

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Н. В. Ким

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Исследованы различные направления и классификация институциональной экономической теории на разных этапах развития общества. Статья посвящена роли и актуальности институтов в экономике любого государства, в том числе и современной России. Рассмотрены различные институты, как формальные, так и неформальные, как «хорошие», так и «плохие» институты, и определена их роль в модернизационных преобразованиях в экономическом развитии в России. В статье выделены проблемы отсутствия отдельных институтов в нашей стране, подчеркнута их необходимость в сфере кросс-культурных исследований. Автором определена роль культуры как основополагающего института, являющегося производной для возникновения так необходимых России формальных и неформальных институтов в виде национальной идеи, договороспособности, духовных скреп и всеобщих ценностей и др., в рамках которых возникают и перерождаются институты, правила, формирующие специфический социальный смысл модернизационных преобразований в экономическом развитии в России.

Ключевые слова: *формальные и неформальные институты, правила, ценности, институциональные направления, культура.*

Современный период характеризуется большой ролью самых разнообразных институтов. Появление новых значимых институтов и усиление их роли в экономике любого государства, в том числе и в России на современном этапе, требует широкого и публичного их обсуждения. О заинтересованности к вопросам институциональной экономики свидетельствуют публикации различных учёных как на Западе, так и в России [2; 26–31], в которых институт рассматривается как фактор, определяющий экономику государства.

Исторически первой школой институционализма был старый институционализм, иногда называемый американским институционализмом, представителями которого являются Дж. Коммонс, Дж. М. Кларк, У. Митчелл, У. Гамильтон и др.

Старые институционалисты исходили из принципа Т. Веблена, по которому экономическое развитие характеризуется «причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга».

Неоинституциональное направление в экономике сформировалось под влиянием О. Уильямсона Р. Коуза, Д. Норта и др.

Р. Коуз является автором своей знаменитой статьи «Теория фирмы» [15]. Кроме Р. Коуза, теоретические основы возникшего направления были представлены в трудах О. Уильямсона и Д. Норта [16].

Неоинституционализм (при неоднозначности такой классификации) содержит в своей основе

почти неизменным жёсткое ядро неоклассической теории за исключением предположения о полной рациональности экономических агентов. Теория ограниченной рациональности была разработана Г. Саймоном.

На современном этапе возникли новые институциональные направления в экономической теории. Новые институционалистские изменения усилили предпосылки методологического индивидуализма. Одновременно в тот период подверглось критике допущение, что поведение человека рационально, и приветствовалась концепция Г. Саймона об «ограниченной рациональности» [17]. Кроме того, уделялось особое и пристальное внимание угрозам оппортунистического поведения заинтересованных хозяйственных агентов путём сокрытия и представления искажённой информации, нарушения обязательств и всяческого отлынивания [17].

В новом институциональном направлении можно выделить два течения. Первое — неоинституционализм (И. Лакатос), который не отвергает методологическое «ядро» экономической теории — неоклассического направления.

Второе течение, которое условно можно назвать новой институциональной экономической теорией, подвергает ревизии основополагающие принципы неоклассики [18].

В неоинституционализме можно выделить американскую и французскую теории. В американском институционализме условно выделяются также два

направления. Первое направление (представлено П. Димаджио, У. Пауэлл, Н. Биггарт и др.) условно называется культурно ориентированным, второе — властно ориентированным, его представителями является У. Бейкер, Н. Флигстин и др. [19].

Наряду с американским направлением институционализма всё большую популярность и известность приобретает новый французский институционализм. Л. Болтански и Л. Тевено представили к рассмотрению в экономической теории конвенций множественные порядки обоснования ценности [20–22].

Необходимо заметить, что в современной неоклассической экономической теории существует ещё одно важное обстоятельство и связано с тем, что современные институционалисты вводят в исследование временную будущность, переходя от единичных и полных контрактов к анализу усечённых контрактов, предусматривающих определённые сроки.

