

# Влияние неформальных институтов на социальные инновации

doi 10.26310/2071-3010.2019.246.4.008



**Е. В. Попов,**  
д. э. н., профессор, руководитель  
Центра экономической теории,  
член-корреспондент РАН,  
Институт экономики Уральского  
отделения РАН, Тюменский  
государственный университет  
erorov@mail.ru



**А. Ю. Веретенникова,**  
к. э. н., с. н. с., Институт экономики  
Уральского отделения РАН/доцент,  
кафедра региональной экономики,  
инновационного предпринимательства  
и безопасности, Уральский федераль-  
ный университет им. первого  
Президента России Б.Н. Ельцина



**П. В. Романюк,**  
магистрант, Уральский  
федеральный университет  
им. первого Президента  
России Б. Н. Ельцина  
romaniuk.polia@yandex.ru

Целью настоящего исследования является сравнительный анализ применения формальных и неформальных экономических институтов в развитии социально-инновационной деятельности. В качестве объекта исследования проанализировано институциональное обеспечение социально-инновационной деятельности. Предмет исследования — экономические отношения между обществом и индивидами по поводу формирования и развития социальных инноваций. Метод исследования — сравнительный анализ применения формальных и неформальных экономических институтов социально-инновационной деятельности. Даны определения формальных и неформальных институтов социально-инновационной деятельности. Под формальными экономическими институтами следует понимать кодифицированные правила или нормы взаимодействия между экономическими агентами при наличии контроля выполнения данных норм. Под неформальными институтами подразумевается конструкция взаимосвязанных, при этом не зафиксированных в знаковой форме, некодифицированных норм и правил, регулирующих различные сферы деятельности общества. Определены факторы сдерживания развития социальных инноваций в среде формальных экономических институтов. К таким факторам следует отнести консерватизм экономических субъектов, минимальную государственную поддержку социально ориентированных инноваций, неинформированность участников экономических отношений о социальных проектах, минимальные вложения частного капитала в социальные проекты и др. На основе сравнения характеристик формальных и неформальных институтов показано приоритетное влияние последних на развитие социальных инноваций. То есть наиболее подходящей институциональной формой для социально-инновационной деятельности является неформальный институт, отличающийся гибкой структурой, высокой скоростью применения изменений и возможностью дальнейшей легализации. Продемонстрировано обоснование влияния неформальных институтов на развитие социально-инновационной деятельности. Представленный анализ отдельных современных социально ориентированных инноваций позволяет сделать вывод о том, что большинство проектов носят неформальный характер и представляют прямую альтернативу имеющимся институциональным системам. Сделан вывод о том, что формальные экономические институты не могут активно стимулировать развитие социально-инновационной деятельности, поэтому пробелы институционального обеспечения «закрываются» путем применения неформальных правил, а, следовательно, развиваются неформальные институты социально-инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** экономические институты, социальные инновации, формальные институты, неформальные институты.

## Введение

В последние годы не утихают споры о качественных подходах в инновациях и модернизации деятельности и уклада в различных сферах человеческой жизни в мире и России. Среди ключевых позиций наиболее активно выделяются концепции экономического развития, ориентированные на тенденции межнациональной экономической интеграции и глобальных процессов, что применительно к Российской Федерации

означает в том числе вступление в конкурентную среду для экономики и бизнеса. Данная позиция нашла свое отражение в указе Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.», который к числу приоритетных задач относит преодоление возникающих социально-экономических барьеров для оптимального развития соответствующих институтов. Особое значение при этом уделяется развитию социально-инновационной деятельности.

Однако в мировой и отечественной научной литературе недостаточно исследованы вопросы о влиянии экономических институтов на развитие социальных инноваций. Отсюда, целью настоящего исследования является сравнительный анализ применения формальных и неформальных экономических институтов в развитии социально-инновационной деятельности. Для достижения данной цели показана близость характеристик неформальных институтов и социальных инноваций, посредством сравнительного анализа влияния формальных и неформальных институтов обоснована значимость последних при развитии социально-инновационной деятельности, представлены примеры реализации социальных инноваций в среде неформальных институтов.

## Экономические институты социально-инновационной деятельности

Социально-инновационная деятельность — деятельность заинтересованных субъектов по созданию, разработке, апробированию, применению идей, направленных на улучшение качества жизни человечества в целом, а так же групп социального риска, характеризующаяся применением новых технологий, методов, средств, носящая упорядоченный характер, применяемая на локальном, региональном, мировом уровнях. Отличительной чертой социально-инновационной деятельности является ее межинституциональная применимость.

