

В.Б. Акулов, д-р экон. наук, профессор,
А.В. Ругачева, канд. экон. наук,¹
г. Петрозаводск

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В статье определяется понятие институционального механизма функционирования фирмы, обосновывается его значение для современной экономической теории и практики, рассматриваются особенности его функционирования.

Ключевые слова: фирма, институциональный механизм функционирования фирмы, финансовый механизм функционирования фирмы, контрактные отношения.

В рамках институционального направления современной экономической теории рассматриваются два альтернативных способа организации трансакций – рынок и фирма. В 2009 г. О. Уильямсону, который существенно развил идеи Р. Коуза, была присвоена Нобелевская премия за достижения в области исследования факторов, оказывающих влияние на выбор между институциональными альтернативами организации трансакций, к которым относят рынок, фирму и смешанные формы экономической организации. Это подтверждает признание мировой наукой значимости исследований, способствующих пониманию закономерностей существования и развития экономической организации и связанных с этим институциональных проблем.

Сегодняшняя мировая и отечественная экономика характеризуются значительным присутствием крупных капиталов, существующих в форме *иерархических структур*. По некоторым оценкам внутри-

фирменные операции составляют более половины мировой торговли. Все входящие в рейтинг «Эксперт-400» крупнейшие российские компании по своей организационной форме могут быть отнесены к *фирмам*. Их выручка по отношению к ВВП России в последние годы составляет порядка 70 % (табл. 1). Очевидно, что их влияние на экономику представляется очень существенным. При этом современная правовая база не оперирует понятием *«фирма»*. В российском законодательстве в качестве субъектов экономической деятельности, к которым применяются соответствующие регулирующие нормы, присутствуют *«организация»* (коммерческая и некоммерческая) и *«предприятие»*.

По оценкам западных экономистов, уже в 1990-е годы более половины мировых денег проходило через офшоры, активно используемые корпорациями при построении своей организационной структуры. По некоторым данным, к 2006 г. до 60 % мировых денег могло быть локализовано в офшорах, и около 50 % всех финансовых трансакций проходят через офшоры [10].

Такая ситуация не может не оказывать влияния на экономическое состояние стран, где основной вклад в результаты экономической деятельности вносят *фирмы*. Так, например, в 2012 г. для бюджетов Республики Карелия и города Костомукши сложилась тяжелая ситуация в связи с вхождением Ко-

¹ Акулов Владимир Борисович – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Петрозаводского государственного университета, профессор кафедры экономической теории и менеджмента; e-mail: akulov@onego.ru.

Ругачева Анжела Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории и менеджмента Петрозаводского государственного университета; e-mail: rav@sampro.ru.

стомукшского горно-обогатительного комбината, являющегося внутрифирменным подразделением «Северстали», в консолидированную группу налогоплательщиков.

По данным Министерства финансов Республики Карелия, республиканский бюджет теряет на этом от 2 до 3 млрд рублей в год [8]. ОАО «Карельский окатыш» является одним из крупнейших налогоплательщиков в республике, наряду с Северо-Западным банком ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Карельская энергосбытовая компания». Теперь налоги от деятельности Костомукшского ГОКа поступают в Вологодский бюджет.

Для сравнения доходы бюджета Республики Карелия за 2011 г. составили 27,6 млрд рублей. Налоговые и неналоговые доходы в бюджет Республики Карелия по итогам 2011 г. поступили в сумме 18,2 млрд рублей, что составляет 66 % в общей сумме бюджетных доходов. Налоговые доходы в 2011 г. поступили в сумме 16,3 млрд рублей. Более трети, или 34 %, общей суммы поступлений налоговых и неналоговых

доходов, составляет поступление налога на прибыль организаций – крупнейших налогоплательщиков республики [11].

По информации министра финансов Республики Карелия Игоря Усынина, «с января по август 2012 г. в республиканскую казну поступило 4,1 млрд рублей. Причем 73 % из этой суммы – это отчисления пяти крупных предприятий региона, а 50 % из суммы перечисленных поступлений – налог на прибыль от Костомукшского ГОКа» [8]. В результате произошедших событий бюджет города Костомукша сократился в 2013 г. по сравнению с 2012 г. вдвое.