Следует отметить, что некоторые специалисты привержены к логически строгим и формальным построениям О. Уильямсона, другие же являются почитателями «смягчённого», историко ориентированного метода Д. Норта, однако все учёные соглашаются с тем, что «институты имеют значение».

Безусловно, институты играют огромную роль в экономике любого государства. Традиционно под институтами понимаются некие нормативно-законодательные акты, формы организации какой-либо деятельности, обычаи, культура и т. д. Обобщённо можно сказать, что под институтами понимаются некие правила. Жить в мире без правил невозможно: появляются непредсказуемость, хаос, авантюризм [1].

Обычно, когда речь идёт о формальных правилах, то мы имеем в виду законы. Но иногда на смену «неработающим» законам приходят «понятия». Безусловно, «понятия» можно причислить также к институтам. По нашему мнению — это так называемые неформальные правила, которые используют и поддерживают преступные сообщества. Однако экономисты считают, что закон не является институтом, если не может быть реализован. Если есть спрос на реализацию института, то правило может быть действенным, и только в этом случае. Таким образом, необходимо существование потребности на определённого рода институты [2].

Коренная разница между неформальными и формальными правилами заключается в методах их утверждения. Считается, что формальные правила имеют всеобщий, публичный характер. Как

законы, так и различные письменные предписания являются обязательными для исполнения. В противоположность неформальные правила — это негласные правила, не имеющие статуса закона. Их существование никто их не обсуждает, они являются чем-то само собой разумеющимся. Считается, что неформальные правила — это не всеобщие правила, но это вовсе не значит, что неформальные правила являются индивидуальными установками и соглашениями, которые могут «пересматриваться» в зависимости от чьих-либо интересов и взаимодействующих людей.

Принято все виды правил, как формальные, так и неформальные, классифицировать как общие и особые. Общими формальными правилами являются не только законы, но и подзаконные нормативные акты. Письменные деловые договоры или контракты, в которых определяются обязанности и права подписавших их лиц, относят к особым формальным правилам. Обычно неформальные правила общего характера распространяются на большой круг субъектов и представлены социальными нормами, а неформальные специфичные правила — это деловые соглашения.

Институты используются как удобство в сфере принятия потребительских решений, когда нет возможности проанализировать все варианты. Т. Веблен, который являлся основоположником институционализма, открыл правила, впоследствии подтверждённые эконометрически. Они получили название «эффектов Веблена», также называются эффектами «демонстративного потребления, «присоединения к большинству», «феномена сноба».

В некоторых случаях эффект демонстративного потребления относится не только к людям, но и к организациям. Таким примером является дресс-код, который принят в организации. В этом случае потребление уже не является вашим личным выбором. Неформальное правило такого рода порождает в экономике координационный эффект, так называемую предсказуемость поведения. По одежде возможно опознание работника той или иной организации [3].

Общеизвестно, что каждое коллективное общество имеет свой набор правил, и если они «реализуются», то есть возможность предсказать события экономики. Такую возможность называют координационным эффектом.

Любой институт включает в себя не только свод правил, но также и механизм их исполнения. По механизму обеспечения исполнения правил происходит деление правил на формальные

и неформальные. Именно механизм формальных институтов определяет необходимость наличия людей, занимающихся принуждением, к соблюдению правил, например, такими людьми являются налоговые инспекторы.

Формальные деловые соглашения поддерживаются и контролируются в публичной сфере, когда возникают спорные вопросы или мошенничество со стороны контрагентов. Для разрешения конфликтов применяются формальные санкции с привлечением судебных и арбитражных органов, третейских судей и даже силовых структур.

В тех случаях, когда формальные способы неэффективны или оказываются невозможными по разного рода причинам, используются неформальные способы регулирования деловых соглашений. Принуждение в неформальных институтах обеспечивается со стороны общества.