Таким образом, основой развития социальных инноваций являются как формальные, так и неформальные экономические институты. Под формальными экономическими институтами понимаются кодифицированные правила или нормы взаимодействия между экономическими агентами при наличии контроля выполнения данных норм. Формальные экономические институты создают условия для формирования и развития социальных инноваций [27].

Но помимо формальных экономических институтов экономическую активность регламентируют и неформальные. Под неформальными институтами подразумевается конструкция взаимосвязанных, при этом не зафиксированных в знаковой форме, не кодифицированных норм и правил, регулирующих различные сферы деятельности общества, субъектов, их поведение, механизмы принятия решений, мотивации, интересы, предпочтения, систему ценностей, ментальность и определяющую их систему ролей и статусов в общественной (социально-экономической) системе [2].

Роль неформальных институтов, как и институтов в целом, в функционировании экономики довольно подробно раскрыта в работах Д. Норта. Ученый отмечал, что неформальные институты «лежат глубже формальных правил» [7]. Однако объектом исследования ученых они стали лишь в 2000-х гг. [21], что связано, прежде всего, с исследованием влияния культуры на экономические процессы. Интерес к неформальным институтам мотивировал поиск ключей и ответов в данной тематике на стыке экономики, психологии, этнологии, антропологии, культурологии [1].

Анализируя поведение индивида, готового участвовать в социально-инновационной деятельности и делать выбор в пользу реализации социальных целей, которые, в том числе, удовлетворяют его личные потребности, зачастую не являющиеся очевидными, следует сделать вывод о наличии ограниченной рациональности в его поведении. В связи с тем, что ограниченная рациональность стала одним из камней преткновения неоклассической экономики, то вполне закономерно сделать вывод о том, что именно институциональная среда является определяющей при решении индивидом участвовать в социально-инновационной деятельности.

При этом неформальные институты, определяющие выбор, который делают индивиды, могут быть национальными, региональными, муниципальными, действующими на уровне семьи, конкретного сообщества, организации и т. д.

Исследование неформальных институтов тесно связано не только с изучением культурных особенностей и их влиянием на поведение в обществе, но и с такими понятиями, как социальные нормы, социальный капитал и ценности. В. Л. Тамбовцев также показывает, что суть неформальных институтов близка понятию «социальная норма», однако отличие институтов кроется в наличии механизма принуждения, обеспечивающего выполнение данной нормы [10].

Ответ на вопрос о том, «в чем коренится <...> неформальный институт», А. А. Аузан, ссылаясь на Р. Инглхарта, видит в «ценностях и в поведенческих установках, которые изменяются с большим трудом». При этом он критикует подход к измерению неформальных институтов посредством ценностей. Для понимания сути неформальных институтов также возможно обратиться к понятию «социальный капитал», введенному П. Бордо в 1980-х гг. и трактуемому как совокупность социальных связей «которые могут выступать ресурсом получения выгод» [4]. Дж. Стиглиц отождествил данное понятие с доверием, репутацией, сетевыми структурами и связал с неформальными институтами [29]. Ф. Фукуяма отмечает, что «нормы, производящие социальный капитал, должны обязательно включать правдивость, исполнение обязательств и взаимность» [20].

Для раскрытия сущности неформальных институтов и их отличия от формальных следует упомянуть о механизме принуждения, который «функционирует не через специально обученных агентов, применяющих насилие, а через совокупное мнение окружающих людей».

Неформальному институту свойственно состояние неопределенности в форме закрепления или выражения, поскольку неформальные институты частично перекликаются с формально закрепленными, и являются их продолжением для широкого круга участников, формируя новые правила поведения, либо совершенствуя старые нормы для текущих нужд общества [3].

Данная тенденция позволяет сделать вывод, что развитие общества и создание новых инновационных подходов формирует новые общественные потребности, которые компенсируются за счет

распространения неформальных институтов в условиях правового закрепления и хаотичного регулирования.

Указанные здесь определения в полной мере раскрывают сущность данных дефиниций в условиях развития современной социально-экономической среды в Российской Федерации и странах переходного экономического развития.

Вместе с тем, положение неформального института неустойчиво по отношению к формализации, ввиду возможности официального закрепления в любой момент, что, с одной стороны, создает новые возможности, но с другой — имеет риск снижения гибкости данного института.

