УДК 330(0.75.8)

DOI 10.23968/1999-5571-2019-16-1-210-218

© Е. Г. Гужва, д-р экон. наук, профессор
© О. П. Брискер, канд. экон. наук, доцент
© А. М. Чибинев, д-р экон. наук, профессор
© В. В. Куцевский, канд. экон. наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет)
E-mail: 5750540@mail.ru, obriskier@mail.ru,
pchibinev@mail.ru, vkutsevskiy@yandex.ru

© E. G. Guzhva, Dr. Sci. Ec., Professor
© O. P. Briskier, PhD in Sci. Ec., Associate Professor
© A. M. Chibinev, Dr. Sci. Ec., Professor
© V. V. Kutsevskiy, PhD in Sci. Ec., Associate Professor
(Saint Petersburg State University of Architecture
and Civil Engineering)
E-mail: 5750540@mail.ru, obriskier@mail.ru,
pchibinev@mail.ru, vkutsevskiy@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК БАЗОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

INSTITUTIONAL AGREEMENTS AS BASIC COORDINATION MECHANISMS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Рассматриваются различные институциональные механизмы координации в экономике, их содержание и те конкретные формы, в которых они существуют. Анализируются рынок, иерархия и контракты как формы институциональных соглашений и экономические институты. Соглашения анализируются и с позиции формальных и неформальных норм и правил, соответствующих соглашениям, и с позиции организационных форм этих соглашений, сопровождаемых соответствующими видами транзакционных издержек, которые они представляют. Приведены несколько типологий фирм с точки зрения критерия степени иерархичности. Обосновывается необходимость подхода к управлению экономикой с точки зрения использования различных форм институциональных соглашений, даются их характеристики и рассматриваются возможности использования отдельных их разновидностей, позволяющих экономить транзакционные издержки. Выдвигается гипотеза о тенденциях изменения соотношения в структуре институциональных соглашений в России в направлении сокращения чисто рыночных институтов и увеличения иерархических и контрактных. Материалы статьи могут быть полезными для стабилизации социально-экономических процессов в России.

Ключевые слова: экономические институты, рынок, иерархия, контракты, правила, транзакционные издержки, оппортунизм, административные барьеры.

The article discusses various institutional coordination mechanisms in the economy, their content and specific forms in which they exist. The authors analyze the market, hierarchy and contracts and as forms of institutional agreements, and economic institutions. Agreements are analyzed from a position of formal and informal rules and regulations, which are relevant to the agreements, and also from a position of organizational forms of these agreements accompanied with relevant kinds of transaction costs that they represent. Several typologies of business firms are also presented in terms of the criterion of the hierarchy development degree. The approach to management of the economy in terms of using various forms of institutional agreements is substantiated. Various forms of institutional agreements are characterized and the possibilities of using such agreements which allow saving transaction costs are discussed. A hypothesis is put forward about the trends of changing the ratio in the structure of institutional agreements in Russia in direction of reducing the number of purely market institutions and increasing the number of the hierarchical and contractual ones. The materials of the article can be useful for stabilization of social and economic processes in Russia.

Keywords: economic institutions, market, hierarchy, contracts, rules, transaction costs, opportunism, administrative barriers.

Актуальность исследования проблемы институциональных соглашений, в том числе в России, связана, во-первых, с широко внедрившейся практикой преимущественно рыночных соглашений в экономике, в том числе и в тех

сферах, где возможно, а зачастую и необходимо использовать другие нерыночные их формы. В значительной мере это можно объяснить недостаточным уровнем доверия между субъектами российской экономики, существующим, прежде

всего, в отношениях бизнеса и государства, что порождает ряд проблем негативного характера, требующих разрешения:

- существенная доля неформальной экономики и участвующих в ней бизнес-структур предпринимательства [20, 23];
- высокая «теневая составляющая» в доходах легального бизнеса [6];
- распространение рыночных отношений в сферах, где это запрещено законом, в том числе в отношениях «бизнеса с органами власти» [15, 16, 21];
- сращивание криминала с государственными органами власти [25].