Понимание институционального и финансового механизмов функционирования иерархических структур должно способствовать устранению пробелов в институциональной среде современной России и обеспечить как эффективное функционирование экономических организаций, так и эффективное решение задач, стоящих перед обществом.

К сожалению, *функционирование институционального механизма фирмы* в эко-

Таблица 1
Выручка компаний рейтинга «Эксперт-400» по отношению к ВВП России*

Годы	Выручка компаний рейтинга «Эксперт-400», млрд руб.	ВВП России, млрд руб.	Выручка компаний рейтинга «Эксперт-400» по отношению к ВВП, %
2004	10 986	17 048	64
2005	14 254	21 625	66
2006	18 287	26 904	68
2007	23 371	33 248	71
2008	28 392	41 277	69
2009	27 933	38 807	72
2010	33 623	45 173	74
2011	41 343	54 586	76

*Расчеты авторов

номической литературе не получило должного описания. *Финансовый же механизм функционирования фирмы* экономическая теория, на наш взгляд, и вовсе оставляет без внимания. Между тем, по нашему мнению, он играет заметную роль в построении организационной структуры иерархических организаций и поэтому нуждается в специальном исследовании. Именно *финансовые* преимущества, получаемые фирмой по сравнению с предприятием, во многом являются мотивом построения вертикально интегрированных структур, что и способствует формированию институционального механизма функционирования фирмы.

К особенностям финансового механизма фирмы следует отнести:

- 1) более устойчивое финансовое состояние и повышенный потенциал привлечения заемных средств, что определяет более выгодные условия привлечения кредитных ресурсов;
- 2) возможность получения высокого уровня эффекта финансового рычага;
- 3) формирование внутрифирменного финансового рынка для финансирования инвестиционных проектов и повышенные инвестиционные возможности и возможности финансирования НИОКР;
- 4) использование трансфертных цен при проведении внутрифирменных расчетов;
- 5) использование налоговых схем, недоступных предприятиям;
- 6) минимизация относительного уровня транзакционных издержек;
- 7) применение неденежных форм расчетов и введение внутренней условной валюты (например, собственные векселя), а также использование разных национальных валют в случае размещения внутрифирменных подразделений в разных странах [7].

Современные взгляды на особенности фирмы, отличающие ее от прочих эконо-

мических субъектов, можно суммировать следующим образом. Когда мы говорим о фирме, мы подразумеваем присутствие ряда характеристик, которыми описывается деятельность организации: многоуровневую вертикальную иерархию, наличие сети контрактов, замену товарно-денежных отношений административными (т. е. вытеснением ценового механизма как способа координации деятельности экономических агентов), наличие инвестиций в специфические активы, отсутствие равноправных экономических отношений между внутрифирменными подразделениями, отсутствие симметричности информационных потоков для разных уровней иерархии, перекрестное владение акциями, наличие наемных высших управляющих, наличие отношений личной унии, трансфертное ценообразование [1].

Построение иерархических структур позволяет минимизировать транзакционные издержки, смягчить проблему неполноты контрактов, уменьшить внешние эффекты, связанные с несовершенством или провалами институциональной среды.

Определим понятие «*институционального механизма функционирования фирмы*». Для этого обратимся к представлениям С. Измалкова, К. Сониной и М. Юдкевич формулирующих понятие «экономического механизма»: «Самое общее определение, которое можно применить к любому взаимодействию между экономическими субъектами, рассматривает такое взаимодействие как стратегическую игру и называет механизмом саму форму игры. Игра – это описание того, как могут действовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведет любой набор действий» [2, с. 7]. Нобелевский лауреат 2007 г. Л. Гурвиц, определяет механизм «как взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение mi ; центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат: $Y = f(mi, \dots, m)$;

центр объявляет результат Y и по необходимости претворяет его в жизнь» [2, с. 7]. Таким образом, ключевым понятием, связанным с механизмом вообще, является взаимодействие элементов системы. В таком же смысле трактуется понятие механизма и техническими науками.

