

**ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА МЕЖФИРМЕННЫЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ*****Евгений Васильевич ПОПОВ^{a,*}, Виктория Львовна СИМОНОВА^b,
Анна Дмитриевна ТИХОНОВА^c**

^a доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, руководитель Центра экономической теории,
Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, Российская Федерация
eropov@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-5513-5020>
SPIN-код: 9980-7417

^b кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики,
Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ), Екатеринбург, Российская Федерация
simonova4@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0003-2814-464X>
SPIN-код: 2760-7620

^c старший преподаватель кафедры экономики предприятий,
Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ), Екатеринбург, Российская Федерация
yami513@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-7983-2832>
SPIN-код: 8473-9668

* Ответственный автор

История статьи:

Получена 10.04.2019
Получена в доработанном
виде 19.04.2019
Одобрена 29.04.2019
Доступна онлайн
30.05.2019

УДК 330.341.2**JEL:** D02, D21, D23**Аннотация**

Предмет. Объектом исследования выступают межфирменные взаимодействия, а предметом – экономические отношения между агентами хозяйственной деятельности по поводу применения неформальных экономических институтов.

Цели. Систематизация роли и места неформальных институтов в межфирменных взаимодействиях для выявления их влияния на экономику.

Методология. В процессе исследования проведен логический анализ опубликованных в мировой научной литературе данных по основным положениям теории агентских отношений, теории транзакционных издержек и ресурсной теории фирмы, эволюционной и институциональной теорий, теории сетевой экономики.

Результаты. Уточнено понятие неформальных институтов как спонтанно складывающейся системы связей и норм межфирменных взаимодействий без жестко закрепленных стандартов и характеризующихся ситуационным характером отношений. Предложена типология неформальных институтов в зависимости от особенностей межфирменных взаимодействий. Сформирована матрица сетей, порождаемых межфирменными взаимодействиями. Доказано, что использование неформальных институтов в межфирменных взаимодействиях, следование векторам развития, задаваемым ими, может принести организациям дивиденды в виде укрепления конкурентных позиций, снижения транзакционных издержек, повышения престижа, получения новых стимулов развития и получения общественных выгод для социально ответственных компаний. Результаты исследования могут быть использованы при разработке механизмов обеспечения устойчивых сетевых взаимодействий для долгосрочного развития экономики.

Выводы. Подтверждена гипотеза о решающем влиянии эффектов неформального межфирменного сотрудничества на модернизацию экономического пространства и обеспечение системной целостности страны. Новизна результатов исследования заключается в разработке модели сетевых взаимодействий, использование которой в формировании межфирменных сетей позволит экономическим агентам осуществлять быструю и эффективную адаптацию к изменениям рыночных условий.

Ключевые слова:

межфирменное
сотрудничество,
неформальные институты,
сетевые взаимодействия,
сети

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2019

Для цитирования: Попов Е.В., Симонова В.Л., Тихонова А.Д. Влияние неформальных институтов на межфирменные взаимодействия // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2019. – Т. 18, № 5. – С. 800 – 816.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.5.800>

Введение

В настоящее время в связи с необходимостью динамичного развития и модернизации национальной экономики, обозначенной в государственной стратегической программе «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»¹, формы организации хозяйственной деятельности меняются в сторону межфирменного сетевого сотрудничества, что порождает нарастание дискуссий вокруг проблемы формирования институциональной среды.

Институциональные взаимодействия, лежащие в основе экономических явлений, позволяют исследователям сформировать рациональные механизмы регулирования экономических процессов, а возникающие в процессе развития экономики формальные и неформальные институты становятся важнейшими инструментами реализации государственной социально-экономической политики. Скорость формирования и состояние этих институтов зачастую не соответствуют вектору развития и уровню потребностей национальной экономики. Это ведет к возникновению различных институциональных рисков, препятствующих деятельности экономических субъектов. Несмотря на множество исследований, проблема влияния межфирменных сетей (в частности, неформальных взаимодействий) на экономику раскрыта не полностью. Следует отметить, что хотя значимость неформальных институтов для межфирменных взаимодействий не всегда явно прослеживается, их неразвитость может нивелировать действие формализованных институциональных механизмов или снизить их эффективность.

Целью авторского исследования является систематизация влияния неформальных институтов на межфирменные взаимодействия. Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

- проанализированы подходы к пониманию феномена неформальных институтов;
- разработана типология неформальных институтов;
- проанализировано влияние неформальных институтов на межфирменные взаимодействия.

Неформальные институты как основа экономических процессов

В первую очередь следует отметить, что для успешного преодоления сформировавшихся за последние годы структурных дисбалансов национальной экономики многими исследователями предлагается создание развитой производственной, рыночной и социальной инфраструктуры как важнейших составных элементов народнохозяйственной структуры. По мнению авторов, в этом одну из главных ролей играет развитие различных сетевых форм объединений (кластеров, технопарков, технологических платформ, инновационных центров и пр.). В данном случае под сетью предлагается понимать совокупность определенных добровольных интеграционных отношений между самостоятельными хозяйствующими субъектами, действующими по согласованным правилам, общей долгосрочной целью которых является наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов. Обобщение научных взглядов, касающихся сетевых взаимодействий, таких зарубежных исследователей, как J. Barney, W. Ouchi [1], G. Davis [2], O. Williamson [3], A. Chandler [4], R. Nelson [5], позволяет сделать вывод, что многие дисциплинарные подходы признают, что коллективная деятельность организаций в рамках построения кооперативных связей, значительно влияет в итоге на их

^{*} Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-00-00665.