Неформальные пути урегулирования деловых соглашений предполагают взаимодействие по горизонтали не только между непосредственными участниками сделки. Иногда привлекается авторитетная третья сторона. Среди способов частного урегулирования деловых соглашений можно выделить:

- 1) введение других дополнительных условий, ранее не предусмотренных формальным договором;
- 2) мягкую корректировку прежних условий договора;
- 3) призыв участников выполнить обязательства с помощью неформальных переговоров и призыва к нормам деловой этики;
- 4) применение к участникам формальных санкций государственными органами с использованием неформальных соглашений с представителями этих органов;
- 5) применение в качестве воздействия на контрагентов компрометирующих материалов;
- 6) применение угроз и прямое насилие по отношению к контрагентам [29].

Необходимо заметить, что в некоторых случаях нарушение правил может вызвать репутационные издержки, и вам в предпринимательском мире могут «не подать руки» [4]. И эти вроде «мягкие», на первый взгляд, меры бывают значительно сильнее, чем те же санкции налоговых органов.

Институты как ограничивают, так и стимулируют повседневное действие хозяйственных агентов. Однако весьма важно подчеркнуть дополнительный момент, заключающийся в том, что институты устанавливают элементы действия типологи-

ческого характера, связанные с соблюдением или несоблюдением правил [23].

В практической жизни неформальные институты состоят в противоречии с институтами формальными, хотя могут и сосуществовать, поддерживая друг друга [6].

Противоречия формальных и неформальных институтов основаны, как отмечают институциональные экономисты, на двух видах ошибок. Так, например, институциональные экономисты отмечают, что при создании законов ошибки возможны как в силу ограниченной рациональности, так и по причине оппортунистического поведения индивида [6]. Когда законы спроектированы так, что исполнить их невозможно, человек ищет пути обойти правила и становится потенциальным преступником. Но если обратиться к вопросу о том, как всё же возникают институты, то можно заметить, что институты создаются не только законодателями, правительством, но также ежедневно людьми. Выбор «белой» или «серой» зарплаты определяется гражданами, а последняя схема у нас в стране далеко не приветствуется [8].

В институциональной теории имеет место термин «бьюкененовский товар». Термин унаследован по имени нобелевского лауреата Джеймса Бьюкенена. Этот термин включает «обычный» товар и определённые нормы, правила или институты, вместе с которыми этот товар продаётся [6]. Когда продаётся «бьюкененовский товар», то продаются как разные товары, так и разные институты. Таким образом, люди каждый раз выбирают определённые институты в повседневной жизни.

Более пятидесяти лет назад модернизацию считали естественным и неизбежным процессом. Армен Альберт Алчиан, один из американских экономистов считал, что модернизация — это соперничество между институтами и в этой борьбе побеждают только эффективные [7]. Но в реальной практике такая победа происходит не всегда, так как победить неэффективный институт очень сложно и затратно. На самом деле любое правило — это всегда издержки для одних и выгоды для других. И зачастую элита или бюрократия не готовы лишиться себя выгод устранением неэффективных с точки зрения государства институтов.

Если говорить о роли институтов в национальной модернизации, то институциональные экономисты современности считают, что в каждом случае необходимо найти своё уникальное сочетание формальных и неформальных институтов, которые связаны с ценностями каждой конкретной

страны [8; 9]. Удачный симбиоз формальных и неформальных институтов даёт возможность государству достичь высоких результатов в экономике.

Необходимо заметить, что выражение «эффективность хозяйственных институтов» гораздо шире пределов нейтрального и «объективного» расчёта издержек, как трансформационных, так и трансакционных.

Самые её важные характеристики и величины зависят от того, как сами субъекты или агенты рынка расценивают существующие правила с точки зрения своей практической реальной деятельности. Если обобщить те составляющие, из которых можно оценить эффективность правил реальной деятельности хозяйствующих субъектов, то в их перечень войдут следующие элементы:

1) выгодность в сочетании с затратностью соблюдения правила, то есть насколько значительны относительные трансакционные издержки соблюдения или несоблюдения правила;

2) уровень формализованности правила, что означает степень детализации условий его соблюдения;

3) открытость и однозначность правила, что означает уровень его понятности хозяйствующим субъектам;

4) сложность соблюдения правила, то есть его значительность и необходимость;

5) организационные ресурсы для соблюдения правила;

6) всеобщность или специфичность правила, в какой степени его можно транслировать из одного рыночного сегмента в другой;

7) эффективность правила при его поддержании;

8) обычность правила, что означает традиционность;

9) уровень справедливости правила, что означает соответствие моральным ценностям [23].