Институциональный механизм функционирования фирмы возникает как реакция на недостатки рыночного обмена и связан с появлением иерархии. Замена рыночных отношений административными (или контрактными) позволяет переложить собственникам ресурсов ответственность на высшее управление фирмой и повысить эффективность принимаемых управленческих решений. А организация сделок внутри фирмы дает возможность снизить транзакционные издержки.

Данный механизм непосредственно связан с такими *институциональными аспектами* деятельности фирмы, как возникновение проблемы принципал-агент, наличие асимметрии информации и оппортунистического поведения экономических субъектов, входящих в фирму, стремлением к снижению транзакционных издержек, широким применением неявных контрактов и т. п.

Представляется необходимым рассмотреть следующие виды взаимодействия между экономическими субъектами, входящими в *фирму*, при анализе институционального механизма ее функционирования: 1) взаимодействие фирмы с внешними институтами (институциональной средой); 2) взаимодействие в треугольнике собственность – контроль – управление; 3) взаимодействие между центром принятия решений и внутрифирменными подразделениями; 4) взаимодействие между внутрифирменными подразделениями.

Перечисленные виды взаимодействий отсутствуют у *предприятия* как таковые (кроме первого) и требуют особых подходов к управлению ими. Отношения фирмы с внешней средой имеют свою специфику,

так как вероятность подпадания фирмы под действие антимонопольного законодательства, например, несравнимо выше, чем у предприятия. Организация деятельности фирм-участников рынка ценных бумаг должна учитывать Кодекс корпоративного поведения, хотя это и не является обязательным к исполнению. Специфика финансового механизма функционирования фирмы, и прежде всего широкое использование фирмами трансфертных цен, повышает для них значимость антитрансфертного законодательства. В целом же *институциональная среда, в которой действуют фирмы*, в России существенно не отличается от институциональной среды, в которой действуют предприятия, и состоит прежде всего из законодательных и нормативных актов. В этом нет ничего удивительного, так как само понятие «фирмы» в правовой базе не закреплено. Фирма приспосабливается к формальным институтам, выстраивая соответствующую организационную структуру, использует существующие пробелы в институциональной среде и широко применяет неформальные институты.

Институциональный механизм функционирования *фирмы* – это организация взаимодействия образующих фирму экономических субъектов между собой и между ними и внешними институтами, приводящая к росту эффективности и обеспечивающая гарантии защиты собственности.

Или можно определить институциональный механизм функционирования фирмы более лаконично как систему организации контрактных отношений между составляющими фирму экономическими субъектами и внешними институтами.

Отметим, что не только фирма в ходе своего функционирования и развития приспосабливается к внешней среде, но и сама фирма оказывает обратное влияние на институциональную среду.

Д. Норт, например, отмечает, что «организации создаются для достижения определенных целей благодаря тому, что существу-

ющий набор ограничений (как институциональных, так и тех, которые традиционно рассматриваются экономической теорией) создает возможности для соответствующей деятельности; поэтому в процессе движения к цели организации выступают главными агентами институциональных изменений» [4, с. 7], а «институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с применяемой технологией они определяют транзакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют *общие издержки производства*» [4, с. 7].

Перевод рыночного механизма совершения транзакций в административный позволяет значительно снизить транзакционные издержки и повысить гарантии получения ожидаемого результата. Наличие общей собственности на средства производства, взаимозависимость входящих в фирму предприятий в связи с инвестициями в специфические активы, передача на высший уровень иерархии принятия стратегических решений – все это дает возможность для широкого использования фирмой отношенческой контрактации, издержки которой значительно ниже, чем в случае с классическими и неоклассическими контрактами. Это вовсе не означает, что в деятельности фирмы нет места для рыночной контрактации.