Во-вторых, высокая мобильность и подверженность риску в рыночных условиях из-за нестабильной рыночной конъюнктуры заставляет искать хозяйствующих субъектов, в особенности субъектов бизнеса, пути дополнительной устойчивости. Возможности такой устойчивости зачастую и могут обеспечить нерыночные формы координации, в том числе иерархического и контрактного характера [28].

В-третьих, в период экономического спада и существования в условиях санкций субъектам экономики приходится прибегать к нерациональным с точки зрения максимизирующего экономического поведения решениям. Такие решения не описываются в рамках существующих традиционных неоклассических рыночных подходов и предполагают другие нерыночные формы согласований, однако часто именно они в конкретной ситуации оказываются рациональными [27].

Результаты представлены в виде систематизации исследований институциональных соглашений как совокупности механизмов координации и способов организации трансакций с возможностью их применения для исследования отдельных субъектов экономики, в том числе бизнес-структур.

Итоги представлены в схематичной форме (см. таблицу).

В экономической литературе институционального характера можно выделить несколько наиболее общих определений институциональных соглашений.

Во-первых, это основные типы взаимодействия индивидов в рамках институциональных

структур. В данном определении подчеркивается институциональное происхождение указанного понятия и обращается внимание на множественность таких соглашений в экономике. Традиционная экономическая теория рассматривает, однако, два различных и даже противоположных способа координации: стихийный рыночный порядок и иерархию, характерную для государства. Однако в институционализме принято выделять три типа институциональных соглашений: рынок, иерархию и контракт как гибридный, смешанный ее тип [2]. Границы соглашений подвижны и они взаимодействуют между собой.

Во-вторых, институциональные соглашения рассматриваются как договоренности между субъектами экономики, причем преимущественно по поводу определения способов кооперации и (или) конкуренции между ними как основных направлений взаимодействия [1].

В-третьих, институциональные соглашения рассматриваются и как совокупность механизмов регулирования процессов заключения и исполнения контрактов. По нашему мнению, это — более узкое определение данного понятия, так как затрагивает лишь контракт, являющийся частным случаем институционального соглашения [5].

Имеющиеся исследования рынка как соглашения имеются в различных экономических школах, среди которых в качестве ведущих нами рассматриваются классическая и институциональная трактовки. Проведена сравнительная характеристика двух названных подходов, в результате чего институциональное направление исследования рассматривается как непосредственное продолжение классической традиции рассмотрения рынка как преимущественно отношений обмена, с одной стороны, а с другой — рынок в обеих школах представлен в качестве лишь одной из экономических форм осуществления удовлетворения потребностей людей в благах.

В дальнейшем неоклассическое направление научного знания было сосредоточено на особенностях функционирования рыночной системы хозяйствования, критерием которой был анализ, связанный с максимизацией полезности (выгоды) основных субъектов хозяйствования — потребителей и производителей. Именно рыночные отношения стали основанием для анализа, другие практически не рассматриваются или

Характеристики институциональных соглашений в терминах новой институциональной теории: институт, организация, транзакционные издержки

Типы соглашений	Институты как правила	Институты как организации	Транзакционные издержки
Рынок	Совокупность правил, облегчающих обмен товарами и услугами, основанными преимущественно на эмпатии, доверии, канонах, привычках и неформальных нормах	Организации торговли, сферы услуг, устанавливающие правила кооперации и конкуренции: открытые публичные рынки, торговля вразнос, лавки, магазины	Затраты по поиску информации, проверке, контролю за движением благ, имеющих цену, от продавца к потребителю
Иерархия	Совокупность формальных и неформальных приказов, поручений и распоряжений, идущих сверху вниз: юридические законы, инструкции, административные барьеры, правила, нормы внутреннего распорядка	Устойчивые социальные и производственно-технологические институты общества: фирмы, семьи, органы государственной власти разного уровня, деятельность которых основана на внутренней субординации, централизации, принуждении и подчинении	Затраты по организации координирующей деятельности, связанной с соблюдением правил принуждения и подчинения закону или другим формальным нормам, в первую очередь в сфере соблюдения прав собственности и противодействия оппортунизму, включая санкции
Контракт	Правила, структурирующие во времени и пространстве сложные сделки, закрепляемые договорами преимущественно в сфере обмена товарами, услугами, в кредитной и трудовой сферах	Временные договоры между субъектами, основанные на специфике активов и гарантиях формальных и неформальных прав: ярмарки, выставки-продажи, биржи, интернет-торговля, кредитные и трудовые договоры	Затраты, направленные на организацию сделки, которая состоится в будущем, поиск компромисса при ее заключении и минимизацию потерь в случае если договор не будет достигнут

рассматриваются как средство для преодоления «фиаско рынка» в некоторых зонах его провала.

