

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.117:147

КЛАНОВИЙ КАПІТАЛІЗМ У КОНТЕКСТІ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

CRONY CAPITALISM IN CONTEXT OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS CONTRACT THEORY

Мірясов Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних методів управління,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто феномен кланового капіталізму як особливого інституційного порядку, в якому окремі бізнес-групи отримують привілеї та підтримку з боку держави. Спираючись на теорію контрактів, показано, що стосункові контракти є головним типом взаємодії між державою та бізнесом. Виділено моделі цієї взаємодії та їх головні ознаки.

Ключові слова: клановий капіталізм, класичний контракт, стосунковий контракт, персоналізація, інституційна довіра, локальна довіра.

В статье рассмотрен феномен кланового капитализма как особого институционального порядка, в котором отдельные бизнес-группы получают привилегии и поддержку со стороны государства. Опираясь на теорию контрактов, показано, что отношенческие контракты являются главным типом взаимодействия между государством и бизнесом. Выделены модели этого взаимодействия и их главные признаки.

Ключевые слова: клановый капитализм, классический контракт, отношенческий контракт, персонализация, институциональное доверие, локальное доверие.

The article deals with the phenomenon of crony capitalism as a specific institutional order where separate business groups receive state privileges and support. Based on the contract theory relational contract is highlighted as a primary in government- business interaction. The main model of this interaction and their main features considered

Keywords: crony capitalism, classical contract, relational contract, personalization, institutional trust, local trust.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження особливостей організації і типологія економічних систем традиційно викликають інтерес і є складовою частиною економічної компаративістики. Недавня публікація журналу The Economist про діяльність великого бізнесу, що має тісні зв'язки з державою, активізувала увагу наукового співтовариства до феномену кланового капіталізму [1]. Згідно з цим рейтингом, у 2015 р. Україна зайняла п'яте місце, опустившись за рік на дві позиції і скоротивши відсоток «олігархічного капіталу» у ВВП з 13,2% до 6,7%. Перше місце у списку зайняла Росія (18% олігархічного капіталу в ВВП). Слідом йдуть Малайзія (13%), Філіппіни (11,3%) і Сінгапур (10,7%). Майже одночасно був опублікований список компаній

і осіб з 200 країн, які виводять свої доходи чи статки до зарубіжних офшорів. Зокрема, це 4 536 персон і 3 188 компаній із США; 2 229 персон і 7 319 компаній із Росії. У розділі, присвяченому Україні, вказані 165 прізвищ і назви 195 компаній [2]. Як відмічається у звіті Ради економічних консультантів (СЕА) при президентові США, у сучасній економіці спостерігається значне, а в деяких випадках радикальне збільшення ринкової концентрації, а роботу багатьох галузей, таких як телекомунікації, Інтернет-індустрія, медичне страхування, фармацевтика, агробізнес та ін., неможливо зрозуміти через призму законів конкуренції [3]. Тому все більше увагу привертають до себе чинники неринкового впливу на економіку, такі як економічна і політична влада, монопольні статуси або корупція в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Клановий капіталізм (англ. *Crony capitalism*), або «економіка особистих зв'язків» чи олігархічна економіка, у загальному розумінні є терміном, що характеризує особливий інституційний порядок із домінуванням неформальних елітних груп або мережі економіко-політичних еліт, які отримують привілеї та підтримку з боку держави, а не ринкових сил. Дослідження цього феномену набуває поширення в останні десятиріччя, і поштовхом для цього були кризові процеси, якими супроводжується економічний розвиток країн Південно-Східної Азії та пострадянського простору. Саме цим процесам присвячено роботи В. Баумоля та Р. Літана [4], С. Грегга [5], Д. Канга [6], Дж. Стигліца [7], С. Харбера [8]. Фундаментом цих досліджень є окремі положення теорії суспільного вибору, зокрема теорія рентаорієнтованої поведінки Г. Таллока [9], теорія бюрократії У. Нісканена [10], теорія груп з особливими інтересами М. Олсона [11]. Розуміння цієї проблематики існує і на пострадянському просторі, що засвідчують роботи Л. Косалса [12], А. Потьомкіна [13], В. Предборського [14] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є визначення закономірностей та ознак кланового капіталізму, або економіки особистих зв'язків, із позиції неoinституційної теорії контрактів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практично всі сучасні існуючі форми організації економічної діяльності, що належать до ринкової економіки, мають безліч схожих рис і побудовані на загальних принципах координації та контролю господарської діяльності. Учасниками економічної діяльності тут виступають різні економічні агенти, від фізичних осіб до великих компаній і держави, а взаємодія між ними є мережею трансакцій, які одночасно укладаються в економіці, порядок проведення яких визначається видом угоди і механізмом її реалізації. Крім ринкових, частина трансакцій має специфічний, неринковий характер. Щоб повніше охарактеризувати подібні трансакційні відмінності, економічну систему можна представити у вигляді декількох рівнів або зон взаємодії. Найнижчий рівень – це зона переважно самодостатньої, або примітивної, економіки, «шар матеріального життя, або «недоекономіки», де проростають коріння ринку, однак не пронизуючи всієї його маси» [15, с. 5–6]. У сучасних інтерпретаціях такому типу відносин відповідає термін «неформальна економіка», заснована на системі особистих зв'язків у межах сектору домашніх, підсобних господарств, ремісництва і дрібного бізнесу, пов'язаного з виробництвом благ або послуг, які не отримують грошової оцінки на ринку. Домінуючи протягом століть, з прискоренням прогресу і товарно-грошових від-

