

Europejskiej; rozwój kompetencji i kwalifikacji pracowników, modernizacji systemu edukacyjnego i systemu szkolnictwa wyższego; inwestycje w rozwój kapitału ludzkiego; rozwój nowoczesnych technologii i infrastruktury; oraz rozwój turystyki wyspecjalizowanej.

Z kolei zagrożeń rozwojowych społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego gospodarki upatrywać trzeba w: narastaniu deficytu surowcowego i energetycznego; spowolnienie gospodarcze redukujące aktywność inwestorów zagranicznych; zmniejszenie dostępności kredytów, wynikające z wahań na rynku międzybankowym i rynkach finansowych, oraz związanej z nimi awersji banków do podejmowania ryzyka kredytowego; utrzymywanie się wysokiego poziomu zadłużenia zewnętrznego i wewnętrznego; konkurencja w ubieganiu się o inwestycje zagraniczne ze strony innych krajów regionu; wzmożenie wysiłków dążących do przyciągania inwestorów w krajach konkurujących o inwestycje; niepewność dotycząca wyników inwestycyjnych w warunkach nieprzewidywalnych, a także znacznych wahań kursów walutowych.

Wyniki analizy SWOT procesu reprodukcji gospodarczej w Polsce, dowodzą przewagi mocnych stron tego procesu nad słabymi oraz dominacji szans nad zagrożeniami. Utrzymanie tej pozytywnej tendencji wymaga nieustannego podejmowania wielu przedsięwzięć z obszaru polityki gospodarczej, jak i strategii jej realizacji. Uzasadnionym i możliwym, odwołując się do siatki macierzy SWOT, staje się wzięcie pod uwagę orientacji na strategię agresywną powiązana z konkurencyjną.

Rozważania przeprowadzone na łamach artykułu pozwalają na wysnucie kilku wniosków, a mianowicie:

1. Polska stając się członkiem Unii Europejskiej ujawniła znaczący dystans cywilizacyjny wobec rozwiniętych państw Unii Europejskiej. Procesy integracyjne ujawniły wobec polskiego społeczeństwa i polskiej gospodarki liczne pola współzależności rozwojowych, które to stały się obszarem minimalizowania opóźnień cywilizacyjnych. Celowym i uzasadnionym stało się więc podjęcie i wykorzystanie pozytywnych elementów procesów integracyjnych na rzecz wzmocnienia potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki. Jednym z pożądanых kierunków rozwiązań okazują się działania innowacyjne. Te zaś są kwestią bardzo złożoną i zależą od wielu determinantów.

2. Ocena przebiegu procesów zmian polskiego potencjału gospodarczego dowiodła, iż uzewnętrznione procesy w analizowanym okresie mają przede wszystkim charakter reprodukcji rozszerzonej o różnym jednak poziomie, skali i tempie wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz podziału wytworzonych wartości ekonomicznych. Sytuacja ta stwarza mocne przesłanki do podejmowania i realizacji procesów innowacyjnych i przedsiębiorczości wzmacniając konkurencyjność polskiej gospodarki.

3. Przeprowadzona analiza SWOT możliwości rozwojowych społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki pozwoliła dokonać identyfikacji nie tylko siły powiązań obszarów problemowych między poszczególnymi wyznacznikami każdego z czterech pól analizy SWOT, ale również podjąć proces wnioskowania na jej podstawie prowadzący w konsekwencji do poszukiwania i wyboru strategii kształtowania rozwoju społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego gospodarki. Pozwoliła ona na określenie stojących przed polskim społeczeństwem i polską gospodarką priorytetów, w tym rozwiązań proinnowacyjnych.

BIBLIOGRAFIA:

1. Kotyński J., Koniunktura i handel światowy — podstawowe tendencje, (w:) Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2015–2018, IBR, KiK, Warszawa 2017
2. Michalski R., Polityka finansowa państwa — plusy i minusy dobrej zmiany, (w:) Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2016 roku, IBR, KiK, Warszawa 2017
3. Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
4. Piotrowski J., Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016–2018 i jej skutki, (w:) Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016–2018, IBR, KiK, Warszawa 2017
5. Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki na lata 2011–2020, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 5 lipca 2011
6. Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, 2011, 2012, 2016, GUS, Warszawa 2006, 2011, 2012, 2016
7. Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030r.), Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017
8. Wiankowski S. i inni, Dostosowanie sfery badawczo-rozwojowej w Polsce do funkcjonowania w Europejskiej Przestrzeni Badawczej, Wyd. ORGMASZ, Warszawa 2005

Западнюк Е.А., к. э. н., доцент

УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».