Рынок — это спонтанный порядок, и подробный его анализ проводится в рамках изучения и стандартного неоклассического курса экономической теории.

В такого рода порядках информация, необходимая экономическим агентам, передается через ценовой сигнал [3]. Известно, что основой для сотрудничества, а также любых действий и рыночных субъектов является принцип разделения труда [13].

Институциональный подход определяет рынок прежде всего как институт, который призван облегчить регулярные обменные экономические процессы. И в этой связи рынок рассматривается с точки зрения правил и норм, использующихся людьми прежде всего для торговли. Особую роль при этом играют неформальные нормы современных рыночных отношений. «Среди таких норм А. Олейником выделяются, к примеру,

сложный утилитаризм, где ценность действий индивидов определяется как максимизация их полезности, доверие в обезличенной форме, уважение прав собственности, эмпатия», и установка на неукоснительное соблюдение правовых норм в соответствии с критериями, определенными законом [11].

Главной задачей рынка как института является максимизация прибыли и завоевание и удержание конкурентных преимуществ. Здесь господствуют стоимостные отношения, а источником рыночной власти выступают собственность на ресурсы и результаты производства. Все внешнее окружение фирма как субъект экономики рассматривает как негативно влияющие на ее цели факторы. Действия фирмы направлены на их преодоление через конкурентную борьбу и захват лидерства на рынке. Практика показывает, что рыночные соглашения сегодня широко представлены в российской экономике в малом и частично среднем бизнесе [23, 24]. В исследованиях

А. Аузана рынок представлен как совокупность симметричных обменов, регулируемых ценовым механизмом. Отношения обмена здесь определяются через определенную систему правил и ограничений [2].

Еще одна характеристика рынка связана с категориями «контракт» и «организация». К понятию «организация» в институционализме используется широкий подход. Она рассматривается как институциональное соглашение между экономическими агентами в рамках конкуренции и кооперации, а рынок представлен как структура таких организаций [4]. Таким образом, институционализм определяет рынок только как одну из форм хозяйственных связей, которая постепенно меняет свое содержание, заполняя его правилами.

Необходимо также отметить, что институционалисты теоретически обосновывают невозможность полной свободы на рынке современного типа. Это следует из его характеристики как сети контрактных отношений. В качестве доказательств выступает определенная устойчивость цен и невозможность их быстрого изменения. К примеру, согласно статистике примерно 55 % фирм меняют цены не чаще одного раза в год. Контрактная природа рынка подтверждается также и тем, что в современных условиях затруднено его освобождение от недостаточно эффективных структур в силу наличия правил, соглашений, этических норм, которые существуют между производителями. Кроме того, между потенциальными участниками торговых отношений может существовать определенная кооперация. Примером может служить рекламная деятельность или фондовые рынки, «позволяющие иметь экономию на издержках поиска. Таким образом, исследование подводит к основополагающему понятию институционализма — «транзакционным издержкам». То есть издержкам, связанным с деятельностью по поиску контракта, контролем, исполнением заказов» и других действий транзакционного характера, определяемых сложностью современной сделки [16, 18, 21].

Имеющиеся отечественные исследования позволяют утверждать, что Россия, начавшая несколько десятилетий назад переход к рыночной экономике, эволюционирует в направлении общемировой тенденции увеличения доли транс-

акционного сектора и роста транзакционных издержек, а ее институциональная структура близка структуре экономики США 70-х годов XX века, в которой транзакционный сектор составлял 54,7% ВВП. Уровень непроизводительных транзакционных издержек в их структуре весьма высок, что приводит к деформации мотивов и рыночных стимулов, к искажению принятия решений экономическими субъектами и отклонению их действий от рациональных образцов [7]. Одно из известных экономических последствий высокого уровня рыночных транзакционных издержек — повышение цен на товары и снижение конкурентоспособности национальной экономики. Данная тенденция, появившись в России, наряду с возникшими проблемами низких цен на нефть и санкциями Запада, очевидно, усилила роль иерархических соглашений в экономике, проявившись и в укрупнении бизнеса, сопровождаемое сокращением количества малых предприятий, и в усилении вертикали государственной власти.