носин зона цих економічних відносин різко скорочується, але не зникає. Залежно від змін ринкової кон'юнктури вона може розширюватися або звужуватися і постійно служить «живильним середовищем» для підтримки ринкових відносин. Другий рівень представлений власне ринковою економікою. Тут переважають горизонтальні зв'язки між суб'єктами ринку і самими ринками, дія законів попиту і пропозиції значною мірою визначає рівноважні ціни, існує тенденція до підтримки стандартних норм і правил для всіх учасників, економічна влада розпорошена, а отже, неможливо скільки-небудь тривале домінування одних суб'єктів над іншими. Це також найбільш прозора і доступна вивченню область економічної реальності в силу доступності збору та узагальнення значного масиву емпіричних даних. Третій рівень будь-якої системи – зона великого капіталу, який функціонує за своїми внутрішніми законами і нормами і, головне, тісно пов'язаний із політичною владою. Це «зона «протиринку», що представляє царство спритності і права сильного... Саме там і розташовується зона капіталізму переважно як учора, так і сьогодні, як до промислової революції, так і після неї» [15, с. 220]. Тут украй висока концентрація економічної влади, яка залежить від влади політичної, формуються економічні і політичні еліти, структурується й оформлюється інституційний вектор розвитку для нижніх поверхів і у відносно автономному режимі визначаються стратегії розвитку всієї системи.

Відштовхуючись від подібного уявлення про рівні організації економічної діяльності, можна розглянути механізми, що забезпечують реалізацію взаємодії між учасниками трансакції на кожному з цих рівнів, головним інструментом якого є система контрактних відносин. Методологічною основою аналізу контрактних відносин є неoinституціоналізм відповідно до загальної орієнтації останнього на дослідження механізмів впливу інституціональних норм і правил на поведінку економічних агентів.

Сучасна інституціональна теорія виділяє три типи контрактів, які визначають конфігурацію обмінних відносин між учасниками трансакції, ступінь залежності і відповідальності партнерів по угоді. Класичний контракт є стандартною формою угоди, коли угоди мають дискретний характер, а ступінь невизначеності низька. У ньому чітко оговорюються всі дії і обов'язки сторін у разі певних подій, як і санкції за порушення умов контракту. Передбачається, що сторони в змозі передбачити і зафіксувати всі можливі обставини, які супроводжують трансакцію, так само як і способи подолання проблем, які можуть виникнути у зв'язку з її виконанням, і це детально фіксується в угоді. У класичних контрактах відсутня сама можливість конфлікту, оскільки всі санкції заздалегідь передбачені і неминучі, а отже, немає необхідності звернення до третьої сторони.

Інакше кажучи, класичний контракт є: а) всеосяжним; б) самовиконуючим у силу його двосторонньої вигідності і чіткості передбачених санкцій у разі невиконання; в) безконфліктно самоликвідуючим, якщо для однієї зі сторін вигідність угоди за певних обставин у майбутньому здається неприйнятною. Подібні контракти цілком адекватно відображають модель «ідеального» ринку, властиву класичній економічній теорії, згідно з якою значна кількість автономних суб'єктів вступає в трансакції, що мають абсолютно безособовий, деперсоналізований характер. Передумова можливості повного опису угоди відповідає передумові повної і симетрично розподіленої між господарюючими суб'єктами інформації. На практиці угоди, близькі до класичних, існують на ринках висококонкурентних товарів: на споживчих, фондових ринках, ринку некваліфікованих працівників. Однак більшість трансакцій не вписується в класичний контракт. «Особливо це стосується довгострокових контрактів, що реалізуються в умовах невизначеності, коли повна презентативність стає надмірно вартісною, якщо не взагалі нездійсненою» [16, с. 129].