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009).

результативность. Также во многих теориях прослеживается обоснование влияния неформальных взаимодействий на общую эффективность сетевых связей. При этом преобладающим положительным эффектом, выделяемым в исследованиях, является снижение издержек производства и координации.

Феномен межфирменных коопераций, позволяющий сменить направление исследований с отдельно взятой организации, как субъекта рыночных отношений, на сеть взаимодействующих фирм, задает вектор развития подходов к управлению организациями в условиях неопределенности реакции экономических агентов на действия со стороны прочих участников сети.

Ключевым моментом, отличающим взаимосвязи сетевых структур, является их горизонтальный характер, в то время как в рыночных структурах преобладают разовые сделки, а в иерархических – вертикальные связи. Стоит отметить различие горизонтальных и вертикальных сетей с точки зрения способа создания и формы функционирования. В горизонтальных сетях участники обычно знакомы друг с другом (поскольку, как правило, принадлежат к одному отраслевому сектору), имеют схожие технологические процессы, а также значительный объем общих знаний.

Однако в основном исследователи концентрируют внимание на структурах формального типа, призванных выполнять стимулирующие и поддерживающие функции с помощью механизма правового централизма. Анализ литературных источников показывает, что основными экономическими институтами партнерских отношений сетевых организаций являются институты формализованных отношений, информационного обмена, организационного взаимодействия, защиты от оппортунизма и институт контроля действий партнеров.

При этом эксперты признают, что анализ исключительно формальных институтов межфирменного взаимодействия не способен полностью раскрыть сути экономических

процессов, протекающих в сетевых формах организации. Поэтому границы анализа должны быть расширены за счет учета и раскрытия сущности неформальных институтов, возникающих во время социальных взаимодействий. Неформальные институты и их значение для экономических отношений стали объектом для изучения Э.Л. Панеях [6], Я.И. Кузьмина [7], А.М. Либмана [8]. Огромный вклад в разработку этой темы внесли Ю.В. Латов и Н.В. Латова [9], в центре внимания которых находится преимущественно экономическая ментальность и ее влияние на экономику.

Например, Г. Хелмке и С. Левитски предлагают определять неформальные институты как «принятые в обществе, обычно неписанные правила, создающиеся, становящиеся известными и насаждающиеся вне официально санкционированных каналов» [10]. В предложенной ими типологии осуществляется систематизация неформальных институтов по принципу их взаимосвязи с формальными структурами.

Во многих источниках отмечается, что неформальные институты – это продукт спонтанных действий экономических агентов, основанный на ограничениях и нормах, существующих и сохраненных в привычках участников взаимодействующих групп. Также неформальные институты определяются как социальные институты без формальных правил, средств и методов деятельности, не определенных и не закрепленных в каких-либо законодательных актах и нормативных документах.

Например, Л.В. Ничипоренко [11] предлагает разделять формальную и неформальную экономику на основании правил обмена, возникающих между экономическими агентами (табл. 1).

Можно сделать вывод, что в основе механизма взаимодействий при возникновении неформальных институтов лежит определенная общность интересов организаций и ее членов.

В свою очередь О.С. Грозова [12] предлагает выделение неформальных институтов в общем составе институтов развития (рис. 1).

В свою очередь С. Felzensztein и Е. Gimmon считают, что неформальные отношения должны выступать принципиальной основой доверительного сотрудничества [13]. А по мнению А. Bode, для изучения сетевых форм организации бизнеса важно понимание того, что базой развития внутриорганизационных и межорганизационных деловых сетей является социальная сеть, а ее узлами становятся сотрудники и сами организации [14, 15].

Можно сказать, что неформальные экономические институты, по сути, объединяют качественно разнородные виды деятельности, которые полностью или частично не подчинены формальным нормам хозяйствования, не фиксируемы статистическим учетом и не подкреплены контрактами. Этому мнению придерживаются такие исследователи, как, например, А.А. Медведь [16], М.П. Гребенькова [17], С.С. Япаров [18], А.К. Ляско [19], Л.И. Макаева².

Таким образом, наличие и развитие неформальных институтов, а также их влияние на межфирменные взаимодействия – это часть экономической реальности, не подчиняющаяся формальным экономическим законам, распространяемым на всех экономических агентов, и стандартным контрактам, касающимся только участников отдельных сделок. Следует отметить, что неформальные институты в современной экономике играют роль не вспомогательного, а основного элемента социально-экономического порядка, поскольку на их формирование оказывают влияние как глубокие исторические корни (отношение к семье как основе миропорядка, традиция коллективистской солидарности), так и современные социально-экономические коллизии (непредсказуемость реформаторской логики, безработица, падение жизненного уровня).

Исходя из этого, нами предлагается под неформальными институтами понимать

² Макаева Л.И., Баркова Е.Е. Значение неформальных институтов в инновационном развитии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам LXXII международной научно-практической конференции. Новосибирск: СибАК, 2017. С. 54–59.

спонтанно складывающуюся систему связей и норм межфирменных взаимодействий без жестко закрепленных стандартов и характеризующихся отношениями ситуационного порядка.

Процедура исследования

В качестве объекта в нашем исследовании выступают межфирменные взаимодействия, а предметом – экономические отношения между агентами хозяйственной деятельности по поводу применения неформальных институтов. Метод исследования – логический анализ опубликованных в мировой научной литературе данных. Нами была применена следующая схема исследования:

- проведен критический анализ литературных источников;
- обобщены трактовки термина «неформальные институты»;
- выдвинута и проверена гипотеза о наличии влияния неформальных институтов на межфирменные взаимодействия;
- обобщены результаты и приведены основные выводы.