Противоположная рынку форма институционального соглашения — иерархия. Она есть движение от более высоких форм организации к более низким, от центра к непосредственному исполнителю. Рассматривается иерархия в теории институционализма комплексно: как иерархия институциональной среды, то есть как иерархия норм и правил, и как иерархия организаций. Иерархия институциональной среды включает движение от экономических институтов как формальных норм и правил к более низким и менее иерархическим формам — неформальным привычкам и рутинам. Правила можно рассматривать как наиболее иерархические виды институтов, являющихся элементами институциональной среды, так как они предполагают санкции за их нарушение. Другие формы институтов — нормы, каноны и привычки — менее иерархичны, хотя и зачастую более устойчивы. Проблема устойчивости иерархии заключается в необходимости достижения максимального сближения в экономическом поведении формальных правил с неформальными. Иерархический порядок основан не на ценовых сигналах, а на власти центрального руководителя (фирмы, либо государственного органа). Базовыми характеристиками иерархии являются механизм

учета и контроля и распределение полномочий. Иерархический порядок свойственен крупным предприятиям и организациям в централизованной экономике, где во главу угла поставлены регламенты и процедуры.

Еще одна важнейшая характеристика иерархии — она функционирует как власть, а участники организации подчиняются правилам и указаниям. Функции власти осуществляются в процессе управления путем принятия решений, выбора целей определения задач исполнителей, создания для этого специальных структур [21, 24]. Необходимо отметить, что современные исследования российской хозяйственной практики и эволюции российских институтов привели к созданию интегрально-институциональной парадигмы, в основе которой лежит понятие раздаточной экономики. Здесь иерархия выступает не как способ координации, противостоящий рынку, а как базовое свойство системы управления, которое используется фирмами, государством и корпорациями. Ключевым понятием данного подхода выступает «раздаток» как нерыночный способ координации [4]. Государство представлено в качестве наивысшей формы иерархии в экономике. Отсюда усложненность функций государства в институциональном понимании. Институциональное деление типов государства на эксплуататорское и контрактное показывает эволюцию государства от более иерархического, каким является эксплуататорское государство, к менее иерархическому — контрактному государству. То есть государству, использующему монополию на насилие строго в рамках переданных ему правомочий и в интересах граждан. Уплата налогов в этой части рассматривается гражданами как добровольно принятая на себя обязанность. Цель такого типа государства — максимизация совокупного дохода общества, достигнутая за счет определенного распределения прав собственности. Правомочия при этом передаются экономическим субъектам, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом. В силу специфики становления в России рыночной экономики и демократической государственности, которая характеризовалась (особенно в первые годы становления рынка) непрекращающимися конфликтами между президентом и законодательной властью, возникла

объективная необходимость усиления вертикали власти. Соответственно были созданы семь федеральных округов, в каждом из которых введен институт представителей президента. Процесс усиления вертикали власти продолжается. «Экономическая» иерархия правил взаимозависима с их иерархией по содержанию. Понятно, что издержки по принятию Конституции значительно выше, чем издержки для принятия законов, а они соответственно выше, чем издержки по принятию подзаконных актов. Отсюда возникает универсальное свойство экономической иерархии, позволяющее сопоставлять, упорядочивать правила между содержанием которых отсутствует смысловая связь.

Иерархию институциональных соглашений как организаций можно представить в виде движения от государства как наиболее иерархической институциональной структуры к менее иерархическим формам — фирме, семье.

В институционализме фирма рассматривается как институциональное соглашение. Основные транзакции осуществляются в виде делегирования полномочий и приказов. В этой связи фирма преимущественно становится иерархией. Кроме того, переводя издержки внешние во внутренние транзакции, она работает как сеть внутренних транзакций. Фирмы имеют тенденцию к укрупнению из-за наличия транзакционных издержек, существующих на рынке. Крупные фирмы сокращают число контрактов, так как освобождаются от издержек контроля и измерения за обеспечением исполнения контрактов.