В России вопросы модернизации являются актуальными на современном этапе. Одной из основных проблем российской модернизации является востребованность перемен. Оказывается, именно от стратегического взгляда и мыслей людей на дальнюю перспективу зависит существование запроса на изменения, на модернизацию, на проекты, а следовательно, на институты [11].

А. Аузан отмечает два фактора, которые делают взгляд на вещи на длинную перспективу, стратегическую линию, и оба фактора связаны с формальными институтами. Даже самый нехороший институт, когда он не меняется, является постоянным, создаётся так называемый коорди-

национный эффект, и люди задумываются стратегически, надолго [12].

Когда речь идёт о неформальных институтах, к которым можно отнести ценности, человек начинает мыслить более объёмно и планировать на долгосрочную перспективу. Когда ценности конкретного человека, например, «национальная идея» приветствуются и поддерживаются большинством населения и воспринимаются в качестве общепринятого поведения в обществе и правила, то можно констатировать, что имеем дело с неформальным институтом. Такого рода неформальные институты имеют большое значение для модернизации и инновационных преобразований в обществе, в стране.

Необходимо отметить, что модернизация не происходит автоматически, в надежде, что так или иначе всё равно в далёком будущем это случится. Кроме того, следует учесть, что ценности не могут заместить отсутствие креативности, тотальное отсутствие договороспособности и заикленности на «скрепах», не возникнут не из чего, не появятся сами собой. Тогда встанет вопрос: что же необходимо сделать для зарождения национальной идеи, нацеленной на модернизационные преобразования?

В настоящее время модернизационные проблемы рассматриваются в сфере кросскультурных исследований. Почему важной является именно сфера кросскультурных исследований? Причина заключается в том, что любому обществу и народу в разное время присуща своя культура и ценности. При этом сравнение и анализ осуществляются по странам и их ценностям. При этом осуществляется анализ ценностей конкретных стран. Изучаются ценности как те, что способствовали, так и те, что препятствовали возникновению, развитию и укреплению разных институтов, изучается их влияние на экономическую эффективность и результаты.

Рональд Инглхарт — один из представителей мичиганской школы социологии, автор двух гипотез возникновения ценностей.

Первая гипотеза — это гипотеза дефицитности. Ценности — это исключительная редкость. Ценности появляются лишь тогда, когда что-то бывает в дефиците [12]. В последнее время именно такое чувство отсутствия и нехватки чего-то присутствует у людей перманентно. Причём отсутствует то, без чего нельзя осуществлять развитие экономики, страны в будущем.

Вторая гипотеза — это гипотеза Инглхарта. Суть гипотезы связана со временем возникновения

и зарождения ценностей. Это время тесно связано с термином «социализационный лаг». Ценности возникают и зарождаются с каждым новым поколением, а не за год, и даже не за пять лет. Каждое новое поколение приблизительно два-три десятка лет осмысливает новые ценности, а потом внедряет их в общество.

На наш взгляд, путь и тип национальной модернизации и инноваций в России должен быть ни на кого не похожим, уникальным, особым. Поэтому в России необходимо и важно осознать и сформулировать, какие ценности являются жизненно необходимыми, чтобы страна вышла на более высокий, должный уровень развития.

Есть ещё одна гипотеза, и она выдвинута А. Аузаном. Сам он эту гипотезу называет принципом дополнительности. Оказывается, модернизационные народы отдают приоритет тем ценностям, которые находятся в формальном противоречии с их предыдущими, с их культурой и традициями, и которые дают нации то, чего не хватает, чтобы обрести уверенность и достоинство [2]. И далее А. Аузан отмечает, что при отсутствии в нашей стране такой ценности, как договороспособность, модернизация не может возникнуть. Должны возникнуть и зародиться ценности, которые будут связаны с абсолютно полной договороспособностью и будут ориентированы на духовность. В появлении таких ценностей значительная роль отводится прежде всего культуре. Для России культура является основополагающим институтом для

модернизационных преобразований в экономике. Именно культура определяет стандарты и правила, духовное начало и общечеловеческие ценности.

