the traditional institutionalism methods allows to consider the institutional barriers problem in an evolutionary context. The ways of improving economic politics in the entrepreneurship are considered in the paper.

Keywords: entrepreneurship; state regulation; institutional barriers.

Коды классификатора JEL: B52, L53, Z13.

I

Российскую экономику после более чем двадцати лет радикальных реформ можно с некоторыми оговорками считать рыночной (Шлейфер и Трейсман 2004, 44-78). Успехи на пути экономического развития очевидны, наблюдается рост ВВП как в абсолютных значениях, так и на душу населения, происходит, хоть и медленная, модернизация производства, создаются новые рынки, развивается международная торговля. Однако предпринимательство, как важнейший для рыночной экономики фактор, в современных российских условиях все еще развит недостаточно по сравнению не только с развитыми, но и развивающимися странами.

Развитие предпринимательства имеет для рыночного хозяйственного порядка фундаментальное значение. Именно благодаря предпринимательству формируется конкурентная среда и создается неявное знание, которое, согласно Ф. Хайеку, позволяет использовать координационные преимущества расширенного рыночного порядка.

Предприниматели своими децентрализованными решениями формируют пространство возможностей, которое образует институциональную среду в рамках того или иного хозяйственного порядка. Координационный эффект от взаи-

моадаптации предпринимательских решений и институтов представляет собой эволюционный процесс, результаты которого невозможно предсказать (*Хайек 1989*). Именно непредсказуемость результатов конкуренции определяет ее ценность в координационном контексте.

Предприниматели организуют и развивают свой бизнес, который в терминологии традиционного институционализма представляет совокупность функционирующих организаций (*going concerns*). Эти организации, в свою очередь, влияют на возникновение и эволюцию действующих правил (*working rules*) (*Коммонс 2012*). Коммонс связывал возникновение действующих правил с эволюционными процессами: «Действующие нормы (*working rules*) человеческих сообществ эволюционировали из действующих норм доисторических сообществ, и, конечно, эволюция индивидов сама по себе есть эволюция способностей действовать совместно, в соответствии с общими правилами, признанными каждым индивидом. Даже слова и языки суть символы, принятые в общем и целом теми, кто присоединяется к группе и остается в ней, и, как и другие действующие нормы, они являются методами тех согласованных действий, которых достигают члены организованных массовых движений» (*Коммонс 2012, 154*).

Коллективные действия, которые в научной традиции Дж. Коммонса лежат в основе понимания роли институтов в экономике, связаны с двумя важнейшими нематериальными правами – обременениями и возможностями (*Коммонс 2012, 33-35*). Однако эти два феномена – обременения и возможности – непосредственно связаны с деятельностью государства. Согласно Коммонсу: «Обременения простираются от лишь подразумеваемых обещаний, выводимых из простых действий, до детально продуманных обязательств, которые налагаются на предприятие или нацию на целое столетие вперед. Возможности простираются от простого выбора между альтернативами, имеющего место каждый день в каждой сделке, до всей полноты длительных рыночных возможностей, известных как гудвилл, патентные права, право на сохранение бизнеса или деловых связей, право выхода на рынок труда, право на свободу заключения договоров, а также все многообразие государственных лицензий, корпоративных привилегий и лицензий на предоставление коммунальных услуг» (*Коммонс 2012, 33*). Акцент на коллективных действиях и исследовании действующих правил позволяет значительно расширить традиционный для неоинституционализма анализ рыночного поведения основанный на трансакционном подходе (*Chavance 2012*).

Проблема развития предпринимательства, особенно в странах, не имеющих стабильных, долго функционирующих рыночных институтов, связана с реализацией мер государственной экономической политики, направленной на создание благоприятной предпринимательству институциональной организации хозяйственного порядка¹. В процессе рыночных реформ в России было разрабо-

¹ Об иерархии и комплементарности институтов в рамках хозяйственного порядка см.: (*Вольчик и Бережной 2009*).

тано и реализовано немало программ поддержки предпринимательства, однако формированию благоприятной институциональной среды для предпринимательской деятельности все же уделяется недостаточно внимание. Создание институтов нельзя заменить выделением бюджетных средств на поддержку тех или иных форм предпринимательской активности. Такие меры по поддержке предпринимательства в лучшем случае дают локальный и кратковременный эффект.