Знеособленість, дискретність, презентативність трансакцій що існує в разі величезного числа незалежних економічних суб'єктів, стає малоімовірною для порівняно меншого числа фірм, на які приходить основне число угод. Фірма – це не тільки конкуренти, але й партнери, пов'язані поставками продукції або технологічними циклами, що передбачає довготривалий характер зв'язків і персоналізацію відносин. У міжфірмовій взаємодії виникають передумови економіки, побудованої на особистих зв'язках, довірі і репутації сторін. Аналогічно персоналізація виникає у відносинах між фірмами і кінцевими споживачами продукції, коли уявлення про продукцію безпосередньо ув'язані з її виробником (наприклад, бренд, торгова марка, імідж та ін.). У такому розумінні ринок уже не є механізмом безособового обміну між раціонально-автономними суб'єктами. Це сукупність мережових взаємодій із відносно обмеженим числом учасників, в якому мають значення персоналізація і соціальні зв'язки, а трансакції засновані на контрактах неокласичного і стосункового типу. У неокласичному контракті враховується специфічність обмінюваних ресурсів, довготривалий характер угоди і фактор ринкової невизначеності. Оскільки в реальності не можна передбачити й обговорити всі можливі ситуації трансакції, то під час укладання угоди важливі як письмові, так і усні домовленості, необхідна наявність кваліфікованої третьої сторони (арбітражний суд) для вирішення всіх можливих протиріч між сторонами. Таким чином, неокласичний контракт значною мірою залежить від міжперсональних зв'язків. Він на відміну від класичного не є повністю безособовим, а репутація або довіра в

трансакції стають одним із необхідних умов його укладання.

Найбільшу роль персональні зв'язки відіграють у стосунковому контракті, який фіксує довготривалий безперервний характер трансакцій і пов'язаний, як правило, із вузькоспецифічними активами. Інтеграція сторін трансакції тут найбільш висока. Вона зумовлена не механізмом ринкового ціноутворення, а жорсткими конфіденційними зв'язками. Формальні умови часто відходять на другий план або взагалі не закріплюються документально, тому контракт є неявним і не фіксується. Контракти подібного роду можуть бути звичайною практикою як між фізичними особами, наприклад надання позики на основі особистих зв'язків, так і між юридичними, як у разі негласної угоди між великими фірмами про розподіл ринку і підтримку цінової рівноваги на бажаному для них рівні. У тому й іншому випадках вони є неофіційними, імпліцитними, самовиконуючими. Відповідно, мотиви укладання подібних контрактів можуть бути різними: дружні або родинні зв'язки, етнічна спільність, загальний економічний інтерес. Доцільність використання всіх трьох форм контрактів обумовлена, в першу чергу, рівнем персоналізації зв'язків, невизначеністю умов трансакції і специфічністю активів, що є предметом угоди. Іншими словами, чим вища ступінь всіх зазначених факторів, тим раціональніше використання стосункової контрактації, і, навпаки, чим нижче їх вплив, тим більш плідною є класична контрактація.

Виходячи з означених властивостей контрактних відносин доцільним є припущення, що стосункові контракти найбільшою мірою відповідають рівню неформальної економіки, яка базується на принципі «локальної довіри» у вигляді родинних, дружніх зв'язків, етнічної або кланової спільності. В першу чергу це діяльність, яка не регулюється законом, але не порушує його, оскільки закон не вторгається в це поле (домашня або реципрокна економіка), а також діяльність, що ведеться з порушенням формальних норм ведення бізнесу (тіньова економіка) як реакція на високі витрати підпорядкування закону при слабкому механізмі примусу до його виконання. Часто вона пов'язана з ринками через систему субконтрактних відносин [17, с. 16]. Безпосередньо ринкова економіка як мережа взаємодії малого, середнього і великого бізнесу, споживчих та ресурсних ринків спирається на систему класичних і неокласичних контрактів. Тут суб'єкти контрактації включені в єдине поле «інституційного довіри», підпорядковане формальними правилами і нормами взаємодії. Зона великого капіталу, представлена великими корпораціями, інтегрованими бізнес групами, кількість яких вкрай обмежена, на відміну від їх впливу на економічні процеси, в міжсуб'єктних відносинах застосовує переважно стосункові контракти, іноді настільки неспостережувані, що

сам факт вступу сторін у контрактні відносини часто може бути виявлено вже «за фактом» або на основі даних про поведінку сторін.