Типология неформальных институтов с точки зрения межфирменных взаимодействий

Важной задачей исследования неформальных институтов является разработка классификации данных институтов и определения их влияния на межфирменные взаимодействия. Для формальных институтов этот анализ является более простой задачей, поскольку они обычно документально зафиксированы, их выявление и количественная оценка обычно не требуют углубленных знаний о конкретных институтах, что облегчает крупномасштабные сопоставления, а информация об их наличии имеет официальный характер. С неформальными институтами вопрос сложнее.

Следует подчеркнуть, что развитие сетевых организаций обусловило рост интереса исследователей к вопросам деформализации

межфирменных взаимодействий, поскольку экономические агенты пришли к осознанию того, что:

- при игнорировании неформальной экономической деятельности происходит искажение масштабов и динамики большинства макроэкономических процессов;
- развитие неформальных межфирменных взаимодействий позволяет прояснить механизмы функционирования реального сектора экономики.

При описании особенностей изменений в межфирменных взаимодействиях исследователи, как было отмечено ранее, часто отмечают наличие различий во взаимоотношениях, возникающих при горизонтальной и вертикальной интеграции. Например, Л.А. Колесникова придерживается мнения, что «горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия становятся новыми моделями эффективных организаций» [20]. Это позволяет считать, что взаимовыгодные долгосрочные соглашения, возникающие в сетевых организациях, не требуют выстраивания иерархии и позволяют избегать надструктуры в виде стратегического центра, что дает возможность интеграции в них происходить проще и быстрее.

Еще одной особенностью, выявленной в ходе анализа литературы, является выделение так называемых жестких и мягких систем. Первоначально данные понятия использовались при описании преобразований в природе, а затем были успешно использованы и для описания различных экономических объектов.

Так, Д.В. Удалов предлагает следующую схему развития механизмов институциональной саморегуляции фирмы: институциональное проектирование – установление «жестких» норм, институтов – установление «мягких» норм, институтов – тиражирование существующих правил и норм – экспорт/импорт институтов – адаптация к происходящим изменениям во внешней среде – институциональное саморегулирование. По его мнению, фирма «способна заниматься

институциональным созиданием – выращиванием новых институтов и распространением их на деятельность других субъектов, а также вынуждена упразднять, устранять устаревшие нормы, институты в соответствии с вектором институциональных перемен и собственными интересами» [21].

Исходя из критического анализа опубликованных исследований по неформальным институтам, а также по межфирменным взаимодействиям, возникающим в сетевых организациях, мы предлагаем типологию неформальных институтов, представленную на рис. 2.

По степени охвата неформальные нормы и правила могут возникать как в рамках определенных договоренностей для отдельных фирм, так и как общепринятые формально не закрепленные поведенческие принципы, порожденные, например, культурой, традициями, менталитетом.

Тип возникновения зависит от того, был ли неформальный институт абсолютно спонтанным порождением отношений, либо же он возник как ответ на несовершенство имеющихся формальных институтов.

Все неформальные институты, безусловно, относятся к экономической сфере, однако большую роль играют также политическая и социальная ее составляющие.

Характер воздействия на поведение экономических агентов можно рассматривать с трех позиций. Неформальные институты могут оказывать в первую очередь стимулирующее воздействие на участвующих во взаимодействиях экономических агентов, что выражается в снижении издержек (как трансформационных, так и транзакционных) и росте доходов агентов. Возникновение регулирующих неформальных институтов позволяет им создавать договоренности по добровольному перераспределению благ в пользу более активных, более инновационных, более высокопотенциальных либо более нуждающихся. Сигнализирующая роль неформальных институтов проявляется во влиянии на выбор того или иного типа

экономического поведения на перспективу в зависимости от планируемых прочими агентами направлений развития.

Уровни взаимодействия подразделяются на макроуровень, касающийся норм и правил международных отношений; мезоуровень, подразумевающий учет отраслевых, региональных характеристик, а также микроуровень, учитывающий локальные межфирменные взаимодействия.

Поскольку согласно анализу литературы одной из ключевых особенностей эволюции межфирменных взаимодействий в процессе сетевизации являются развитие горизонтальных связей, а также их «смягчение», нами предложена матрица эффектов влияния неформальных институтов на межфирменные взаимодействия на основе этих двух параметров (рис. 3).

В проанализированной литературе под «мягкими» институтами часто понимаются традиционно зафиксированные стереотипы поведения, разделяемые большинством взаимодействующих субъектов и не сопровождающиеся жесткими санкциями. Наличие же «жестких» институтов подразумевает формирование четких законов с жесткими санкциями за их нарушение. Исходя из этого, под «мягкими» межфирменными взаимодействиями будут пониматься умеренные изменения конфигурации («формы») отношений между организациями, вызванные внешними или внутренними причинами, которые не влекут за собой существенных изменений их функционального содержания и ключевых свойств. В этом случае экономические агенты не чувствуют границ системы взаимодействий, не боятся потерять в ней место и оказаться за ее границами. Недостатком таких взаимодействий является «соблазн лояльности», когда экономический агент откладывает выполнение тех или иных договоренностей на неопределенный период. Под «жесткими» межфирменными взаимодействиями будут пониматься отношения между организациями, малейшие изменения в которых влекут за собой

существенные изменения функционального содержания и ключевых свойств. Здесь взаимодействующая часть подвергается жесткому контролю со стороны всех экономических агентов и при необходимости возможно исключение «провинившегося» из состава сети.