В первую очередь развитие предпринимательства связано с институтом частной собственности (Вольчик 2010). Для российского хозяйственного порядка характерна недооценка стимулов и ограничений, создаваемых частной собственностью, и переоценка значимости государственной собственности, которая имеет почти сакральный характер (Бережной и Вольчик 2008, 121-145). Примечательно, что значительная часть населения считает, что основные природные богатства, доход от которых составляет львиную долю ВВП, должны принадлежать либо государству, либо народу, а де-факто принадлежать народу – значит принадлежать государству (см. табл. 1). Изменение стереотипов по отношению к институту собственности во многом зависит и от экономистов – как от релевантности их моделей, так и от всеохватывающего экономического образования, которое может дать широким слоям населения инструменты для понимания механизмов реализации стимулов и ограничений при функционировании эффективного института частной (индивидуализированной) собственности.

Таблица 1

Кому, с точки зрения российских граждан, должны принадлежать природные богатства России, в %

Природные богатства России должны принадлежать	2000 г.	2004 г.
Государству	41	43
Народу	39	42
Всем жителям территории (области республики края), на которой они расположены	9	10
Тем, кто непосредственно работает с этими богатствами (если речь идет о земле, то работникам колхозов или фермерам; если о полезных ископаемых, то тем коллективам, которые их добывают)	8	3
Тому, кто стал их официальным собственником в результате реформ последних лет	2	2
Кому-то другому	1	1

Источник: Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян. М.: Наука, 2006. 284.

Согласно опросам ВЦИОМ, отмечается невысокий уровень защищенности частной собственности предпринимателей (3,22 баллов из 7 возможных) и этот уровень постепенно, но неуклонно растет². Незащищенность собствен-

² См.: Буква закона или неформальные правила игры: что важнее для российского бизнеса? // Пресс-выпуск ВЦИОМ №1519 от 18.06.2010. (<http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13593>).

сти не позволяет развивать те формы предпринимательства, которые связаны со сложными, требующими больших и длительных инвестиций проектами. Однако сложившиеся группы специальных интересов могут быть не заинтересованы в функционировании институтов, облегчающих спецификацию собственности и снижающих трансакционные издержки (Кривошеева 2012, 30-32).

Развитие предпринимательства также связано с формированием соответствующей хозяйственной этики или укорененных норм поведения, способствующих адаптации национальных особенностей экономического развития³. В российских условиях учет этических и этнических факторов особенно важен при разработке региональных программ поддержки предпринимательской деятельности.

Необходимо отметить, что формирование эффективных действующих правил – процесс длительный и многофакторный и задача экономистов выявлять основные тенденции их эволюции для выработки у политиков релевантного представления о необходимости тех или иных форм государственного регулирования.

II

В отечественной экономической науке, а также практике регулирования рынков большое внимание уделялось проблеме снижения или деблокирования административных барьеров. Действительно, повышение степени конкурентности рыночных структур на основе снижения административных барьеров долгое время было приоритетной задачей. На рубеже девяностых – двухтысячных годов в регионах создавались специализированные межведомственные комиссии комиссий по преодолению административных барьеров (Белокрылова, Бережной и Вольчик 2003). Целями создания таких комиссий являлись:

- оказание «содействия развитию и поддержке предпринимательства и координации деятельности органов исполнительной власти, осуществляющих функции по лицензированию, контролю и государственному регулированию предпринимательской деятельности» - Кемеровская область;

- выявление и разработка «предложений по устранению административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанных с деятельностью органов контроля и надзора, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления» - Костромская область;

- осуществление «координации и обеспечения четкого взаимодействия лицензирующих, налоговых, контрольных, надзорных органов, а также структурных подразделений органов государственной власти и органов местного самоуправления, правоохранительных органов, выполняющих контролирующие

³ В данном контексте представляется полезным изучение исторического опыта развития предпринимательства с учетом различных этнических, религиозных, культурных и других факторов. Например, большой интерес представляет исследование генезиса хозяйственных институтов старообрядчества (Расков 2012).

функции на территории области по отношению к хозяйствующим субъектам»
- Ростовская область;

- устранение «административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанными с деятельностью органов надзора и контроля, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координация деятельности органов государственной власти области и органов местного самоуправления» - Томская область;

- устранение «административных барьеров, возникающих как во взаимоотношениях различных подразделений Администрации города между собой, так и во взаимоотношениях различных подразделений Администрации города с гражданами, организациями, предприятиями и учреждениями, а также координация деятельности различных подразделений Администрации города» - г. Томск;

- организация и совершенствование «системы контроля за деятельностью субъектов малого предпринимательства (СМП) на территории г. Казани, а также координация деятельности контролирующих органов по вопросам проведения проверок СМП» – г. Казань⁴.