Так, например, вырабатывая инновационный экономический подход к корпоративной социальной ответственности бизнеса в 1970-х гг. на Западе, ряд организаций начали пробовать изменять правила экономических отношений внутри корпоративной культуры по отношению к стейкхолдерам и работникам. Это явление, порожденное неформальным институтом деловой этики, выработало инновационный подход бизнеса к социально ориентированным действиям, что в свою очередь породило создание новых неформальных институтов на стыке социальных, культурных и экономических сфер, часть из которых получила формальное закрепление, в частности:

- Киотский протокол 1992 г. к рамочной конвенции ООН об изменении климата устанавливает экономические (производственные) ограничения для участников соглашения в целях реализации социальных проектов по улучшению состояния экологии и реализации прав граждан на благоприятную окружающую среду.
- Обязательное предупреждение о возможных рисках, влияющих на жизнь и здоровье человека, путем повышения уровня компетенции потребителей товаров и услуг, посредством опубликования соответствующих отчетов (мониторинг среды, социальных рисков), маркировки продукции, дисклеймеров и личных разъяснений. В основном это характерно для страхового права и изменяется посредством правоприменительной и судебной практики в англо-саксонских странах. В ряде случаев имеет позитивное правовое закрепление в романо-германской правовой семье.

Социальное страхование работников в виде их социального обеспечения, в соответствии с законодательством РФ, возлагается в первую очередь на работодателя и выражается в уплате соответствующих взносов в уполномоченные государственные органы, и не имеет при этом альтернатив для работодателя, как в ряде зарубежных стран. В то же время отсутствие альтернативы в данном случае порождает развитие неформальных экономических институтов (серой и теневой экономики), которые в свою очередь пытаются урегулировать в экспериментальном порядке [2].

Социальные проекты не имеют прямого формального закрепления в качестве безальтернативной обязанности ни в РФ, ни в западных странах, однако она предоставляет возможность участникам правоотношений самостоятельно выбирать вид реализации мер по обеспечению корпоративной социальной ответственности. Как правило, выражается в налоговых преференциях и льготах при реализации социально ориентированных проектов, в том числе в инновационной деятельности [19]. В ряде случаев включается в качестве обязательного требования для инвестиционных проектов [23].

Таким образом, понятия «социально-инновационная деятельность» и «неформальные институты» соотносятся в качестве отдельных родовидовых понятий через призму глубокого интеграционного взаимодействия. При этом необходимо понимать, что данная тенденция относится в первую очередь к понятиям инновационной деятельности и института в целом.

Поскольку в настоящей работе инновационная деятельность охватывается в социальном аспекте, а институт рассматривается с позиции неформального, необходимо провести внутрисистемное отграничение понятий от смежных с ними.

Отличительной чертой социальных инноваций от инноваций в целом является область применения (социально значимая сфера) и характер удовлетворяемых потребностей (удовлетворяет уже существующие потребности). В остальном имеет внутреннюю схожесть с понятием инновация, в том числе с этапами формирования инновационной идеи и ее внедрения соответствующим субъектом [9].

Таблица 1

Факторы сдерживания развития социальных инноваций в среде формальных институтов

Факторы (Eggertsson, 1990) [17]	Причины (Rodrik, 2007) [28]
Консерватизм экономических субъектов	Ригидность стратегического планирования.
Минимальная государственная поддержка социально-ориентированных инноваций бизнеса	Отсутствие эффективной модели взаимодействия бизнеса и государства.
Неинформированность участников экономических отношений, касательно социально-инновационных проектов	Расходы на продвижение проектов.
Минимальные вложения частного партнерства в социальные проекты	Дополнительные расходы для бизнеса
Высокая степень риска потери вложений	Отсутствие гарантий
Слабое понимание возможностей проекта, проблемы с их реализацией	Низкая привлекательность проектов для специалистов высокой квалификации
Низкая степень доверия к проектам, спорная рентабельность	Необходимость принятия решения со стороны стейкхолдеров и бенефициаров

Составлено авторами

При этом характерной чертой социально-инновационной деятельности на каждом этапе является возможность государственного вмешательства в форме поддержки или запрета [6]. Как правило, вмешательство происходит в форме поддержки, ввиду экономических особенностей таких проектов и их выгоды для государственного бюджета. Форма поддержки может выражаться в форме налоговых льгот и преференции для инновационной деятельности либо для организации в целом, прямого финансирования инновационных проектов за счет средств консолидированного бюджета, создания особых инновационных организаций и территориальных зон, способствующих осуществлению подобных проектов, создания федеральных программ государственной поддержки/специальных фондов [9].

В ходе выявления ограничений формальных институтов в развитии социально-инновационной деятельности были сопоставлены факторы сдерживания развития социальных инноваций в среде формальных институтов, а также причины их возникновения (табл. 1).