г. Гомель Республика Беларусь

eazapadniuk@gmail.com

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящий момент в мире сформировалась и укрепилась инновационная парадигма развития. Она характеризуется тем, что все государства вне зависимости от характера существующих в них социально-экономических систем провозглашают ставку на инновации и инновационную деятельность как ключевой фактор развития национальной экономики. Более того, инновации и инновационная деятельность все в большей мере рассматриваются не только как средство повышения экономической эффективности, но и как движущая сила прогрессивного развития социальной сферы, системы образования, научно-технического потенциала страны, сферы государственного управления, правовой системы, существующей в государстве, иных сфер функционирования социума.

В то же время важнейшим рычагом развития инновационной деятельности в современных условиях является институционализация, которая предполагает непрерывный прогресс институциональных систем государств, создание разветвленных формальных отношений и механизмов, обеспечивающих высокую эффективность функционирования того или иного общества.

В философском словаре под редакцией И.Т. Фролова термин «институционализация» трактуется как образование стабильных образцов социального взаимодействия, основанного на формализованных правилах, законах, обычаях и ритуалах. При этом отмечается, что постепенно складывающиеся формы социальной практики институционализируются, если находят отражение в уже сложившейся правовой системе или морально и организационно санкционируются государством [1].

Поскольку прогресс институциональных систем стран мира опосредуется развитием существующих в них и возникновением в них новых общественных институтов, представляется целесообразным акцентировать внимание на вопросе о том, что представляют собой институты и как они влияют и способны влиять на инновационную активность в обществе.

С точки зрения Т. Веблена, институты характеризуют привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди. [2].

Дж. Коммонс определяет институты как коллективные действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия [3].

По мнению У. Митчелла, под институтами следует понимать господствующие и в высшей степени стандартизированные привычки [4].

С точки зрения О. Уильямсона, институты представляют собой механизмы управления контрактными отношениями [5].

В современных условиях наиболее распространенным является понимание институтов в интерпретации Д. Норта, который определяет институты как «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, и, как следствие этого, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике [6].

Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь, и включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям.

При этом Д. Норт выделяет три главных составляющих в составе институтов [7]:

- 1) неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности);
- 2) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты);
- 3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция).

Применительно к инновационной деятельности институты способны устанавливать как запреты совершать определенные действия физическим и юридическим лицам, так и стимулы к совершению ими определенных действий, а также условия, при соблюдении которых будут действовать указанные стимулы.

Таким образом, одной из важнейших составляющих в составе институтов являются формальные правила, которые охватывают собой нормы действующего в стране права, а также положения договоров, заключаемых между собой физическими и юридическими лицами.

Э. Остром выделяет в составе формальных правил следующие составляющие [8]:

- 1) позиционные правила, которые определяют набор позиций (статусов в обществе) и число людей, которые могут занимать каждую позицию;
- 2) ограничительные правила, которые устанавливают, как люди занимают и оставляют указанные выше позиции;
- 3) правила сферы влияния, которые указывают, на что может оказывать влияние деятельность того или иного лица, каковы стимулы и (или) издержки достижения определенных результатов;
- 4) правила управления, которые устанавливают набор действий, которые может осуществлять лицо на определенном посту;
- 5) правила агрегирования, которые показывают, каким образом действия лица на определенном посту преобразуются в промежуточные или окончательные результаты;
- 6) информационные правила, которые регулируют способы обмена информацией между должностными лицами, язык и формы коммуникации между ними.

Применительно к инновационной деятельности позиционные правила устанавливают, кого следует относить к числу инноваторов (физические лица-создатели объектов интеллектуальной собственности, инновационно активные предприятия, научные и образовательные организации, ученые). Кроме того, позиционные правила определяют совокупность государственных органов и должностных лиц, участвующих в реализации национальной инновационной политики.

Ограничительные правила применительно к инновационному развитию определяют:

- 1) процедуру получения статуса инноватора. Речь в данном случае может идти о процедуре получения патента в отношении того или иного объекта интеллектуальной собственности, о процедуре специальной регистрации инновационно активных предприятий (если таковая требуется), о процедуре получения инновационно активными предприятиями специальных налоговых льгот;
- 2) процедуру формирования органов государственной власти и управления, ответственных за реализацию инновационной политики;
- 3) процедуру назначения на должность (избрания на должность) должностных лиц, принимающих участие в реализации инновационной политики государства.