Наличие широкой сети контрактов формирует правила поведения экономических субъектов – участников фирмы, а также взаимоотношения фирмы с другими фирмами и прочими внешними экономическими субъектами. Именно контрактация позволяет эффективно решать агентские проблемы, которые являются важной институциональной особенностью фирмы. Мы можем говорить, по крайней мере, о следующих видах, возникающих в фирме взаимоотношений, которые требуют регулирования: отношения в треугольнике собственность – контроль – управление; отношения между

управляющими и работниками, отношения между материнской компанией и структурными подразделениями фирмы; отношения между внутрифирменными подразделениями; отношения между фирмой и финансовыми учреждениями и страховыми компаниями; отношения между фирмой и государством; отношения между фирмой и внешними поставщиками; отношения между фирмой и конечным покупателем; отношения между фирмой и другими фирмами как участниками деловых сетей.

Анализ контрактных отношений в фирме неразрывно связан с такими понятиями как корпоративное управление (хотя они и существуют в рамках разных научных направлений) и корпоративный контроль. Согласно наиболее распространенному подходу под корпоративным управлением понимают «систему взаимоотношений менеджмента и акционеров компании» [3, с. 33] (проблема принципал-агент в теории фирмы).

Анализ экономической литературы показывает, что пока не существует единства трактовок этих понятий, и даже присутствует их подмена. Так, например, М. Одинцова рассматривает фондовый рынок как один из механизмов корпоративного контроля [5], в то время как Г.Б. Клейнер настаивает на том, что рассматривать корпоративное управление надо как следствие взаимоотношений фирмы и фондового рынка и дает следующее определение корпоративному управлению: «Это система взаимоотношений публичной компании и фондового рынка, определяющая: а) управленческие воздействия со стороны акционеров и их групп на компанию; б) финансовые потоки между компанией и фондовым рынком; в) информационные потоки между компанией и фондовым рынком» [3]. С нашей точки зрения, данное определение скорее описывает часть институционального механизма фирмы. Другими словами складывается представление о том, что в этой части наука еще не получила достаточного развития.

В экономической литературе часто отождествляются понятия *фирмы* и *корпорации*, однако, это представляется не корректным и не целесообразным, так как чертами иерархических структур могут обладать и малые фирмы, которые нельзя назвать корпорацией и которые, как следствие, не подпадают под действие созданных механизмов корпоративного контроля. Следовательно, сдерживающие оппортунизм собственников институты (прежде всего в виде фондового рынка и корпоративного законодательства) к малым фирмам не применимы. Кроме того, в малых фирмах, как

правило, отсутствует отделение собственности от контроля, а иногда и управление осуществляется одним из собственников (в результате может возникать проблема оппортунизма в отношениях между собственниками).

Для определения возникающих последствий такой ситуации рассмотрим пример реально существующей малой фирмы, действующей в лесопромышленном комплексе России (рис. 1).

В нашей работе будем называть эту организацию «фирма А», а входящие в ее состав предприятия здесь и далее в работе