Рассмотрение фирмы как иерархии позволяет выделить несколько ее классификаций по способу организации как иерархических институциональных структур, в основе которых лежит экономия транзакционных издержек. Например, для фирмы выделяются линейная как более иерархическая и линейно-функциональная как менее иерархическая формы организации. Наименее иерархичной можно считать матричную структуру. Такая классификация используется в теории организации.

Институциональная иерархия О. Уильямсона, также имеющая исторический характер, подробно изложена в его труде «Экономические институты капитализма» [12]. По его мнению, существует три основных способа организации

производства: предпринимательский, коллективный и капиталистический.

Кроме многообразных экономических и конституционных правил, в теории и на практике существуют правила, которые структурируют отношения между экономическими субъектами на основе спецификации прав и в соответствии с достигнутыми между ними соглашениями [14, 17]. К такому типу правил относятся контракты. Их можно определить как институты, структурирующие отношения между экономическими агентами во времени и пространстве. В данном определении подчеркивается типовой и универсальный характер контракта, позволяющий субъекту изучить имеющееся правило и действовать в соответствии с ним. Такие формы торговли как ярмарки, выставки-продажи, интернет-торговлю и биржи справедливо рассматривать как контрактные соглашения.

Контракты как гибридные формы институциональных соглашений справедливо рассматриваются как результат преимущественно фиаско рыночных форм согласования экономических интересов, сочетающие в себе иерархические элементы, которые возможно согласовать с рыночным подходом.

Под контрактом также понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны согласились на определенные взаимные обязательства. Представляется, что кроме трансакционного характера сделки, являющейся почти всегда достаточно сложной, здесь подчеркивается, что контракт — нечто частное, местное, конкретное и локальное. И поэтому контракт — всегда торг, компромисс между выгодой каждого и издержками на поддержание контракта. Американский социолог С. Маколэй, «определяя контракт, кроме соглашения сторон об их отношениях, выделяет в качестве основной его характеристики наличие у сторон законных санкций (законного принуждения)» [10]. Более конкретно под контрактом понимают соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: гарантиями, ценой и спецификой активов. Если заключение контракта предполагает достаточно высокие трансакционные издержки, то они заменяются издержками по координации хозяйственной деятельности внутри организации. Это было

доказано исследованиями Р. Коуза. Подчеркивается, что контракт — это обмен обещаниями сделать что-то в будущем, пусть и недалеко, и для него необходимо доверие.

Д. Я. Новгородцев, например, принципиальным считает подчеркнуть взаимосвязь трансакций и институтов, считая контракт частным институтом, поддерживающим трансакции. При этом определяющее значение имеет величина трансакционных издержек, возникающих при заключении контрактов между собственниками. И здесь, в новой институциональной теории, обмен правами собственности и при этом минимизации трансакционных издержек рассматриваются во взаимосвязи с проблемой специфичности активов [7] Я. Макнейла. В теории экономических организаций рассматривают три вида контрактов: классический, неоклассический и отношенческий. При этом если отношения между субъектами координируются через механизм цен, имеют низкую степень неопределенности, а все основные условия можно отразить в контракте, если защита контракта осуществляется государством и ресурс не является специфическим, то это — классический контракт. Вместе с тем, если допускается ограниченная рациональность агентов, то заключение классического контракта становится невозможным, так как нереально учесть все возможные ситуации [14]. Если из-за неопределенности возникают сложности в спецификации контракта, то такой контракт считается неоклассическим.

Вообще в основе теории контрактов лежат предположения неоклассической экономической теории. В рамках неоклассической парадигмы современные исследования выделяют набор моделей контрактов с асимметричной информацией. В него входят четыре основные модели: неблагоприятного отбора, сигналов, оппортунистического поведения и неполных контрактов. Рассматриваются они, как правило, не в чистом виде, а в виде модификаций и различных комбинаций. Эффективность их применения научно обоснована проведенными исследованиями последнего периода [9].

Если наряду с неопределенностью взаимоотношения агентов становятся непрерывными и высока степень специфичности ресурсов, то контракт называется отношенческим. Это

долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Зачастую выполнение такого контракта гарантируется взаимной заинтересованностью сторон, хотя в качестве механизма защиты может использоваться два варианта: самозащита и защита со стороны партнера.