Культура в России — несомненная и бесспорная ценность и достояние, которые необходимо приумножать. Для осуществления модернизационных и инновационных преобразований необходимо соединить трепетное отношение к духовности и к культуре, добавив при этом некоторую долю рационализма и прагматизма [14]. Поэтому помимо экономических интересов, действия субъектов и агентов должны структурироваться культурными и нормативными схемами, которые включают моральные и практические рациональные стандарты поведения, разделяемые и поощряемые другими субъектами или агентами рынка и которые санкционируются самим обществом. Культурно-нормативные схемы формируют специфический социальный смысл и содержание, в рамках которых возникают и перерождаются действующие правила. Они создают ограничения, в пределах которых определяется конкретное содержание экономических интересов.

Таким образом, можно констатировать, что институты (законы, правила, традиции, гражданское общество, ценности, толерантность, договороспособность, культура и др.) играют огромную роль в экономическом развитии общества. Но среди всех институтов, определяющих производные институты в обществе, является культура.

Список литературы

1. Грейф, А. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли / А. Грейф // Экон. социология. — 2012. — Т. 13, № 2. — С. 35–58.
2. Аузан, А. А. Институциональная экономика / А. А. Аузан. — М. : Инфра-М, 2006.
3. Маунт, Г. Трассировка будущего 2.0. Эффективная технология внедрения событий / Г. Маунт. — М. : Litres, 2015.
4. Деменцова, Э. В. Неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению / Э. В. Деменцова // Молодой учёный. — 2009. — № 3. — С. 211–215.
5. Правила делового этикета, которым надо следовать всем, кто дорожит репутацией // Генер. директор, 2019. — URL: <https://www.gd.ru/articles/8385-delovoj-etiket8/>
6. Аузан, А. А. Институциональная экономика для чайников / А. А. Аузан. — М. : Фэшн Пресс, 2011.
7. Институты и их роль в жизни общества : учеб. пособие для студентов, магистрантов / И. С. Шавкунова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. — 72 с.
8. Радаев, В. В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле / В. В. Радаев // Экон. социология. — 2009. — Т. 10, № 1.
9. Харчилава, Х. П. Роль формальных и неформальных институтов в российской экономике // Вестн. Гос. ун-та управления. — 2014. — № 11. — С. 188–193.
10. Козьмин, А. Нужны новые смыслы / А. Козьмин, А. Попов // Эксперт Сибирь. — 2011. — № 35 (302).