Правила сферы влияния применительно к инновационной деятельности устанавливают, на что может оказывать влияние тот или иной субъект инновационной деятельности. Например, обладатель патента на объект интеллектуальной собственности может оказывать существенное влияние на масштабы производства инновационной продукции с использованием указанного объекта. Масштабы производства соответствующей продукции в данном случае будут зависеть от того, будет или не будет патентообладатель предоставлять другим субъектам право использования объекта интеллектуальной собственности на основании лицензионных договоров.

Кроме этого, правила сферы влияния будут также охватывать собой и влияние должностных лиц государства на реализацию тех или иных инновационных проектов, на деятельность тех или иных научных и образовательных организаций, инновационно активных предприятий. В качестве примера обозначенного влияния может выступать размер санкций, налагаемых уполномоченными на то государственными органами в случае совершения инновационно активными предприятиями налоговых правонарушений.

Правила управления применительно к инновационному развитию устанавливают, какие действия и в каком порядке могут предпринимать:

- 1) органы управления инновационно активных предприятий, научных и образовательных организаций;
- 2) физические лица, являющиеся обладателями прав на объекты интеллектуальной собственности;
- 3) органы государственной власти и управления (в том числе судебные органы) в соответствии с предоставленными им законом полномочиями в рамках реализации национальной инновационной политики;
- 4) должностные лица, участвующие в реализации инновационной политики государства на основании имеющихся у них полномочий.

Правила агрегирования применительно к инновационной деятельности показывают, каким образом действия тех или иных субъектов указанной деятельности способны преобразоваться в необходимые им результаты. Например, предприятие, производящее инновационную продукцию, реализует ее на основании договора поставки и получает прибыль. В данном случае прибыль как конечный результат деятельности по реализации инновационной продукции является следствием заключения и исполнения соответствующего договора поставки.

Правила агрегирования применительно к государственной инновационной политике показывают, каким образом преобразуются в необходимые государству и обществу результаты действия государственных органов и должностных лиц, реализующих инновационную политику. Например, государство предоставило налоговые льготы производителям определенного вида инновационной продукции, и при прочих равных условиях через некоторый период времени производство данного вида продукции увеличилось. В данном случае есть основания полагать, что увеличение производства инновационной продукции представляет собой результат применения соответствующей меры налогового стимулирования инновационной деятельности.

Информационные правила применительно к инновационному развитию регулируют способы обмена информацией между:

- 1) обладателями объектов интеллектуальной собственности и субъектами, которым предоставлено право использования таких объектов на основании лицензионных договоров;
- 2) научными организациями, образовательными организациями и субъектами хозяйствования;
- 3) предприятиями, реализующими инновационную продукцию (оказывающими инновационные услуги), и их контрагентами;
- 4) государственными органами и должностными лицами, реализующими национальную инновационную политику;
- 5) инновационно активными организациями, с одной стороны, и государственными органами и должностными лицами, реализующими национальную инновационную политику, с другой стороны.

Формальные правила, ориентированные на поддержку инновационной деятельности, существуют в законодательных базах многих стран мира. Более того, по мере все большего осознания необходимости инновационной парадигмы развития правовых норм, стимулирующих создание и внедрение инноваций, с каждым годом становится все больше и больше.

Законодательными базами практически всех государств мира запрещено использовать запатентованные объекты интеллектуальной собственности без согласия правообладателя.

В частности, в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, которые включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в отдельных случаях также личные неимущественные права и иные права (право следования, право доступа и другие) [9].

Физическое или юридическое лицо, обладающее исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (правообладатель), вправе использовать такой результат или такое средство по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Правообладатель может по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. В то же время другие лица не могут использовать соответствующие результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации без согласия правообладателя [9].

В свою очередь, действующими в стране правовыми нормами могут предусматриваться налоговые льготы в отношении субъектов хозяйствования, осуществляющих НИОКР, создающих и внедряющих новые технологии, производящих и реализующих инновационную продукцию.

Например, законодательная база Франции содержит норму о том, что 50 % ежегодного увеличения расходов фирмы на исследование и разработки в текущем году относительно среднегодовых затрат на эти цели за два предыдущих года можно вычесть из начисленного налога на прибыль компании [10].

Как отмечает Д. Норт, формальные правила могут снижать издержки получения информации, надзора и принуждения и являются следствием создания формальных юридических систем, призванных решать все более сложные конфликты и споры [6].