В условиях отношенческого, самовыполняющегося контракта нецелесообразно обращаться к третьей стороне из-за риска прерывания трансакции, а значит, потери специфических активов. Споры решаются в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга. Трудовые контракты являются одним из основных примеров отношенческих контрактов.

К. Менар содержание самовыполняемости трактует следующим образом: самовыполняющиеся контракты, или самовыполняющиеся пункты контрактов, — встроенные механизмы со специфическими характеристиками: они включают автоматические процедуры для их выполнения [10]. Однако такая формулировка допускает различные варианты интерпретации, поэтому часто используется другой вариант: самовыполняющимся называется контракт, если в случае нарушения одной стороной условий контракта единственный ответ другой — разрыв соглашения.

Для того чтобы соглашение было самовыполняющимся, каждый экономический агент должен достаточно высоко оценивать степень надежности контрагента. Степень надежности основывается на репутации контрагента. Репутация — нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт [9].

Применительно к России экспериментальное использование названных форм институциональных соглашений к предприятиям позволяет сделать некоторые заключения: во-первых, статистические наблюдения, экспертные оценки, сделанные на примере ряда небольших Санкт-Петербургских предприятий, показывают, что в современных постсоциалистических условиях в их деятельности практически отсутствуют формы институциональных соглашений, представленные в чистом виде. Во-вторых, лишь для

небольшой части организаций можно выделить ярко выраженный доминирующий механизм координации. На большинстве предприятий или имеет место смешение типов, или они существуют в зародышевом, неявном виде. В-третьих, итогом исследования стало занятие главенствующей позиции в поведении большинства небольших предприятий рыночной культуры. Постоянное соперничество как между сотрудниками предприятия, так и во внешней среде, ориентация исключительно на прибыль и высокие доходы — важнейшие черты поведения в рамках данного механизма координации. В-четвертых, иерархия оказывает влияние на работу крупных предприятий и в периоды нестабильности, внешнего давления и кризисных явлений. В-пятых, контрактные соглашения находятся в России на стадии своего формирования, но активно развиваются.

Институциональные и интеллектуальные условия для функционирования как рыночно-иерархической, так и договорно-контрактной экономической системы в России возможны с учетом как минимум следующих экономических и юридических предпосылок:

1. Усовершенствованное коммерческое законодательство и соответствующая им судебная система, особенности в области сокращения административных барьеров.

2. Четко установленные и разделенные права собственности, процедуры приобретения и передачи прав собственности.

3. Равные экономические и правовые возможности для участия в бизнесе, в том числе и допуске к профессиям, за исключением внешнеэкономической деятельности.

4. Стабильная и надежная денежная система, включающая эффективную систему финансовых трансакций с точки зрения надежности банковской системы, включая ее санацию.

5. Упрощение процедур банкротства и отслеживание соблюдения правил ее процедур.

6. Государственный надзор над монополиями с учетом потребностей внутреннего рынка.

7. Обеспечение населения товарами и услугами первой необходимости, а также контроль над внешними эффектами.

8. Создание необходимой инструментальной базы для осуществления соответствующей денежной и фискальной политики.

9. Формирование условий для поддержания адекватного уровня потребления для разных слоев общества и разносторонней системы национальной безопасности.

10. Поощрение институциональных инноваций, особенно в тех сферах, где есть определенные преимущества и заделы.

Библиографический список

1. Агапова И. И. Институциональная экономика. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. 269 с.
2. Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. II-изд. М.: Инфра-М, 2011. 447 с.
3. Алчиан А., Демсец Х. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Истоки. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2004. С. 166–207.
4. Бессонова О. Формирование новой реальности: от квазирынка к контрактному раздатку // Вопросы экономики. 2017. № 7. С. 96–113.
5. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. URL: <https://studfiles.net/preview/6018165> (дата обращения: 28.12.2017).
6. Введение в институциональную экономику / под ред. Д. С. Львова. М.: Изд-во Экономика, 2005. 638 с.
7. Васильцова В. М., Тертышный С. А. Институциональная экономика. СПб.: Питер, 2012. 256 с.
8. Гурьев С. М. Что такое теория контрактов? // Экономическая школа. Аналитическое приложение. 2002, 1(1). С. 77–118.
9. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 191–241.
10. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 113–151.
11. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2013. 416 с.
12. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEVPress. 1996. 702 с.
13. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. С. 254.

14. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2005.

15. Остром Э. Управляя общим: Эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН. Мысль, 2010. 447 с.

16. Шабалдаева А. Б. Взаимосвязь транзакционных издержек и деловой среды организации // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 286–288.

17. Одинцова М. И. Институциональная экономика. 3-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

18. Илькевич С. В. Транзакционные издержки и конкурентоспособность экономики России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.

19. Abelschauser W. Business Culture, Markets and Diversified Production Regimes in Historical perspective: USA and Germany in comparison. Режим доступа: http://www.unibielefeld.de/soz/iw/pdf/abelshauser_1.pdf

20. Granovetter M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis / M. Granovetter, R. Swedberg (Eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992. Pp. 233–263.

21. Casson M. The Economics of Business Culture: Game theory, transactional costs and economic performance. Oxford: Clarendon Press, 1991. 286 p.

22. Putnam R. The Prosperous Community Social Capital and Public Life // American Prospect. 1993. № 13. Pp. 35–42.

23. O'Connell J. Culture shock // The Concise Blackwell Encyclopedia of Management / Ed. by C. L. Cooper, C. Argyris (et al.). N. Y.: Business & Economics, 1998. 142 p.

24. Drucker P. Management and the World's Work // Harvard Business Review. 1998. № 5. 75 p.

25. Porter M. E. Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity // Culture Matters: How Values Shape Human Progress / L. E. Harrison, S. P. Huntington (Eds.). N. Y.: Basic Books, 2000. Pp. 14–15.

26. Soskice D. Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich // Geschichte und Gesellschaft. 1999. № 25. 201 p.

27. Collins, 2011. Business Ethic: How to Design and Manage Ethical Organizations. Wiley, 600 p.

28. Hosnter LaRue Tone, 2011. Ethics of Manadgment. McGraw-Hil. 2011. 284 p.

29. Lawrence Anne T., Weber James, 2010. Business and Society Stakeholder, Ethics, Public Policy. McGraw-Hill, 584 p.

References

1. Agapova I. I. *Institutsional'naya ehkonomika* [Institutional Economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014, 269 p.