Однако существование формальных административных барьеров – это только вершина айсберга препятствий на пути развития предпринимательства. Не меньшую угрозу для развития цивилизованного предпринимательства представляют неформальные институты, связанные с коррупцией и теневой экономикой. Поэтому, рассматривая препятствия на пути формирования предпринимательских структур, правильнее говорить об институциональных барьерах.

Традиционно к институциональным барьерам относят:

- систему лицензирования деятельности фирм;
- систему государственного контроля над ценами, над уровнем доходности, который может приводить к появлению неявных затрат, выраженных в потере части потенциальной прибыли;
- затраты собственников фирмы, связанные с процедурой прекращения ее деятельности и банкротства;
- сложность выхода предприятий из отрасли и связанные с ним высокие явные и неявные затраты, которые являются одним из важнейших факторов, препятствующих эффективной конкуренции: высокий риск, сопряженный со сложностью выхода с рынка, дестимулирует вход в отрасль потенциальных конкурентов (Авдашева и Розанова 1998, 55).

Таким образом, институциональные барьеры можно условно разделить на две группы:

- формальную, к которой относятся административные барьеры;
- неформальную, которая связана с коррупционными факторами, препятствующими созданию и функционированию предпринимательских структур и

⁴ См.: Межведомственные комиссии по преодолению административных барьеров. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2000. 6-8.

вносящих значительные искажения в механизмы рыночной координации.

Структурная трактовка институциональных барьеров характеризует ограничения конкуренции в основном со стороны формальных институтов. Однако в современных экономических условиях большое значение приобретают также неформальные хозяйственные институты, которые затрудняют доступ на рынки, влияют на ценообразование и в конечном итоге приводят к значительным потерям в эффективности рыночного механизма. Следовательно, классификация институциональных барьеров в экономике на формальные или административные и неформальные барьеры является более адекватной современной экономической действительности.

Существование формальных институциональных барьеров является прямым следствием интервенционистской государственной экономической политики. Они создаются государственными министерствами и ведомствами на различных уровнях властной вертикали.

Однако необходимо различать двойственность функциональной роли государства, с одной стороны, как участника рынка или организацию, преследующую свои цели, в том числе получение дохода от экономической деятельности, а с другой стороны, как института, основной задачей которого является установление правил и норм поведения субъектов рынка и контроль за их выполнением. Государство как институт - это огромный комплекс различного рода ограничений и правил, обеспечивающих процесс государственного регулирования и являющихся результатом законотворчества исполнительной и законодательной властей различного уровня.

Целью введения таких ограничений или институтов является стремление государства к усилению контроля за уплатой налогов, оборотом товаров и услуг, проникновением на рынок некачественной или фальсифицированной продукции и т.д. Таким образом, побудительные стимулы для создания различного рода правил на рынке являются положительными и несут созидательный, а не разрушительный импульс.

Но на пути своего воплощения они обрастают различными противодействиями и в результате превращаются, зачастую, в правила с двусмысленным трактовкой, что является для экономики даже более неблагоприятным, чем полное отсутствие правил. В итоге формируются институты, которые не только не способствуют развитию экономики, но создают базу для всевозможных злоупотреблений со стороны аппарата чиновников.

Если же законы органов власти не допускают послаблений и двоякого толкования, то чаще всего они усложняют порядок регистрации, лицензирования и плодотворной деятельности предприятий, что также пагубно сказывается на динамике экономики в целом (*Белокрылова, Бережной и Вольчик 2003*).

Больше десятилетия борьбы с административными барьерами не прошли даром. Проведенные исследовательские интервью с двадцатью предпринимателями позволили выявить, что, по мнению подавляющего большинства респон-

дентов, в целом за пять лет административные барьеры снизились⁵. Хотя снижение административных барьеров по оценкам интервьюированных предпринимателей значительно зависит от отрасли, в которой функционирует бизнес. Например, в сфере строительства и проектирования административные барьеры повысились. Таким образом, административные барьеры можно считать важным, но в современных экономических условиях уже не ключевым препятствием на пути развития российского предпринимательства.

III

Разработка мер государственного регулирования предпринимательской деятельности должна основываться на релевантном понимании состояния институциональной организации. Для этого необходимы широкие качественные исследования по мониторингу институтов. Выявление релевантных правил должно сопровождаться исследованиями историй, рассказываемых акторами, чтобы определить, какие механизмы реализации правил используют акторы, исходя из их понимания нормативного аспекта существующих институтов (*Ефимов 2011а; 2011б, 5-79*). Более того, интерпретация акторами правил также может быть связана с их адаптацией к существующим имплицитным или эксплицитным соглашениям, принятым в той или иной группе или специфическом хозяйственном порядке.