Обсуждение результатов (влияние особенностей возникающих связей на сетевые взаимодействия)

Эффективное функционирование возникающих институтов требует соблюдения экономическими агентами принципов надежности, солидарности и порядочности в процессе осуществления межфирменных взаимодействий, и чем выше уровень культивируемых неформальных ценностей, тем меньше будет необходимость ужесточения формального контроля над сетевыми структурами.

Поскольку межфирменные взаимодействия возникают в зависимости от целей, которые ставят перед собой агенты, согласно С. Розенфельду [22], «жесткими» межфирменными взаимодействиями можно считать взаимодействия трех и более фирм, объединяющих силы в процессе совместного производства, закупок, совместного создания и продвижения продукта. Неформальные институты в сетях, характеризующиеся «жесткими» взаимодействиями, с точки зрения теории транзакционных издержек [23], по нашему мнению, будут способствовать сокращению издержек по продвижению продукции, оценке контроля и качества, а также анализу рынка. Под «мягкими» межфирменными взаимодействиями подразумеваются взаимодействия фирм, объединяющихся для решения общих проблем, обмена информацией или приобретения новых умений и способностей. Неформальные институты в сетях, характеризующиеся «мягкими» взаимодействиями, с точки зрения теории транзакционных издержек, по нашему мнению, будут способствовать сокращению издержек по поиску информации, защите прав собственности и защите от оппортунизма.

Эффекты влияния неформальных институтов на межфирменные взаимодействия мы классифицировали следующим образом.

1. *Создание сетей выживания.* Неформальные институты оказывают влияние на процесс вертикального построения классических цепочек создания ценности. При этом четко прописываются все бизнес-процессы, а также все экономические агенты хорошо знакомы с компетенциями друг друга (например, вертикальные сети спроса-поставок). Они основаны на стремлении экономических агентов устранить разбалансированность рынка путем использования низкой гибкости и недостатков экономики. Целью таких взаимодействий становится повышение потенциала экономических агентов по сравнению с противниками, а также получение дополнительной выгоды за счет снижения издержек на конкурентную борьбу и транзакции между ними.
2. *Создание сетей оптимизации.* Также влияют на систему создания ценности, но в том случае, когда ее участники часто вносят в нее изменения (например, проекты НИОКР). Связи создаются, когда экономические агенты стремятся преодолеть определенную неблагоприятную социально-экономическую ситуацию. Целью таких взаимодействий становится достижение необходимого уровня требуемых специфических ресурсов. Экономические агенты стремятся сократить высокие издержки входа на рынок, снизить уровень вмешательства государства или минимизировать расходы на обеспечение экономической деятельности.
3. *Создание сетей решений.* Неформальные институты оказывают влияние на взаимодействия производителей с комплементарными компетенциями и ресурсами, стремящихся к реализации каких-либо проектов (например, строительство, производство программного обеспечения). Целью таких взаимодействий становится расширение позиций на рынке путем привлечения большого количества

субъектов, обеспечивая экономическим агентам экономию за счет масштаба.

4. *Создание сетей доминирующего стандарта.* Возникают в диагональных коалициях экономических агентов, имеющих схожие взгляды на векторы развития тех или иных технологий, и объединяющихся еще на стадии их разработки, чтобы сделать разрабатываемую технологию или продукт доминирующим стандартом в отрасли (например, Bluetooth, Symbian). Целью таких взаимодействий становится формирование и развитие новых видов деятельности, не отраженных до определенного времени в формальной форме (правовых стандартах, правилах и нормах). Неформальные институты позволяют экономическим агентам получать преимущества в новых перспективных видах экономической деятельности путем совершенствования организационных методов и технологических способов производства, основанных на инновациях, скрывааемых экономическими агентами от конкурентов и в силу ряда причин не раскрываемых до определенного времени. Это также обеспечивает снижение издержек, способствующее достижению рыночных преимуществ.

Сети выживания и сети решений являются, таким образом, более «консервативными» в своих взаимодействиях, что с течением времени может привести к тому, что произойдет увеличение транзакционных издержек в расчете на одну сделку как в абсолютном, так и в относительном выражении, в условиях стабильных межфирменных взаимодействий, что повлечет за собой «блокировку» экономическими агентами процессов обмена и отказу от них (окажет отрицательный эффект на экономическую эволюцию). Однако их устойчивость обеспечивается отлаженностью межфирменных взаимодействий, позволяющей экономическим агентам быть уверенными в надежности и эффективности. Эффект для

таких межфирменных взаимодействий можно записать следующим образом³:

$$\begin{cases} TC_{t+1} \geq TC_t \\ \frac{TC_{t+1}}{n_{t+1}} \geq \frac{TC_t}{n_t} \Rightarrow E_{t+1} \leq E_t, \end{cases}$$

где TC – трансакционные издержки;

t – количество сделок, совершенных экономическими агентами;

E – показатель, характеризующий экономическую эволюцию⁴.

Два других типа сетей можно охарактеризовать как «эволюционные», позволяющие значительно расширить круг экономических агентов и создающие дополнительное стимулирование для нововведений, инноваций, повышения сложности сделок, следовательно, способствующих развитию экономических агентов в долгосрочной перспективе. Хотя при этом и возрастает совокупная доля трансакционного сектора, уровень трансакционных издержек на одну сделку значительно сокращается, что позволяет говорить о более производительном характере сети.