2. Auzan A. A. *Institutsional'naya ehkonomika. Novaya institutsional'naya ehkonomicheskaya teoriya* [Institutional economy. New institutional economic theory]. Textbook, 2-nd ed. Moscow, Infra-M Publ., 2011, 447 p.
3. Alchian A., Demsets Kh. *Proizvodstvo, informatsionnye izderzhki i ehkonomicheskaya organizatsiya* [Production, information costs and economic organization]. Almanakh «Istoki» [Almanac «ORIGINS»]. Moscow, GU-VShEh Publ., 2004, pp. 166–207.
4. Bessonova O. *Formirovanie novoy realnosti: ot kvazirynka k kontraktnomu razdatku* [Forming a new reality: From quasi-market to contractual razdatok]. *Voprosy ehkonomiki* – Issues of economics, 2017, no. 7, pp. 96–113.
5. Volchik V. V. *Kurs lektsiy po institutsional'noy ehkonomike* [Course of lectures on institutional economics.]. Rostov-on-Don, RGU Publ., 2000. Available at: <https://studfiles.net/preview/6018165> (accessed: 28.12.2017).
6. *Vvedenie v institutsional'nuyu ehkonomiku* [Introduction to institutional economics]. Ed. Lvov D. S. Moscow, Ehkonomika Publ., 2005, 638 p.
7. Vasil'tsova V. M., Tertyshnyy S. A. *Institutsional'naya ehkonomika: uchebnoe posobie* [Institutional economics: teaching manual]. St. Petersburg, Piter Publ., 2012, 256 p.
8. Guriev S. M. *Chto takoe teoriya kontraktov?* [What is the theory of contracts?]. *Ehkonomicheskaya shkola. Analiticheskoe prilozhenie – Economic school. Analytical application*, 2002, 1(1), pp. 77–118.
9. Menar K. *Teoriya organizatsiy: raznoobrazie soglasheniy v razvitoj rynochnoy ehkonomike* [Theory of organizations: variety of agreements in developed market economies]. *Institutsional'naya ehkonomika: uchebnik* [Institutional economics: textbook]. Ed. Oleinik A. N. Moscow, Infra-M Publ., 2005, pp. 191–241.
10. Menar K. *Ehkonomika transaktsionnykh izderzhok: ot teoremy Kouza do ehmpiricheskikh issledovaniy* [Economics of transaction costs: from the Coase theorem to empirical studies]. *Institutsional'naya ehkonomika: uchebnik* [Institutional Economics: textbook]. Ed. Oleinik A. N. Moscow, Infra-M Publ., 2005, pp. 113–151.
11. Oleinik A. N. *Institutsional'naya ehkonomika* [Institutional economics]. Moscow, Infra-M Publ., 2013, 416 p.
12. Ul'yamson O. I. *Ehkonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaya kontraktatsiya»* [Economic institutions of capitalism: firms, markets, “relational contraction”]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., CEVPress Publ., 1996, 702 p.
13. Khodzhson Dzh. *Ehkonomicheskaya teoriya i instituty* [Economic theory and institutions]. Moscow, Delo Publ., 2003, p. 254.
14. Furubotn Eh. G., Rikhter R. *Instituty i ehkonomicheskaya teoriya: dostizheniya novoy institutsional'noy ehkonomicheskoy teorii* [Institutions and economic theory: advances in new institutional economic theory]. St. Petersburg, SPSU Publ., 2005.
15. Ostrom E. *Upravlyaya obshchim: Ehvolutsiya institutov kollektivnoy deyatel'nosti* [Governing the commons: the evolution of institutions for collective action]. Transl. from English. Moscow, IRISEhN Publ., Mysl' Publ., 2010, 447 p.
16. Shabaldaeva A. B. *Vzaimosvyaz' transaktsionnykh izderzhok i delovoy sredy organizatsii* [Interaction of transaction costs and the business environment of the organization]. *Problemy sovremennoy ehkonomiki – Problems of modern economy*, 2008, no. 4, pp. 286–288.
17. Odintsova M. I. *Institutsional'naya ehkonomika* [Institutional economics]. 3-rd ed. Moscow, GU-VShEh Publ., 2009.
18. Il'kevich S. V. *Transaktsionnye izderzhki i konkurentosposobnost' ehkonomiki Rossii: avtoref. diss. kand. ehkon. nauk* [Transaction costs and the competitiveness of the economy of Russia. Author's thesis of PhD in Sci. Ec. diss.]. St. Petersburg, 2007.
19. Abelshauser W. *Business Culture, Markets and Diversified Production Regimes in Historical perspective: USA and Germany in comparison*. Available at: http://www.unibielefeld.de/soz/iw/pdf/abelshauser_1.pdf
20. Granovetter M. The sociological and economic approaches to labor market analysis. M. Granovetter, R. Swedberg (Eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 1992, pp. 233–263.
21. Casson M. *The Economics of Business Culture: Game theory, transactional costs and economic performance*. Oxford: Clarendon Press, 1991, 286 p.
22. Putnam R. The prosperous community social capital and public life. *American Prospect*, 1993, no. 13, pp. 35–42.
23. O'Connell J. Culture shock. In: *The concise Blackwell encyclopedia of management*. Ed. by C. L. Cooper, C. Argyris (et al.). N. Y., Business & Economics, 1998, 142 p.
24. Drucker P. Management and the World's Work. *Harvard Business Review*, 1998, no. 5, 75 p.
25. Porter M. E. *Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity*. In: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. L. E. Harrison, S. P. Huntington (Eds.). N. Y., Basic Books, 2000, pp. 14–15.
26. Soskice D. Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich. *Geschichte und Gesellschaft*, 1999, no. 25, 201 p.
27. Collins, 2011. *Business Ethic: How to Design and Manage Ethical Organizations*. Wiley, 600 p.
28. Hosnter, LaRue Tone, 2011. *Ethics of Management*. McGraw-Hill. 2011, 284 p.
29. Lawrence, Anne T., Weber James, 2010. *Business and Society Stakeholder, Ethics, Public Policy*. McGraw-Hill, 584 p.