Однако, даже при государственной поддержке и преодолении вышеуказанных проблем, социальные инновации могут развиваться как под влиянием формальных, так и неформальных институтов, что определяет пути их распространения и дальнейшего развития.

Неформальные институты следует рассматривать не только отдельно от формальных, но и от неурегулированного поведения индивида как участника общественных процессов в целом. На разделение данных понятий и их вклад в развитие социальных инноваций и направленно данное исследование.

## Процедура исследования

В качестве объекта исследования выступило институциональное обеспечение социально-инновационной деятельности. Предмет исследования — экономические отношения между обществом и индивидами по поводу формирования и развития социальных инноваций. Метод исследования — сравнительный анализ применения формальных и неформальных экономических институтов социально-инновационной деятельности.

Поскольку обзор предшествующих исследований показал, что формальные институты обладают значительным набором факторов, сдерживающих развитие социальных инноваций, то возможно формулирование следующей рабочей гипотезы.

Формальные институты не способны активно стимулировать развитие социально-инновационной деятельности, поэтому пробелы институционального обеспечения «закрываются» путем применения неформальных правил, что инициирует закрепление неформальных институтов.

Информационной базой исследования выступили научные статьи, представленные в международных индексах научного цитирования Web of Science и Scopus, а также работы отечественных ученых по данной теме.

На первом этапе были определены критерии сравнения формальных и неформальных институтов; на втором — непосредственно показано отличие данных типов институтов. В завершении обоснована эффективность неформальной основы институционального обеспечения для развития социально-инновационной деятельности.

Таблица 2

Характеристики формальных и неформальных институтов социально-инновационной деятельности

Характеристики	Формальный институт	Неформальный институт
Сущность (Ходжсон, 1997) [12]	Формально определенное правило, в том числе закрепленные легальным путем обычаи и обыкновения (норма)	Обычай и обыкновения, не являющиеся нормой
Источник закрепления (Helmke, Levitsky, 2004) [22]	Законы, подзаконные акты	Договоры, соглашения, системные действия участников
Субъект закрепления (Хайек, 1992) [11]	Государство, легальные отраслевые объединения	Участники конкретного отношения
Возможность применения санкций и их характер (Commons, 1931) [16]	В силу закона, деловая репутация	Деловая репутация, гражданского-правовая ответственность
Транзакционные издержки (Williamson, 1981) [31]	Определяются уровнем государственного регулирования конкретного вида отношения	Определяются участниками конкретного отношения
Возможность перехода в другую категорию (Veitch, 1986) [30]	Отмена государственного регулирования	Легализация отношения, через формализацию сущности
Количество участников	Неопределённый круг лиц	Определённый круг лиц
По характеру возникновения отношений	Давно применяемые в обществе отношения	Новые отношения
Структура (Ellickson, 1986) [18]	Ригидная структура, инертность к изменениям без вмешательства	Гибкая структура
Цель	Урегулирование отношений	Адаптация к отношениям, оптимизация расходов
Примеры (North, 1990) [26]	Конституционные и иные (установленные законом) экономические права и обязанности	Экономическая сделка, свободный договор
Влияние на социально-инновационную деятельность (Coleman, 1988) [15]	Низкое	Высокое

Составлено авторами

## Результат исследования

В результате проведенного исследования были определены характеристики формальных и неформальных институтов, представленные в табл. 2.

Проведенный анализ позволяет показать, что для эффективного развития социально-инновационной деятельности в большей степени ей свойственны условия, формируемые неформальными институтами, в частности, гибкая структура способствует быстрой трансформации, высокая гражданско-правовая ответственность формирует стимулы социальных новаторов заниматься реализацией проектов в данной сфере, ограниченность ресурсов, вызванная социальным характером деятельности требует функционирования адаптационных механизмов и оптимизации расходов, инновационный характер данного вида деятельности и необходимость учета стимулов участников социальных проектов характеризуется выстраиванием новых отношений и т. д. Для подтверждения достоверности выдвинутого предположения рассмотрим ряд примеров социальных инноваций и институциональных условий, в которых они формируются.

## Обсуждение полученного результата

В западной традиции применение инноваций, идет рука об руку с бизнесом и требуется для преодоления формальным барьеров, которые не позволяют зайти на рынок новым «молодым» игрокам, что само по себе требуется для нормального развития конкуренции и стабильной работы экономики, ориентированной на потребителя, и формирования соответствующего предложения [14].