Эффект для таких межфирменных взаимодействий можно записать следующим образом:

$$\begin{cases} TC_{t+1} > TC_t \\ \frac{TC_{t+1}}{n_{t+1}} < \frac{TC_t}{n_t} \Rightarrow E_{t+1} > E_t. \end{cases}$$

Проведенное исследование, таким образом, позволяет сформулировать следующие теоретические гипотезы:

- 1) обеспечение для современной экономики устойчивых темпов роста во многом зависит от соотношения формальных и неформальных институтов в межфирменных взаимодействиях, а также их удельного веса в общей институциональной структуре национальной экономики;

2) количество неформальных взаимодействий определяет потенциал экономического роста фирм в настоящем, а также позволяет определить перспективы и границы «коридора возможностей» в будущем;

- 3) оптимальности принципов межфирменных взаимодействий можно достичь только при разумном сочетании в них разных институтов, поскольку на межфирменные взаимодействия могут оказывать сильное воздействие так называемые группы влияния (консерваторы), заинтересованные в стабильности сложившейся институциональной матрицы с высокими издержками координации для фирм, стремящихся к изменению заданного положения.

В заключение следует отметить, что использование неформальных институтов в межфирменных взаимодействиях, следование векторам развития, задаваемым ими, может принести организациям «дивиденды» в виде укрепления конкурентных позиций, снижения трансакционных издержек, повышения престижа, получения новых стимулов развития и получения общественных выгод для социально ответственных компаний.

Наиболее активные экономические агенты обретают статус инноваторов и институциональных генераторов, разрабатывающих новые неформальные институты, то есть становятся так называемыми институтопровайдерами, что в совокупном эффекте дает экономике уменьшение различных рисков, снижение неопределенности; развитие творческого и интеллектуального потенциалов; а также достижение сбалансированности интересов, определяющих пространство институционального равновесия.

Выводы

В ходе нашего исследования получены следующие результаты.

Уточнено понятие неформальных институтов как спонтанно складывающейся системы связей и норм межфирменных взаимодействий без жестко закрепленных стандартов и

³ По материалам научного семинара ЛИА ГУ-ВШЭ «Классификация институтов и социальный контракт», 2008.

⁴ Например, уровень ВВП.

характеризующихся ситуационным характером отношений. Предложена типология неформальных институтов в зависимости от особенностей межфирменных взаимодействий, которыми они порождены. Сформирована матрица сетей, порождаемых межфирменными взаимодействиями. Доказано, что использование неформальных институтов в межфирменных взаимодействиях, следование векторам развития, задаваемым ими, может принести организациям «дивиденды» в виде укрепления конкурентных позиций, снижения транзакционных издержек, повышения престижа, получения новых стимулов развития и общественных выгод для

социально ответственных компаний. Результаты исследования могут быть использованы при разработке механизмов обеспечения устойчивых сетевых взаимодействий для долгосрочного развития экономики.

Таким образом, трансформация сетевых взаимодействий в современной экономике требует учета неформальных институтов как полноправных объектов научных исследований, поскольку их влияние на уровень использования ресурсного потенциала организаций повышает эффективность деятельности экономических субъектов.

Таблица 1

Правила обмена в формальных и неформальных институтах рынка

Table 1

Rules of exchange in formal and informal market institutions

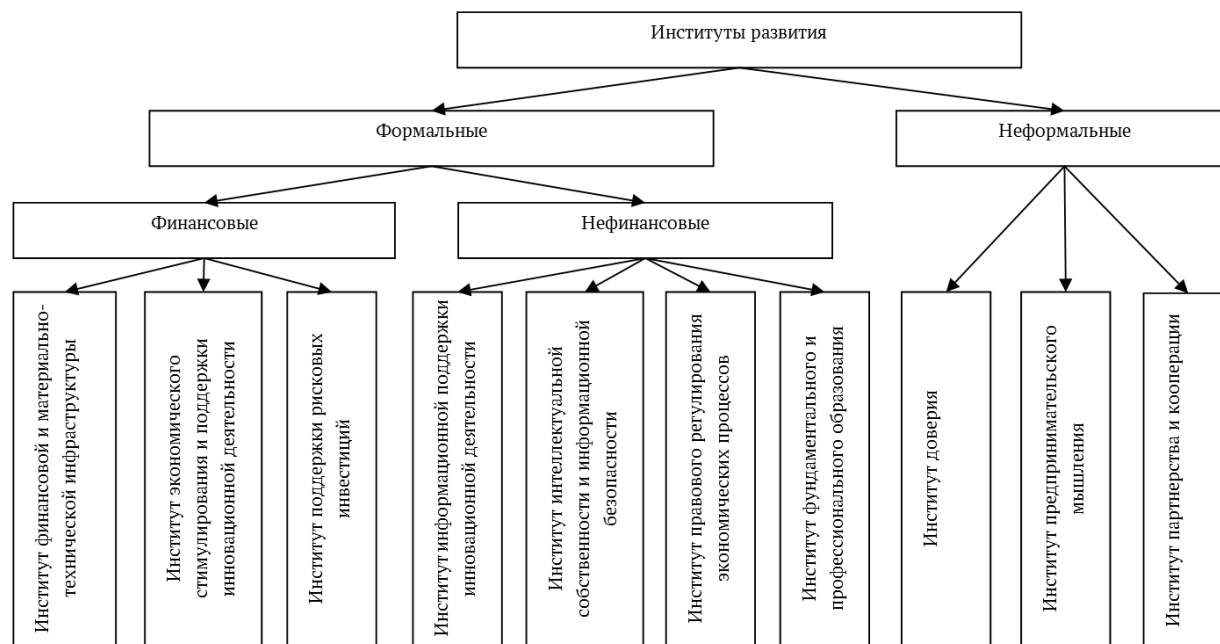
Параметр	Формальная экономика	Неформальная экономика
Подбор клиентов	Реклама, маркетинг, тендеры	Культурное подобие, общие деловые сети, доверие
Заключение контрактов	Контракт, залог, гарантии, страхование	Неформальные договоренности, поручительство
Поддержание контрактов	Арест счета, судебное предписание	Силовое принуждение, физическая расправа, социальная изоляция