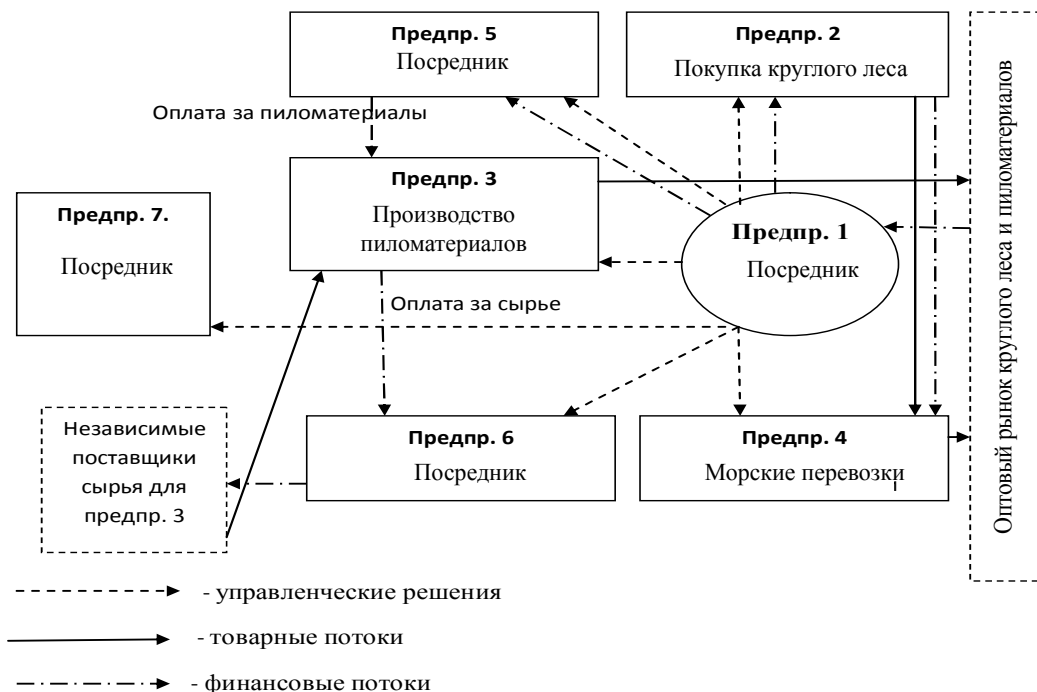


Рис. 1. Организационная структура фирмы А: Предприятие 1 выступает учредителем предприятий 2, 3 и 4; Предприятие 2 скупает в регионах России круглый лес и продает его предприятию 1; Предприятие 3 представляет собой современный лесопильный завод, производящий пиломатериалы экспортного качества и тоже продает их, но не предприятию 1, а предприятию 5 по ценам внутреннего рынка с НДС; Предприятие 5 продает эти же пиломатериалы на экспорт предприятию 1 и получает возврат НДС (в обоих случаях применяются трансфертные цены); Предприятие 4 представляет собой стивидорную компанию, которая организует морские перевозки лесоматериалов; Предприятия 6 фактически является посредником между внешними поставщиками пиловочника и лесопильным заводом; Предприятие 7 – поставщик пиловочника на предприятие 3

будут именоваться по порядковым номерам (например, «Предприятие 1» и т. д.). Такой подход продиктован деловой этикой, так как фирма не принадлежит к информационно открытым организациям. Попутно приведем пример построения контрактных отношений и роли отношенческой контрактации в фирме.

Входящие в «фирму А» юридические лица объединяются на основе общего права собственности на ресурсы. Собственники фирмы (два физических лица) являются учредителями Предприятия 1, которое функционирует на территории Финляндии и занимается продажей круглого леса и пиломатериалов на оптовом рынке. Остальные предприятия находятся на территории Российской Федерации. Допускается существование еще некоторого числа предприятий на территории Финляндии или в офшорных зонах, однако информация об этом отсутствует.

На рис. 1 практически не показаны взаимосвязи с экономическими субъектами, имеющими с данной фирмой классические контрактные отношения. Эти связи представляются очевидными и не являются предметом анализа. Отметим, что цены, по которым сырье закупается Предприятием 3 у Предприятия 6, значительно *выше* рыночных, а цены на готовую продукцию, по которым она передается Предприятию 5 значительно *ниже* рыночных.

При этом поставки мнимые, которые оплачиваются мнимой готовой продукцией. В результате возникает видимость (отражаемая в балансе Предприятия 3) более значительных объемов деятельности, чем есть в реальности, и лучшего баланса, чем есть на самом деле. Это делает Предприятие 3 более кредитоспособным и позволяет ему привлекать значительные кредитные ресурсы.

Собственники не занимают управленческих должностей ни в одном из предприятий, но полностью контролируют деятельность менеджеров (совет директоров от-

сутствует) и фактически сами принимают стратегические решения, используя менеджеров как информационный и интеллектуальный ресурс. Отметим также, что крупное производственное Предприятие 3 даже не имеет собственной финансовой службы, не составляет и уж тем более не утверждает годовой бюджет, даже в части текущих расходов на производство.