Найбільш важливим елементом контрактних відносин є механізм примусу до їх виконання. Він передбачає виконання трансакцій і мінімізацію різних форм опортуністичної поведінки сторін. Цей механізм виступає у вигляді: 1) нормативно-етичного механізму, що передбачає виконання контракту шляхом дотримання сторонами правил ділової етики; 2) нормативно-правового механізму, що передбачає гарантії виконання контракту методами зовнішнього примусу. В ефективному просторі загальної інституційної довіри поєднання цих двох складників достатньо для здійснення більшості трансакцій на основі контрактів класичного і неокласичного типів. В умовах відсутності ефективної інституційної довіри (як в економіках стаціонарно перехідного типу) локальна довіра заповнює інституційні розриви. Радіус довіри зменшується, охоплюючи тільки агентів, допущених до трансакцій на основі неформальних конфіденційних зв'язків, закріплених стосунковими контрактами. Подібні системи локальної довіри прагнуть діяти автономно, за межами загального інституційного простору економічного обміну, а відносно потенційних конкурентів діє механізм агресії, що виражається в різних формах дискримінації і примусу [18, с. 387]. У підсумку інституційна організація, заснована на локальній довірі й агресії, призводить до сегментації ринку, де кожен сегмент монополізований клановими структурами, що спираються на стосункові контракти. Чим сильніше мережі локальної довіри, тим менше число партнерів включено в трансакцію, вище бар'єри для входу на даний сегмент ринку і менше можливість вибору оптимальних альтернатив розвитку як для даного сегменту, так і для економіки в цілому. На практиці це проявляється в зростанні рівня монополізації ринків, концентрації економічної влади, формуванні стійких бізнес-груп.

Оскільки кланові структури зацікавлені в підтримці даного порядку, система локальної довіри починає конкурувати з інституційною. Ця конкуренція полягає в залученні зовнішнього ресурсу, що не пов'язаний з економічною ефективністю третьої сторони, якщо вона має можливість примусу і застосування санкцій (державна, мафія, легітимний лідер). А оскільки стосунковий контракт сам по собі чітко не фіксує права власності і відповідальності сторін, то в разі виникнення суперечностей сторони також можуть у порушення неявних норм контракту негласно вдаватися до послуг третьої сторони, яка має ресурс примусу. Інакше кажучи, використовуючи зовнішній ресурс примусу, окремі учасники трансакції отримують додаткову ступінь свободи відносно контрагентів. Таке закріплення за собою зовнішнього ресурсу однією

зі сторін зміцнює і розширює зону локальної довіри на шкоду інституційній.

Очевидно, що головним ресурсом примусу у вигляді «монополії на насильство» володіє держава. Введення у площину міжсуб'єктної економічної взаємодії держави як сторони, що забезпечує специфікацію прав власності, виконання контрактів, формування інституційного середовища, дає змогу охарактеризувати моделі взаємодії між суб'єктами економічної та політичної влади, конкуренцію між інституційною та локальною довірою у суспільстві та ступень розвитку кланових відносин у цих моделях.

		Держава	
		Концентрована політична влада	Розсіяна політична влада
Бізнес	Концентрований	I. Врівноважений клановий капіталізм Механізм: взаємозалежність (заручники) /Тип корупції: прихована Рівень: середня	III. Агресивний клановий капіталізм Механізм: пошук ренти /Тип корупції: знизу вверху Рівень: велика
	Дисперсний	II. Залежний клановий капіталізм Механізм: силове підприємництво (захоплення бізнесу) /Тип корупції: зверху вниз Рівень: велика	IV. Периферійний клановий капіталізм Механізм: ринкова і політична конкуренція /Тип корупції: остаточна; Рівень: незначна