Источник: [11]

Source: [11]

Рисунок 1
Неформальные институты в составе институтов развития

Figure 1
Informal institutions as part of development institutions



Источник: [12]

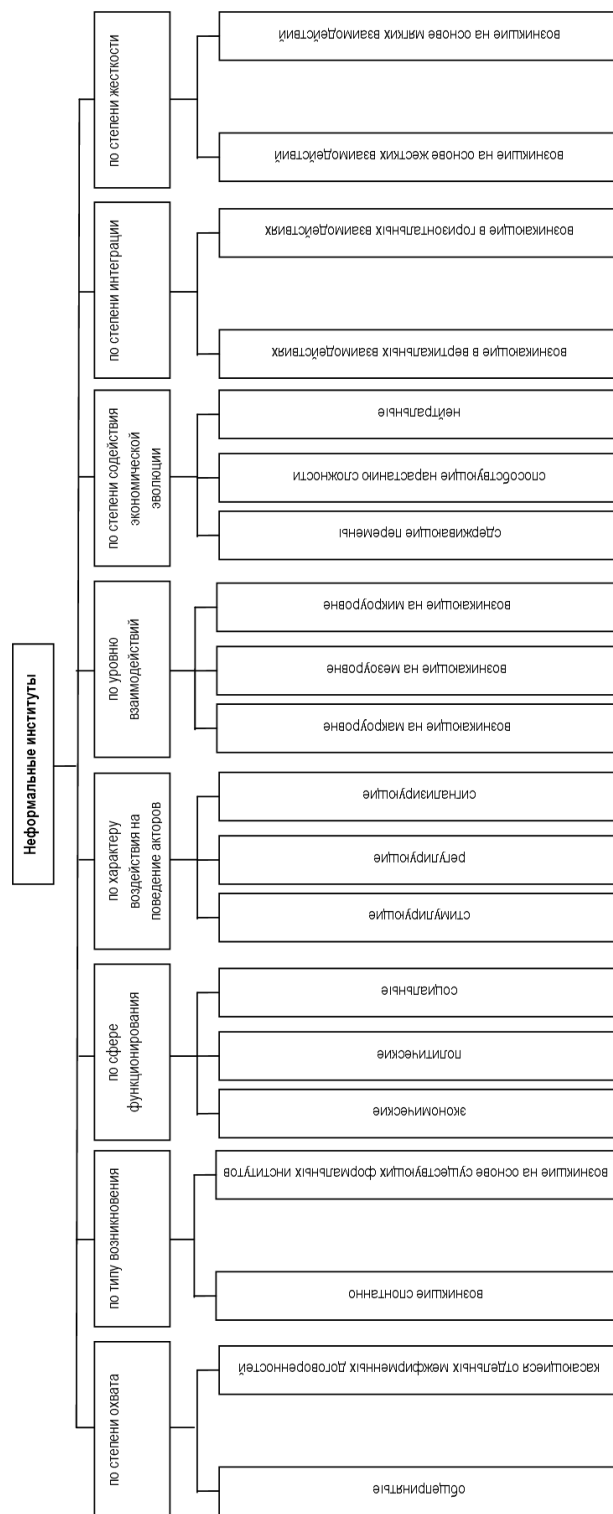
Source: [12]

Рисунок 2

Типология неформальных институтов в зависимости от особенностей межфирменных взаимодействий, которыми они порождены

Figure 2

A typology of informal institutions depending on specifics of intercompany interactions by which they are generated



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 3**Матрица сетей, порождаемых межфирменными взаимодействиями****Figure 3****A matrix of networks that are generated by intercompany interactions**

	Вертикальная интеграция	Горизонтальная интеграция
Жесткие взаимодействия	Сети выживания	Сети решений
Мягкие взаимодействия	Сети оптимизации	Сети доминирующего стандарта

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Barney J.B., Ouchi W.G. Information Cost and Organizational Governance. *Management Science*, 1984, no. 10, pp. 460–481.
2. Davis G.F. Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercorporate Network. *Administrative Science Quarterly*, 1991, vol. 36, iss. 4, pp. 583–613.
URL: <https://www.jstor.org/stable/2393275>
3. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y., Free Press, 1998, 468 p.
4. Chandler A.D. Jr. What is a Firm? A Historical Perspective. *European Economic Review*, 1992, vol. 36, iss. 2-3, pp. 483–492. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90106-7](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(92)90106-7)
5. Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. Oxford, Oxford University Press, 1993, 560 p.
6. Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике // Экономическая социология. 2001. № 4. С. 56–68.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formalnye-pravila-i-neformalnye-instituty-ih-primeneniya-v-rossiyskoy-ekonomicheskoy-praktike>
7. Кузьминов Я.И. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 44–57.
URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/ih09i6fwf9/direct/70911603>
8. Либман А.М. Институциональная конкуренция и постсоветская трансформация (влияние неформальных институтов) // Общественные науки и современность. 2006. № 6. С. 53–64.
URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/13/1214861844/Libman.pdf>