При анализе действующих правил и институтов также необходимо учитывать поведенческие моменты, связанные с адаптацией акторов к меняющимся институциональным условиям осуществления предпринимательской деятельности. Классический подход к экономическому поведению, предполагающий осознанное следование индивидов собственным интересам, не рассматривает возможность неэкономической мотивации, нерациональных действий, осуществляемых под влиянием заблуждений. Одно из достижений современной поведенческой экономики – в изучении систематических закономерностей иррационального поведения как на микроуровне, так и в масштабах рынков и государств, например, при выработке макроэкономической политики.

Так, иррациональное начало, «*spiritus animalis*», в работе Дж. Акерлофа и Р. Шиллера используется для обозначения всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных или неопределенных условиях (*Акерлоф 2010, 26*). Представления о том, что экономические кризисы вызваны во многом особенностями мышления, изменениями в установках и стереотипах, противоречат общепринятым экономическим теориям. Однако социально-психологические причины нестабильности на рынках финансов и недвижимости со всей остротой проявили себя в конце первого десятилетия XXI века. Иррациональное поведение, основанное на эмоциях и иллюзорном восприятии действительности, охватившее население целых

⁵ Автор благодарен сотрудникам Фонда инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век» за помощь при организации, проведении и обработке результатов исследовательских интервью.

стран, стало невозможно не учитывать в экономической теории. Особое значение для наиболее полного рассмотрения иррациональности в принятии решений имеют уровень доверия в экономических системах, представления о справедливости и недобросовестности, денежные иллюзии и конкретный опыт индивидов в контексте более общих «историй», отражающих реальные хозяйственные отношения в сфере предпринимательства.

«Иррациональное поведение» индивидов во многом является адаптивной реакцией на существование фундаментальной неопределенности (Акерлоф и Крэнтон 2011). Мнения, которые отражаются в историях, рассказываемых акторами в процессе социальных взаимодействий, формируются на основе индивидуальной идентификации с социальными ролями, статусами и институтами, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения (Радченко 2010, 120-129). Идентификация в институциональных координатах представляет собой действие, направленное на снижение фундаментальной неопределенности в понимании Ф. Найта (Найт 2003).

Если понимать под фундаментальной неопределенностью ситуацию, когда нужная для принятия решения информация еще не создана (Розмаинский 2003), то адаптивная рациональность предполагает, что индивиды, выбирающие модели поведения исходя из собственного понимания существующего положения дел используют созданное в прошлом неявное знание для получения релевантной для них информации в контексте текущих взаимодействий.

Неявное знание в данном контексте рассматривается как результат социальных и экономических обменов, что близко к трактовке австрийской школы. Преимущество неявного знания при координации экономической деятельности заключается в том, что благодаря ему множество рассеянного в экономической системе индивидуального знания используется для формирования институциональной организации хозяйственного порядка (Вольчик и Зотова 2011, 54-64).

Согласно международным экспертам⁶, в сфере российского предпринимательства очевидно чрезмерное регулирование, отсутствие серьезных правительственных программ, скудное внешнее финансирование – это наиболее серьезные моменты.

Плохая физическая инфраструктура, проблемы входа на рынок, низкий социокультурный статус предпринимательства характеризуют состояние *EFC* (*Entrepreneurial Framework Conditions* – предпринимательская среда, институциональная среда предпринимательства) в России. средние/высокие ожидания от работы у начинающих предпринимателей (на ранней стадии предпринимательства) – *MHEA*; низкие ожидания (или их отсутствие) – *SLEA*; предпринимательская активность наёмных работников – *EEA* (*Entrepreneurial Employee Activity*). Россия относится к типу Н: низкая распространённость всех трёх типов предпринимательской активности (*SLEA*, *MHEA* и *EEA*) (см. табл. 2).

⁶ См.: GEM 2011. Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>).

Таблица 2

Типы экономики по критерию коэффициентов распространённости трёх аспектов предпринимательской активности

	SLEA: высокая распространённость	SLEA: низкая распространённость
МНЕА: высокая распространённость ЕЕА: высокая распространённость	Тип А Аргентина (с) Австралия (b) Чили (с) Литва (b) Нидерланды* (а) Словакия (с) США Уругвай	Тип В Чешская Республика (а,b,c) Венгрия (а,c) Ирландия (а) Румыния (с) Сингапур (а,c) Тайвань* (с) ОАЭ (с)
МНЕА: высокая распространённость ЕЕА: низкая распространённость	Тип С Алжир (а) Бразилия (а) Китай Колумбия Иран Латвия (b,c) Перу Польша (b) Южная Африка (b) Таиланд Тринидад и Тобаго Турция* (b) Венесуэла (а)	Тип D
МНЕА: низкая распространённость ЕЕА: высокая распространённость	Тип Е	Тип F Бельгия (b) Хорватия (а) Дания Финляндия (b) Франция Германия Япония (с) Португалия (а,b,c) Словения Швеция (b) Швейцария (b,c) Великобритания (а,b)
МНЕА: низкая распространённость ЕЕА: низкая распространённость	Тип G Бангладеш (а) Барбадос (а) Греция Ямайка Мексика (а) Пакистан Панама	Тип H Босния и Герцеговина (а,b,c) Республика Корея (а,b,c) Малайзия Россия Испания (с)