Рис. 1. Ступінь розвитку кланових відносин у взаємодії бізнесу і держави

У першому випадку (сегмент I) інституційна та локальна довіра врівноважені, активній державній політиці протистоїть невелика кількість впливових груп. Це відношення «взаємних заручників», де держава і бізнес-групи вимушені домовлятися один з одним, а їх взаємодія будується на неявних домовленостях, які є різноманітним стосункових контрактів, при цьому жодна зі сторін не отримує переваги, оскільки опортуністична поведінка однієї зі сторін приведе до збиткам, які інша сторона може спричинити у відповідь. Корупція, як і доходи у вигляді ренти, тут мають місце, але рівень ренти однієї сторони обмежується силою іншої. До того ж велика концентрація бізнесу знижує його трансакційні витрати на пошук ренти, оскільки невелике число фірм полегшує витрати на моніторинг та забезпечення витрат. Найбільш відомими прикладами такої взаємодії є японські та південнокорейські кейрецу та чеболі, які від початку виникали і розвивалися на базі домовленос-

тей між їх засновниками і державою. Причому ці домовленості протягом кількох десятиліть досить точно виконувалися обома сторонами. Зокрема, саме рекомендаціями держави переважно визначався набір галузей, в яких працював той чи інший чеболь. Подібний тип взаємодії існує також у кількох країнах, що розвиваються: Туреччині, Індії, країнах Латинської Америки і був притаманний російській економіці наприкінці XX ст. [19, с. 18].

Протилежною за суттю є взаємодія, представлена у IV сегменті, де рівновіддаленість (нейтральність) держави від окремих бізнес-інтересів обумовлена наявністю ефективного середовища інституційної довіри: трансакції мають чіткий кодифікований характер і спираються на контракти класичного та неокласичного типів, на політичному ринку державні органи конкурують між собою за пропозицію своєї політики, а велика кількість конкуруючих капіталів обмежує можливості пошуку ренти та завищення цін. При цьому локальна довіра існує на рівні ділових і навіть сімейних зв'язків (наприклад, Валенберг у Швеції, Аньель в Італії, Арно у Франції), але має периферійний характер [19, с. 20].

Найбільш характерними для кланового капіталізму є моделі взаємодії між бізнесом та державою, наведені у сегментах II та III. Коли держава має достатню політичну владу та ресурси в умовах обмеженого впливу бізнес-груп, виникають передумови хижацької поведінки держави задля максимізації власної корисності (сегмент II). Передусім це характерно для економік стаціонарно перехідного типу зі значною вагою державного сектору та несформованим нормативно-правовим механізмом примусу виконання контрактів, відсутньою або суперечливою нормативною базою. Це дає державі (особам, що представляють державну владу) можливість втручання в контракт у будь-якій трансакції як третьою стороною, пропонуючи додатковий адміністративний ресурс для його виконання. У результаті простий двосторонній контракт ускладнює свою конфігурацію, перетворюючись у більш складну форму обміну, де третя сторона є неявним учасником контракту (зацікавленою особою) і водночас – його гарантом. Ці додаткові угоди з третьою стороною можуть бути тільки персоналізованими, тобто за визначенням стосунковими контрактами. А отже, загальна слабкість інституційної довіри дає змогу «переробляти» будь-які контрактні угоди під умови стосункових, посилюючи тим самим мережі локальної довіри. Наслідком подібного втручання стає селекція державою окремих бізнес-груп, які отримують право займатись бізнесом, та дискримінація інших, які не входять до кола обраних. Такий відбір здійснюється за допомогою силового підприємництва: участі держслужбовців у прибутках підприємств, передачі підприємства під контроль іншого власника

шляхом знецінення його активів та фіктивного банкрутства, узурпації та повного контролю над активами. Великий бізнес вимушений купувати місце в системі «влада – власність» і робити це з видимою добровільністю, тому що боїться опинитися серед тих, кому не вистачить місця у цій системі. Така хижацька поведінка держави відносно захоплення бізнесу має тенденцію до подальшого закріплення на законодавчому рівні, створенні додаткових перепон, ускладненні та плутанини в нормативних актах. Подібні тенденції у взаємодії між державою та бізнесом спостерігаються в багатьох країнах з економікою стаціонарно-перехідного типу, наприклад в Індонезії, Сінгапурі, Філіппінах [6], Росії, Казахстані, і корелюють із найвищими показниками розвитку кланової економіки [1].