Процесс финансового планирования для всех предприятий, входящих в фирму, осуществляет представительство финского предприятия-учредителя, находящегося в России и территориально удаленного от Предприятия 3. Предприятия 5, 6, и 7 не имеют видимого отношения к Предприятию 1. Однако их учредителями являются физические лица, состоящие в родственных или дружеских отношениях с учредителями Предприятия 1.

Со всеми руководителями предприятий заключаются трудовые контракты по типу стандартных трудовых договоров на 1 год, не предусматривающие никаких стимулов или гарантий, кроме оговоренных в Трудовом кодексе. Учредители Предприятий 5, 6, 7 по сути являются подставными лицами, заключившими неформальные соглашения с собственниками Предприятия 1 и получающими за это вознаграждение. Они не вмешиваются в деятельность фирмы.

Все наемные директора предприятий выполняют распоряжения собственников, так как несогласие с их политикой повлечет невозможность продления контракта и потерю хорошо оплачиваемой работы. Между всеми предприятиями фирмы заключаются классические юридические контракты обычно сроком на 1 год, в которых фиксируются цены поставок, предусматриваются штрафные санкции и прочие стандартные гарантии выполнения соглашений. Однако в случае нарушения этих соглашений, а трудно догадаться, что такие нарушения в данной фирме будут иметь место, механизм гарантий не срабатывает, так как контракты заключаются формально, а на практи-

ке работают неформальные соглашения, в том числе состоящие в том, что ни одно предприятие фирмы не может предъявить претензии другому предприятию или обратиться в арбитраж без распоряжения собственника и без риска для менеджеров потерять работу.

Таким образом, создается система административных отношений принятия решений, пронизывающая все рассматриваемые предприятия фирмы. В результате у собственников появляется возможность перераспределять финансовые ресурсы между предприятиями фирмы по своему усмотрению с целью повышения эффективности ее деятельности или выводить финансовые ресурсы, генерируемые внутрифирменными подразделениями за пределы организации на цели, не связанные с функционированием фирмы.

Выбор линии поведения зависит от первичных целей владельцев. Нарисованная выше схема внутрифирменных взаимоотношений явно говорит о том, что вряд ли собственники рассматриваемой фирмы преследуют цели *эффективности*. С учетом того, что во многом результаты деятельности являются отдачей от использования долговых ресурсов, создается *возможность личного обогащения собственника за счет кредиторов*. В рассматриваемом примере фактически имела место именно такая ситуация.

Выстроенная схема внутрифирменных взаимоотношений позволила получить крупный кредит на Предприятие 3 под залог его активов и вывести денежные средства на счета других предприятий. Кроме того, выручка за произведенную Предприятием 3 продукцию также выводилась с его счетов (длительные неплатежи, отказ от правовых (судебных) методов решения проблемы). В результате кредит возвращен не был (равно, как он не был использован Предприятием 3), оборотные средства из Предприятия 3 были выведены через систему предприятий посредников за преде-

лы фирмы и, возможно, за пределы России. Предприятие 3 в конце 2008 г. объявлено банкротом.

К этому моменту другие предприятия фирмы ликвидируются или объявляют себя банкротами. Банк, предоставивший кредит, сопоставимый со стоимостью крупного лесопильного завода, не имеет возможности его возврата в обычном порядке. Собственники потерь не имеют, так как в Предприятии 3 в большей части были вложены заемные инвестиции, ответственности ни за что не несут, так как формально все решения принимались менеджерами, а российское законодательство ответственность на собственников в этом случае не распространяет.