Характер формальных правил находится в зависимости от того, к какой правовой системе (англо-саксонской или романо-германской) относится право, действующее в стране. В государствах с англо-саксонской правовой системой в число формальных правил будут включаться судебные прецеденты, то есть решения суда по конкретным юридическим

делам, которым придается обязательный характер при разрешении аналогичных дел в будущем. В государствах с романо-германской правовой системой судебные прецеденты не являются источниками права, и, следовательно, не выступают в качестве формальных правил.

Неформальные ограничения, будучи составляющей в составе институтов и регулируя складывающиеся в обществе отношения, дополняют тем самым существующую нормативно-правовую базу и способны влиять на изменение формальных правил.

В пользу важности роли существующих в стране неформальных ограничений в деле формирования на ее территории соответствующего климата для инноваций может быть приведен следующий аргумент: одни и те же нормы закона (формальные правила) в разных государствах могут совершенно по-разному исполняться, иметь совершенно разные проявления.

В качестве примера условно можно рассмотреть три страны, законодательными базами которых предусмотрен идентичный порядок создания и деятельности новых предприятий. При этом в первом из обозначенных государств для создания и последующего функционирования нового предприятия достаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе (сформировать уставной фонд фирмы, зарегистрировать ее устав), а после этого вновь созданный субъект хозяйствования может производить продукцию (оказывать услуги) и конкурировать на рынке на равных условиях с другими предприятиями.

Во второй из условно рассматриваемых стран для создания и последующего функционирования новой фирмы также достаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе (сформировать уставной фонд фирмы, зарегистрировать ее устав). Кроме того, в данном государстве имеют место такие негласные традиции, как финансовая поддержка инновационно активных предприятий из государственных, общественных и частных фондов, максимально лояльное отношение к вновь созданным предприятиям со стороны налоговых органов страны в случае выявления налоговых правонарушений.

В третьем из условно обозначенных государств для создания и последующего функционирования нового субъекта хозяйствования на практике недостаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе. Помимо формальных требований закона, неформальные правила, действующие в стране, требуют уплаты взятки должностным лицам данного государства за регистрацию предприятия, за налоговые послабления, уплаты вознаграждения представителям криминалитета за оказание «услуг по охране», не вести конкуренцию с определенными предприятиями и (или) на определенных рынках.

Очевидно, что, несмотря на то, что во всех трех условно рассмотренных странах соответствующая норма закона идентична, условия для предпринимательской деятельности, а, следовательно, и климат для инноваций, будут различны. Наиболее благоприятные условия для проявления инновационной активности будут во втором из условно обозначенных государств, а наименее благоприятные — в третьем.

С точки зрения Д. Норта, неформальные ограничения возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой. Культура с помощью языка задает концептуальные рамки для кодирования и интерпретации информации, которую предоставляют мозгу наши чувства [6].

При этом, возникшая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого поведения, неформальные ограничения являются:

- 1) продолжением, развитием и модификацией формальных правил;
- 2) социально санкционированными нормами поведения;
- 3) внутренне обязательными для человека стандартами поведения.

В целом, институты в своей совокупности характеризуют собой рамки, в пределах которых субъекты хозяйствования и отдельные индивиды взаимодействуют друг с другом и, по выражению Д. Норта, абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх.

Как правила игры в командных спортивных играх запрещают сознательное нанесение травм игрокам соперника, так и институциональные ограничения содержат запреты, например, на осуществление недобросовестной конкуренции. И правила в спортивных играх, и ограничения, заданные общественными институтами, иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию. При этом важной характеристикой механизма функционирования институтов является то, что установление факта нарушения не требует специальных усилий, а нарушитель автоматически подвергается соответствующему наказанию.

Исходя из этого, Д. Норт делает вывод о том, что институциональные рамки наряду со способом и эффективностью обеспечения их соблюдения образуют в совокупности весь характер игры [6].

По мнению Д. Норта, институты выступают фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе, предопределяют направление их развития. Именно институты образуют базисную структуру, опираясь на которую люди на протяжении всей истории создавали порядок и стремились снизить неопределенность в процессе обмена. Вместе с применяемой технологией институты определяют величину трансакционных и трансформационных издержек и, следовательно, определяют рентабельность и привлекательность той или иной экономической деятельности. Институты связывают прошлое с настоящим и будущим, так что история становится процессом преимущественно инкрементного институционального развития, а функционирование экономических систем на протяжении длительных исторических периодов становится понятным только как часть разворачивающегося институционального процесса. Институты также являются ключом к пониманию взаимоотношений между обществом и экономикой и влияния этих взаимоотношений на экономический рост (или стагнацию и упадок).