11. Шелудякова, И. Г. Институциональная экономика : учеб. пособие / И. Г. Шелудякова. — Томск : Изд-во Томс. политехн. ун-та, 2012. — 352 с.
12. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Р. М. Нуреева. — М. : Моск. обществ. науч. фонд, 2003. — 319 с.
13. Царёв, А. А. Принцип дополнительности как методологический регулятив научного познания / А. А. Царёв // Студенческий научный форум — 2014 : материалы VI Междунар. студенч. науч. конф. — URL: <https://www.scienceforum.ru/2014/559/5047> (дата обращения: 15.03.2020)
14. Парадигма: философско-культурологический альманах. Вып. 12. / Отв. ред. вып. Н. Х. Орлова. — СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2009. — 204 с.
15. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. — М. : Дело, 1993.
16. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Начала, 1997.
17. Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы. — СПб. : Экон. шк., 1995. — С. 411–442.
18. Williamson, O. E. The Economics of Transaction Costs / O. E. Williamson, S. Masten. — Berkeley : University of California, 1999.
19. Furubotn, E. G. The New Institutional Economics: An Assessment / E. G. Furubotn, R. Richter // The New Institutional Economics / E. G. Furubotn, R. Richter. — Tubingen : J.C.B. Mohr, 1991.
20. Eggertsson, T. Economic Behavior and Institutions / T. Eggertsson. — Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
21. Шаститко, А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — М. : Теис, 1998. — С. 26–28.
22. Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // Вопр. экономики. — 1997. — № 10. — С. 69–84.
23. Тевено, Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? / Л. Тевено // Экон. социология. — 2001. — Т. 2, № 1.
24. Болтански, Л. Социология критической способности / Л. Болтански, Л. Тевено // Журн. социол. и социал. антропологии. — 2000. — Т. 3, № 3. — С. 66–68
25. Радаев, В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В. В. Радаев. — Препринт: WP1/2001/01. — М. : ГУ-ВШЭ, 2001. — 42 с.
26. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Организатор производства. — 2013. — № 2 (57). — С. 15–20.
27. Плетнёв, Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции / Д. А. Плетнёв // Экон. наука соврем. России. — 2013. — № 4 (63). — С. 7–18.
28. Литвинцева, Г. П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России / Г. П. Литвинцева. — Новосибирск : Наука, 2003.
29. Олейник, А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. — 2-е изд. — М. : Инфра-М, 2002.
30. Шаститко, А. К. Новая институциональная экономическая теория / А. К. Шаститко. — 3-е изд. — М. : Теис, 2002.
31. Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в российской экономике / В. Л. Тамбовцев // Обществ. науки и современность. — 1999. — № 4.

Сведения об авторе

Ким Наталья Васильевна — доктор экономических наук, профессор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, профессор кафедры таможенного дела Южно-Уральского государственного университета (НИУ). Челябинск, Россия. Kimnv13@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2020. No. 2 (436). *Economic Sciences. Iss. 68. Pp. 115–122.*

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

N.V. Kim

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Kimnv13@yandex.ru

The article covers various directions and classification of institutional economic theory at different stages of society development. The article is devoted to the role and relevance of institutions in the economy of any state, including for modern Russia. The article shows various institutions, both formal and informal, both “good” and “bad” institutions, and defines their role in modernizing transformations in economic development in Russia. The article highlights the problems of the lack of separate institutions in our country and emphasizes their need in the field of cross-cultural research. The author defines the role of culture as a fundamental institution, which is a derivative for the emergence of formal and informal institutions that are so necessary for Russia in the form of a national idea, contractual capacity, spiritual bonds and universal values, etc., within which institutions and rules that form a specific social meaning of modernization transformations in economic development in Russia arise and are reborn

Keywords: *formal and informal institutions, rules, values, institutional directions, culture*