Существующая правовая база не позволяет рассматривать *фирму* как объект применения определенных правовых норм. В данном случае налицо факт преднамеренного банкротства производственного Предприятия 3, инициаторами которого стали собственники фирмы. В случае с крупными иерархиями некоторые возможности по привлечению к ответственности в случае злоупотреблений дает *антимонопольное законодательство*. Малые и крупные фирмы, не подпадающие под действие антимонопольного законодательства, фактически находятся вне правового поля. Тем самым создается значительное пространство для оппортунистического поведения предпринимателей-владельцев капитала по отношению к обществу.

На институциональный механизм функционирования фирмы оказывает влияние и нецелевое использование институтов, внешних по отношению к фирме. Л. Полищук в статье «Нецелевое использование институтов: причины и следствия» подробно анализирует данную проблему. В результате ею формулированы ряд особенностей, присущих институциональному механизму функционирования *современных корпораций* в России. Это: 1) сращивание корпораций (фирм) с государством, 2) непрозрачность корпоративного сектора (в том

числе по организационной структуре с точки зрения аффилированности), 3) использование институтов (например, института корпоративной социальной ответственности или института посредников) в качестве прикрытия для сговора между бизнесом и властью, приводящим к снижению транзакционных издержек для фирм по договоренностям с властями, например по налоговым льготам (существование так называемого социального налога на бизнес), 4) большая способность преодолевать административные барьеры, 5) возможность (у крупного капитала) подчинять институты рыночной экономики своим интересам [6].

К институциональным же особенностям функционирования **фирмы** следует отнести: 1) стремление к минимизации транзакционных издержек через интеграцию, 2) существования треугольника собственности – контроль – управление, являющегося следствием организационного устройства фирмы; 3) существование агентского конфликта в результате наличия асимметрии информации и возможности оппортунистического поведения; 4) наличие сети

контрактных отношений, защищающих от разнообразных рисков.

В приведенном в работе примере замена рыночных отношений административными привела к неблагоприятным для экономики, *но не для собственников*, последствиям. К сожалению, такая ситуация получила сегодня в России достаточно широкое распространение нанося ущерб народному хозяйству в целом. Существующая в России институциональная среда не регулирует процессы такого рода. Это лишний раз подчеркивает важность создания *института ответственности собственников за принимаемые решения*, оказывающие влияние на общество и экономику в целом. Культурная оболочка, в рамках которой принимаются экономические и управленческие решения, и моральные ценности, на базе которых построено современное российское общество, не оставляют надежды на то, что в ближайшее время мы получим класс эффективных собственников *без создания внешних механизмов принуждения* к соблюдению уже принятых норм и новых институтов.

Список использованных источников

1. Акулов В.Б. Теория экономической организации. М. : ФЛИНТА: НОУ ВПО «МПСИ», 2012. 248 с.
2. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопр. экономики. 2008. № 1. С. 4–26.
3. Клейнер Г.Б. Корпоративное управление и эффективность деятельности компаний // Вопр. экономики. 2008. № 10. С. 32–48.
4. Норт Д. Институты и институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. 180 с.
5. Одинцова М.И. Институциональная экономика. 2-е изд. М. : Дом ГУ ВШЭ, 2008. 397 с.
6. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопр. экономики. 2008. № 8. С. 28–44.
7. Ругачева А.В. Финансовый механизм как часть институционального механизма функционирования фирмы // Ученые записки Петрозаводского гос. ун-та. Сер.: Общественные и гуманитарные науки. 2010. № 3 (108). С. 91–96.
8. Савин А. Деньги утекают. Режим доступа: <http://karelinform.ru/?id=35833> (дата обращения: 15.02.13).

9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / науч. ред. и вступ. статья В.С. Катькало. СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
10. Хейфец Б.А. Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. 335 с.
11. Карелия официальная [Электронный ресурс] // Официальный портал органов государственной власти Республики Карелия. Режим доступа: http://www.gov.karelia.ru/gov/Info/2011/economy_finances11b.html (дата обращения: 21.02.13).
12. Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://info.minfin.ru/gdp.php> (дата обращения: 21.02.13).
13. Рейтинг «Эксперт-400». Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400> (дата обращения: 24.02.13).