Весьма важным представляется исследование роли инноваций и институтов в контексте эволюции экономических систем.

В данной связи следует обратить внимание на то, что Д. Хиршлейфер, рассматривая проблему эволюции, проводит параллели между особенностями эволюционного развития биологических организмов и социоэкономическими эволюционными моделями, акцентирует внимание на подобии процессов биологического и экономического развития [11].

Проводимая Д. Хиршлейфером аналогия является предпосылкой для выявления двух ведущих факторов эволюции экономических систем.

С точки зрения Д. Хиршлейфера, все эволюционные модели имеют некоторые общие черты. Предметом всех моделей является популяция. Даже когда речь идет об отдельных единицах, то если процесс изменений носит эволюционный характер, его можно описать как изменение в популяции микроединиц. Так, эволюционный процесс болезни в теле отдельного человека — это результат отношений между популяциями бактерий, антител, клеток. Эволюция экономики какого-либо отдельного государства — это результат изменения отношений между популяциями индивидов, торговых организаций, иных хозяйствующих субъектов.

С эго позиции, эволюционные модели представляют собой сочетание постоянства (наследования) и изменения. При этом, если речь идет о системе как эволюционной, то она должна содержать в себе как неизменные, так и меняющиеся элементы, и даже сам изменяющийся элемент должен быть наследуемым.

В биологической эволюции упор делается на различия в выживании и репродукции органических типов или свойств от одного поколения к другому. Здесь постоянство обеспечивается менделевским наследованием неизменных моделей кодированных генетических инструкций (генов). Вариации происходят вследствие действия различных сил, включая внутренние мутации генетических инструкций (ошибки в генетическом кодировании), рекомбинацию генов в социальной репродукции и внешнее давление естественного отбора.

В свою очередь, социоэкономическая эволюция, по мнению Д. Хиршлейфера, в основном состоит в различии типов роста и выживания социальных организаций. Главный наследственный элемент — это груз социальной инерции, поддерживаемый сознательно передаваемой традицией. Что касается изменчивости, то аналогом мутаций являются ошибки в воспроизведении усваиваемых традиций. Также продолжает действовать естественный отбор. Наконец, имитация и рациональное мышление образуют дополнительные негенетические источники социоэкономической изменчивости.

Развивая в данном контексте мысли Д. Хиршлейфера, необходимо отметить, что ведущей компонентой изменчивости социоэкономических систем являются инновации, результатом внедрения которых является принципиально новое качество используемых технологий, качественное совершенствование производимой продукции и управленческих решений, то есть так или иначе все то, что обеспечивает прогрессивные эволюционные изменения в экономической системе.

Вместе с тем, предопределять масштабы инновационной активности в рамках той или иной экономической системы так или иначе способны существующие в ней условия, правила, то есть институты. Учитывая данное обстоятельство, институты являются главным фактором, способствующим или, напротив, препятствующим социоэкономической изменчивости на основе инноваций.

Таким образом, с одной стороны, инновации, а, с другой стороны, институты как «правила игры» в обществе, предопределяющие инновационную активность в рамках экономической системы, выступают в качестве двух ключевых факторов, предопределяющих социоэкономическую эволюцию. Проводя аналогию с биологическими организмами, можно утверждать, что инновации и институты, будучи ведущими «генами» экономической системы, предопределяют в целом «генетику» национальной экономики того или иного государства, ее способность к эволюционному движению вперед на инновационной основе.

Литература и источники:

1. Философский словарь / Фролов И.Т. [и др.]; под ред. И.Т. Фролова. — М. : Республика, 2001. — 719 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. — М. : Прогресс, 1984. — 367 с.
3. Коммонс Дж. Институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. — 2007. — № 4. — С. 78–85.
4. Митчелл У. Экономические циклы: проблема и ее постановка. — М. : Госиздат, 1930. — 487 с.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация; пер. с англ. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М. : Начала, 1997. — 180 с.
7. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение: в 2-х т. — М. : THESIS; Начала-Пресс, 1993.
8. Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions // Public Choice. — 1986. — № 48. — P. 3–25.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kodeksy-by.com/grazhdanskij_kodeks_rb.htm (дата доступа: 17.09.2017 г.
10. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Иванова Н.И. [и др.]; под ред. Н.И. Ивановой. — М. : ИМЭМО РАН, 2009. — 160 с.
11. Hirshleifer J. Economic Behavior in Adversity. — Chicago: University of Chicago Press, 1987. — 320 p.