Якщо концентрація і вплив великого бізнесу достатні, щоб змусити державу йти на поступки (сегмент III), результатом стає агресивна рентоорієнтована поведінка бізнесу, наслідком якої є отримання обмеженою кількістю бізнес-груп вигоди за рахунок зростання витрат для економіки в цілому. Якщо є можливість отримання преференцій у вигляді дешевих позик, квот або пільг, корупція органів влади, спрямована «знизу вгору», утворює кланові структури, в яких державні інститути стають інструментом реалізації окремих бізнес-інтересів. У рамках таких структур здійснюються трансакції, що дають змогу групам інтересів обмінювати матеріальні блага на рішення законодавчої влади. Остаточне закріплення отриманих преференцій можливо, якщо надати рішенням законодавчої влади бажану форму. Це досягається шляхом входження бізнесу у владу як легальними, так і тіньовими способами – від покупки голосів виборців до тіньового фінансування політичних партій, від «відкатів» урядовцям до проплаченої участі населення в мітингах. Наслідком неспроможності держави протистояти впливу інтересів стає політика нерішучості і деградації органів державної влади. Саме ця проблема є типовою для окремих країн, у тому числі для України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Теоретичний аналіз та емпіричні данні свідчать про те, що елементи кланових відносин, або «економіка особистих зв'язків», тією чи іншою мірою є складовою частиною кожної економічної системи. Вони є частково проблемою інституційного розвитку, оскільки ключовим моментом клановості є довіра як соціальний фактор, впливу якого уникнути не вдається, і частково – наслідком державного втручання в економіку. Це також означає, що існують сильні ендегенні тенденції до закріплення такої ситуації, коли інституційний простір не є ефективним, а взаємодія найвпливовіших суб'єктів побудована на стосункових контрактах у рамках механізму локальної довіри. Одностайним є розуміння,

що чим більше рівень кланової економіки, тим більше ресурсів вона відволікає від економічної діяльності і сильніше спотворює ринкові механізми, роблячи економіку неконкурентною або невідв'язною. Механізми зменшення кланової економіки можуть бути різними. Окремі дослідження вказують на те, що криза може

ініціювати реформу або корекцію кланової системи, інші – на дію зовнішнього середовища, в яке включена економіка кожної країни. Більш детальний аналіз цих процесів, як і поглиблене вивчення моделей взаємодії між державою і бізнесом на емпіричному рівні, є перспективою подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Comparing crony capitalism around the world // The Economist – 2016. – May, 5 Access mode : <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected>.
2. Offshore Leaks Database Access mode: <https://offshoreleaks.icij.org/>.
3. Council of Economic Advisers Issue Brief Updated, May 2016 Access mode : <https://www.whitehouse.gov/administration/eop/cea>.
4. Baumol W.J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W.J. Baumol, R.E. Litan. – Yale University Press, 2007. – 336 p.
5. Gregg S. Inequality in a Crony Capitalism world / S. Gregg // The American Spectator. – 2014. – January 14 Access mode : <http://spectator.org/articles/57418/inequality-crony-capitalism-world>.
6. Kang D. C., Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines / D. C. Kang. - Cambridge University Press, UK, 2002. – 203 p.
7. Stiglitz J. E. Crony capitalism American-style / J. Stiglitz // Project Syndicate. – 2002. – February 11 Access mode : <http://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style>.
8. Haber S. Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence / S. Haber. - Hoover Institution Press, 2002.
9. Таллок Г. Расчет согласия / Г. Таллок Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/fram>.
10. Нисканен В. Пересмотр / В. Нисканен Электронный ресурс. – Режим доступа : <https://docviewer.yandex.ua/?url>.
11. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : ФЭИ, 1995. – 174 с.
12. Косалс Л. Клановый капитализм в России / Л. Косалс // Неприкосновенный запас. – 2006. – № 6 Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://www.intelros.ru/?newsid=288>.
13. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин ; 2-е изд. – Москва : ПоРог, 2004. – 480 с.
14. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
15. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм. Т. 2 : Ігри обміну / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1988. – 418 с.
16. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. – СПб. : CEV Press, 1996. – 702 с.
17. Барсукова С. Неформальная экономика. Курс лекций / С.Ю. Барсукова. – М. : ГУ ВШЭ, 2011. – 420 с.
18. Агабекян Р. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р.Л. Агабекян, Г.Л. Бандурян. – М. : Магистр, 2010. – 462 с.
19. Паппе Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. / Я. Паппе, Я. Галухина. – М. : ГУ ВШЭ, 2009. – 423 с.