9. Латова Н.В., Латов Ю.В. Инновационные площадки России – «хорошие и разные» (Часть первая) (структурный анализ) // Социологическая наука и социальная практика. 2016. № 1. С. 48–70. URL: <https://doi.org/10.19181/snsp.2016.4.1.4147>
10. Хелмке Г., Левитски С. Неформальные институты и сравнительная политика // Прогнозис. 2007. № 10. С. 188–211. URL: http://www.intelros.ru/pdf/prognosis2_07/Helmke.pdf
11. Нечипоренко Л.В., Кучеренко Н.А., Бакутина И.А. Неформальные институты в российской экономике // Экономика и социум. 2016. № 4. С. 25–28. URL: https://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/NechiporenkoKucherenko%20N.A.%20Bakutina%20I.A..pdf
12. Грозова О.С. К вопросу о классификации институтов развития и институциональных рисков инновационной деятельности // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. С. 200–210. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=6811>
13. Felzensztein C., Gimmon E. Social Networks and Marketing Cooperation in Entrepreneurial Clusters: An International Comparative Study. *Journal of International Entrepreneurship*, 2009, no. 7, pp. 281–291. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10843-009-0041-2>
14. Bode A., Daberitz I., Fionik J. Messung von Kooperationserfolg in Clustern. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 2011, vol. 63, iss. 7, pp. 662–688. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF03372856>
15. Bode A., Talmon l'Armee T.B., Alig S. Research Note: Clusters vs. Networks — A Literature-Based Approach towards an Integrated Concept. *International Journal of Globalisation and Small Business (IJGSB)*, 2010, vol. 4, iss. 1, pp. 92–110. URL: <https://doi.org/10.1504/IJGSB.2010.035333>
16. Медведь А.А., Винокуров С.С., Поташова И.Ю. Неформальные институты инвестиционного процесса в Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. 2017. № 4. С. 38–45.
17. Гребенькова М.П. Роль неформальных институтов в механизме реструктуризации градообразующих предприятий моногородов // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10. С. 434–440.
18. Япаров С.С. Влияние формальных и неформальных институтов на экономическое развитие // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 5. С. 173–177. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vliyanie-formalnyh-i-neformalnyh-institutov-na-ekonomicheskoe-razvitiie>
19. Ляско А.К. Власть институтов: доверие, контроль и неформальное регулирование практики экономических отношений // Социум и власть. 2016. № 1. С. 68–73. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vlast-institutov-doverie-kontrol-i-neformalnoe-regulirovanie-praktiki-ekonomicheskikh-otnosheniy>
20. Колесникова Л.А. Неформальный сектор: издержки «переходности» или отражение социального самосознания? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 48–65. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/266/960/1231/4.pdf>
21. Удалов Д.В. Механизм институциональной саморегуляции фирмы // Российское предпринимательство. 2008. Т. 9. № 7. С. 19–23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mechanizm-institutsionalnoy-samoregulyatsii-firmy>

22. *Rosenfeld S.A.* Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*, 1997, vol. 5, iss. 1, pp. 3–23.
URL: <https://doi.org/10.1080/09654319708720381>
23. *Попов Е.В.* Трансакционное измерение институтов // *Экономическая наука современной России*. 2011. № 2. С. 25–40.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE INFLUENCE OF INFORMAL INSTITUTIONS ON INTER-FIRM COOPERATION

Evgenii V. POPOV ^{a,*}, Viktoriya L. SIMONOVA ^b, Anna D. TIKHONOVA ^c

^a Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russian Federation
epopov@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-5513-5020>

^b Ural State University of Economics (USUE), Yekaterinburg, Russian Federation
simonova4@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0003-2814-464X>

^c Ural State University of Economics (USUE), Yekaterinburg, Russian Federation
yami513@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-7983-2832>

* Corresponding author

Article history:

Received 10 April 2019
Received in revised form
19 April 2019
Accepted 29 April 2019
Available online
30 May 2019

JEL classification: D02, D21,
D23

Keywords: intercompany
cooperation, informal
institution, network
interaction, networks

Abstract

Subject The article addresses inter-firm cooperation and economic relations between agents of economic activity in the context of informal economic institutions.

Objectives The purpose of the study is to systematize the role and place of informal institutions in intercompany cooperation to identify their influence on economy.

Methods We employ the logical analysis of data published in the international academic literature on the tenets of the agency theory, transaction cost theory, evolutionary and institutional theories, and the networked economy theory.

Results We specify the concept of informal institutions as a spontaneously developing system of communications and norms of intercompany cooperation, which has no fixed standards. The paper includes a classification of informal institutions depending on specifics of intercompany cooperation; a matrix of networks generated by the said cooperation. We prove that the use of informal institutions in intercompany interactions may strengthen competitive positions of companies, decrease their transaction costs, provide new incentives for development and public benefits for socially responsible companies.