Примечания: (а) обозначает пограничные значения показателя МНЕА,
(b) – пограничные значения SLEA,
(с) – пограничные значения ЕЕА.

Источник: Global Entrepreneurship Monitor 2011.

Как видно из приведенной таблицы, Россия характеризуется довольно низкими показателями предпринимательской активности. Такая ситуация во многом является следствием неверных акцентов в проведении государственной экономической политики. Программы государственной поддержки предпринимательства зачастую не дают значимого эффекта и, по оценке самих предпринимателей,

телей, направлены чаще всего на поддержку аффилированных с чиновниками структур. По данным ВЦИОМ за 2011 г., каждый второй представитель малого и среднего бизнеса Краснодара не знает о программах господдержки, а 96% опрошенных заявили, что никогда не пользовались ими⁷. Более того, программы государственной поддержки могут в некоторых случаях служить потенциальным мотивом коррупционного поведения.

Наряду с снижением формальных административных барьеров отмечается неснижающийся уровень коррупции, которая является одним из важнейших институциональных барьеров. Коррупция создает специфические координационные механизмы, которые формируют правила игры, не имеющие никакого отношения к реальной конкуренции, снижению цен и повышению качества продукции.

Действенность мер государственного регулирования экономики также зависит от стабильности институциональной структуры предпринимательской деятельности. Совершенствование законодательства приводит к созданию и непрерывному изменению разнообразных законов, которые фактом своего неоднократного и бессистемного изменения могут косвенно оказывать влияние на бизнес. Предприниматели отмечают, что им приходится больше тратить времени, чтобы вникнуть в постоянно меняющиеся нормативные акты, что ведет к увеличению как явных, так и неявных трансакционных издержек.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности должно учитывать влияние коллективных действий, а также неформальных институциональных ограничений на процесс развития предпринимательских структур. Один из важнейших признаков предпринимательства – это инновационность, и задача экономической политики – использовать его созидательный потенциал в процессе модернизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С.Б. и Розанова Н.М. (1998). Теория организации отраслевых рынков. М.

Акерлоф Дж. (2010). *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, пер. с англ. М.: ООО «Юнайтед Пресс».

Акерлоф Дж. и Крэнтон Р. (2011). Экономика идентичности. М.

Белокрылова О.С., Бережной И.В. и Вольчик В.В. (2003). Эволюция институциональных ограничений конкуренции в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та.

Бережной И.В. и Вольчик В.В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Буква закона или неформальные правила игры: что важнее для российского бизнеса?» // *Пресс-выпуск ВЦИОМ* № 1519 от 18.06.2010. (<http://wciom.ru/index>).

⁷ См.: Дебаты: Господдержку выдают только своим. (<http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=112451>).

php?id=459&uid=13593).

Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 8. № 2.

Вольчик В.В. и Бережной И.В. (2009). Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 7. № 2.

Вольчик В.В. и Зотова Т.А. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9. № 4. 54-64.

Дебаты: Господдержку выдают только своим. (<http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=112451>).

Ефимов В.М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Экономическая социология*. Т. 12. № 3.

Ефимов В.М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. Т. 2. № 3.

Коммонс Дж. (2012). Правовые основания капитализм. М.: Изд-во Высшей школы экономики.

Кривошеева Д.Д. (2012). Формализованный и интенциональный подходы к пониманию процессов институциональных изменений и функционирования административных барьеров в рамках институциональной экономической теории // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. Т. 3. № 2. 30-32.

Межведомственные комиссии по преодолению административных барьеров. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2000.

Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

Радченко В.А. (2010). Эффективная идентификация и экономическое развитие: предпосылки парадигмы идентифиологии // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 4. 120-129.

Расков Д.Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та.

Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 1.

Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян. М.: Наука, 2006.

Хайек Ф. (1989). Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*. № 12.

Шлейфер А. и Трейсман Д. (2004). Нормальная страна // *ЭКОВЕСТ*. 4. 1. 44-78.

Chavance, B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: a discussion // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 8. № 1.

GEM 2011. Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>).