References

1. Greyf A. (2012) *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 13, no. 2, pp. 35–58. (In Russ.).
2. Auzan A.A. (2006) *Institutsional'naya ekonomika [Institutional Economics]*. Moscow, Infra-M. (In Russ.).
3. Maunt G. (2015) *Trassirovka budushchego 2.0. Effektivnaya tekhnologiya vnedreniya sobytiy [racing the future 2.0. Effective technology for introducing events]*. Moscow, Litres. (In Russ.).
4. Dementsova E.V. (2009) *Molodoy uchenyy*, no. 3, pp. 211–215. (In Russ.).
5. General'nyy direktor. (2019) *Pravila delovogo etiketa, kotorym nado sledovat' vsem, kto dorozhit reputatsiyey [Rules of business etiquette that must be followed by everyone who values their reputation]*, available at: <https://www.gd.ru/articles/8385-delovoj-etiket8/> (accessed: 15.03.2020) (In Russ.).
6. Auzan A.A. (2011) *Institutsional'naya ekonomika dlya chaynikov [Institutional Economics for Dummies]*. Moscow, Feshn Press. (In Russ.).
7. Shavkunova I.S. (2015) *Instituty i ikh rol' v zhizni obshchestva.: ucheb. posobiye dlya studentov, magistrantov [Institutions and their role in society.: textbook. manual for students, undergraduates]*. Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 72 p. (In Russ.).
8. Radayev V.V. (2009) *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 10, no. 1. (In Russ.).
9. Kharchilava Kh.P. (2014) *Vestnik GUU*, no. 11, pp. 188–193. (In Russ.).
10. Koz'min A. (2011) *Ekspert Sibir'*, no. (302). (In Russ.).
11. Sheludyakova I.G. (2012) *Institutsional'naya ekonomika: uchebnoye posobiye [Institutional Economics: textbook]*. Tomsk: Izd-vo Tomskogo politekhnicheskogo universiteta, 352 p. (In Russ.).
12. Nureyev R.M. (2003) *Ekonomicheskiye sub'yekty postsovetskoy Rossii (institutsional'nyy analiz) [Economic actors of post-Soviet Russia (institutional analysis)]*. Moscow, Moskovskiy obshchestvennyy nauchnyy fond, 319 p. (In Russ.).
13. Tsarev A.A. (2014) *VI Mezhdunarodnaya studencheskaya nauchnaya konferentsiya. Studencheskiy nauchnyy forum — 2014*, available at: <https://www.scienceforum.ru/2014/559/5047> (accessed: 15.03.2020) (In Russ.).
14. Orlova N.Kh. (2009) *Paradigma: Filosofsko-kul'turologicheskiy al'manakh. Vyp. 12 [The paradigm: Philosophical and cultural almanac. Vol. 12.]*. Saint-Petersburg, Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 204 p. (In Russ.).
15. Kouz R. (1993) *Firma, rynok i pravo [Firm, market and law]*. Moscow, Delo. (In Russ.).
16. Nort D. (1997) *Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]*. Moscow, Nachala. (In Russ.).
17. Uil'yamson O.I. (1995) *Vertikal'naya integratsiya proizvodstva: sobrazheniya po povodu neudach*

rynka / Teoriya firmy [Vertical Integration of Production: Considerations for Market Failures / Firm Theory]. Saint-Petersburg, Ekonomicheskaya shkola, pp. 411–442. (In Russ.).

18. Williamson O.E., Masten S. (1999) *The Economics of Transaction Costs*. Berkeley: University of California, 1999.

19. Furubotn E.G., Richter R. (1991) *The New Institutional Economics: An Assessment*. Tubingen: J.C.B. Mohr, 1991.

20. Eggertsson T. (1990) *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

21. Shastitko A. Ye. (1998) Neoinstitutsional'naya ekonomicheskaya teoriya [Neo-institutional economic theory]. Moscow, TEIS, pp. 26–28. (In Russ.).

22. Teveno L. (1997) *Voprosy ekonomiki*, no. 10, pp. 69–84. (In Russ.).

23. Teveno L. (2001) *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 2, no.1. (In Russ.).

24. Boltanski L., Teveno L. (2000) *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*, vol.3, no. 3, pp. 66–68. (In Russ.).

25. Radayev V. V. (2001) Novyy institutsional'nyy podkhod i deformalizatsiya pravil v rossiyskoy ekonomike. [A new institutional approach and the deformalization of rules in the Russian economy]. Preprint: WP1/2001/01 Moscow, GU-VSHE, 42 p. (In Russ.).

26. Barkhatov V.I., Pletnov D.A. (2013) *Organizator proizvodstva*, no. 2 (57), pp. 15–20. (In Russ.).

27. Pletnov D.A. (2013) *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, no. 4 (63), pp. 7–18. (In Russ.).

28. Litvintseva G.P. (2003) Produktivnost' ekonomiki i instituty na sovremennom etape razvitiya Rossii [Productivity of the economy and institutions at the present stage of development of Russia]. Novosibirsk: Nauka. (In Russ.).

29. Oleynik A.N. (2002) *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow, Infra-M. (In Russ.).

30. Shastitko A.K. (2002) *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya. Tret'ye izdaniye* [New Institutional Economic Theory. Third Edition]. Moscow, TEIS. (In Russ.).

31. Tambovtsev V.L. (1999) *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 4.