Conclusions The paper confirms the hypothesis about decisive influence of effects of informal intercompany cooperation on modernization of economic space and system-level integrity of the country. The novelty of findings is in developed model of network interactions. Its use in the formation of intercompany networks will enable economic agents to promptly and efficiently adapt to changing market conditions.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2019

Please cite this article as: Popov E.V., Simonova V.L., Tikhonova A.D. The Influence of Informal Institutions on Inter-Firm Cooperation. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 5, pp. 800–816.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.5.800>

Acknowledgments

The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research as part of research project № 18-00-00665.

References

1. Barney J.B., Ouchi W.G. Information Cost and Organizational Governance. *Management Science*, 1984, no. 10, pp. 460–481.

2. Davis G.F. Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercompany Network. *Administrative Science Quarterly*, 1991, vol. 36, iss. 4, pp. 583–613.
URL: <https://www.jstor.org/stable/2393275>
3. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y., Free Press, 1998, 468 p.
4. Chandler A.D. Jr. What is a Firm? A Historical Perspective. *European Economic Review*, 1992, vol. 36, iss. 2-3, pp. 483–492. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90106-7](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(92)90106-7)
5. Nelson R. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford, Oxford University Press, 1993, 560 p.
6. Paneyakh E.L. [Formal rules and informal institutions for their application in the Russian economic practice]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, 2001, no. 4, pp. 56–68. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formalnye-pravila-i-neformalnye-instituty-ih-primeneniya-v-rossiyskoy-ekonomicheskoy-praktike> (In Russ.)
7. Kuz'minov Ya.I. [Soviet economic culture: Heritage and ways of modernization]. *Voprosy Ekonomiki*, 1992, no. 3, pp. 44–57.
URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/ih09i6fwf9/direct/70911603> (In Russ.)
8. Libman A.M. [Institutional Competition and Post-Soviet Transformation]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social Science and Modern Times*, 2006, no. 6, pp. 53–64.
URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/13/1214861844/Libman.pdf> (In Russ.)
9. Latova N.V., Latov Yu.V. [Innovative Platforms of Russia – "Good and Various" (Part 1) (Structural Analysis)]. *Sotsiologicheskaya nauka i sotsial'naya praktika = Sociological Science and Social Practice*, 2016, no. 1, pp. 48–70. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.19181/snsp.2016.4.1.4147>
10. Helmke G., Levitski S. [Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda]. *Prognosis = Prognosis*, 2007, no. 10, pp. 188–211.
URL: http://www.intelros.ru/pdf/prognosis2_07/Helmke.pdf (In Russ.)
11. Nechiporenko L.V., Kucherenko N.A., Bakutina I.A. [Informal institutions in the Russian economy]. *Ekonomika i Sotsium*, 2016, no. 4, pp. 25–28. (In Russ.)
URL: https://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/NechiporenkoKucherenko%20N.A.%20Bakutina%20I.A..pdf
12. Grozova O.S. [To the question of classification of institutions of development and institutional risks of innovative activity]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*, 2012, no. 4, pp. 200–210. (In Russ.) URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=6811>
13. Felzensztein C., Gimmon E. Social Networks and Marketing Cooperation in Entrepreneurial Clusters: An International Comparative Study. *Journal of International Entrepreneurship*, 2009, no. 7, pp. 281–291. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10843-009-0041-2>
14. Bode A., Daberitz I., Fionik J. Messung von Kooperationserfolg in Clustern. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 2011, vol. 63, iss. 7, pp. 662–688.
URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF03372856>
15. Bode A., Talmon l'Armee T.B., Alig S. Research Note: Clusters vs. Networks — A Literature-Based Approach towards an Integrated Concept. *International Journal of Globalisation and Small Business (IJGSB)*, 2010, vol. 4, iss. 1, pp. 92–110.
URL: <https://doi.org/10.1504/IJGSB.2010.035333>

16. Medved' A.A., Vinokurov S.S., Potashova I.Yu. [Investment Process Informal Institutions in the Russian Federation]. *Peterburgskii ekonomicheskii zhurnal = Saint Petersburg Economic Journal*, 2017, no. 4, pp. 38–45. (In Russ.)
17. Greben'kova M.P. [The role of informal institutions in the restructuring mechanism of company-towns]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2018, no. 10, pp. 434–440. (In Russ.)
18. Yaparov S.S. [Influence of formal and informal institutions on economic development]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta = Bulletin of Saint-Petersburg State University of Economics*, 2016, no. 5, pp. 173–177.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vliyanie-formalnyh-i-neformalnyh-institutov-na-ekonomicheskoe-razvitiye> (In Russ.)
19. Lyasko A.K. [Power of institutions: Confidence, control and informal regulation of the practice of economic contacts]. *Sotsium i vlast' = Society and Power*, 2016, no. 1, pp. 68–73.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vlast-institutov-doverie-kontrol-i-neformalnoe-regulirovanie-praktiki-ekonomicheskikh-otnosheniy> (In Russ.)
20. Kolesnikova L.A. [Informal sector: Cost of 'transitivity' or reflection of social self-consciousness?]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social Science and Modern Times*, 2002, no. 5, pp. 48–65. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/266/960/1231/4.pdf> (In Russ.)
21. Udalov D.V. [Mechanism of institutional self-control of firms]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2008, vol. 9, no. 7, pp. 19–23.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-institutsionalnoy-samoregulyatsii-firmy> (In Russ.)
22. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*, 1997, vol. 5, iss. 1, pp. 3–23.
URL: <https://doi.org/10.1080/09654319708720381>
23. Popov E.V. [Transactional dimension of institutions]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii = Economics of Contemporary Russia*, 2011, no. 2, pp. 25–40. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.