Экономический кризис 2008 г. показал, что экономическое пространство в США, проигрывает в долгосрочной перспективе попыткам прямого регулирования [5] конкретных экономических единиц и моделей, в частности ипотечные бонды и свопы, которые были урегулированы государством в рамках застрахованной цены, стали отличным предметом создания целого неформального-спекулятивного рынка, который позволил создать экономический пузырь [8]. Взрыв подобного пузыря не только обрушил экономику многих стран и дал сильный стресс экономики США, но и расчистил место для новых участников и новых идей, которые вынуждены формировать новые правила поведения на рынке (в условиях ограниченных ресурсов) и выстраивать перспективу рисков самостоятельно, путем применения инноваций, в том числе в социальной сфере.

Опыт США быстро нашел отправные точки для применения в странах ЕС, однако еще до кризиса 2008 г. в Великобритании начинает развиваться неформальный институционализм, как результат поиска пути преодоления формальных экономических барьеров в области экономического взаимодействия своих граждан с субъектами ЕС. Основной темой являлась выработка неформальных правил, принятых всеми участниками экономического отношения, которые учитывают требования национальных правовых систем Великобритании и континента [13].

Среди современных социально-инновационных проектов, имеющих большой общественный резонанс, с доказанной экономической обоснованностью и эффективностью можно выделить следующие.

В качестве первого примера рассмотрим разработку экспресс-тестирований для анализа организма человека на предмет различных инфекционных заболеваний. В то время как лабораторное тестирование является долгим и дорогостоящим, экспресс-тестирование позволяет не только сократить экономические издержки субъектов здравоохранения, но и получить актуальную информацию о состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения на определенной территории как в добровольном порядке, так и при государственном влиянии в случае чрезвычайной ситуации. Реализация проекта определяется как формальными, так и неформальными институтами, однако влияние последних превосходит. Страны применения данной инновации в социальной сфере — Египет, Израиль, ЦАР, Бахрейн и ряд других (преимущественно в зонах высокого эпидемиологического риска).

Второй пример — это система сканирования глаз при осуществлении покупок в лагерях беженцев на территории ЕС, позволяющая убрать риски нецелевого расходования предоставляемых средств и снизить криминальную обстановку на определенной территории. Реализация проекта в большей степени определяется неформальными институтами. Страны применения: Австрия, Германия, Франция и ряд других в ЕС.

Третий пример — это мобильная барьерная система отчистки прибрежной океанской зоны в условиях урбанизации, применяемая Голландскими компаниями в целях минимизации ущерба причиняемого окружающей среде. Институты, обеспечивающие данный проект, преимущественно являются неформальными, характер использования — добровольный. Данный подход применяется в США, Мексике, Нидерландах.

Четвертый пример — органическая и съедобная упаковка, которая принимается для минимизации ущерба причиняемого окружающей среде, и отказа от неразлагаемых и трудноразлагаемых пластиковых отходов потребления, как правило, пищевой продукции. Институциональное обеспечение носит смешанный характер, так как существует альтернатива в виде уплаты соответствующего сбора, однако большинство участников рынка идут по пути разработки новых видов упаковки, в том числе съедобной, в целях ухода от дополнительного налогообложения. Другими словами, предпочтение также отдается неформальному аспекту. Страны применения: Германия, Великобритания, США.

Пятый пример — использование цифровых аутсорсинговых систем посредством открытого разрешения тендера в сети Интернет в области подбора персонала, доступа к правосудию (выбора адвоката), аренды недвижимости/автомобиля, создания и ведения документации. Решение может носить неформальный характер, не имеет никаких закреплений, поведение участников характеризуется в основном устными договорными отношениями. Страны применения: США, Индия, Тайланд, Россия и др.

Представленный анализ отдельных современных социально ориентированных инноваций позволяет сделать вывод о том, что институциональное обеспечение большинства проектов носит неформальный характер и представляет прямую альтернативу имеющимся институциональным системам, в частности системам налогообложения и государственный социальной политики.

Подводя итог, отметим, что при изучении вопроса социально-инновационной деятельности и неформальных институтов необходимо принимать во внимание глубокую взаимосвязь данных понятий в силу их влияния на переходную экономику и гибкую структуру, так как оба понятия напрямую взаимодействуют с реализацией потребностей и улучшением взаимодействия субъектов общественных отношений.

Неформальные институты не только способствуют распространению инноваций, но и влияют на их восприятие обществом. Так, например, востребованные и эффективные нововведения быстро занимают свою нишу в обществе, исходя из потребностей рынка, а невостребованные инновации остаются на периферии, когда участники отношений не используют их, а соответственно, и не вырабатывают новые правила поведения.

Применительно к социальной сфере, стоит отметить, что существует множество проблем, которые невозможно разрешить формализованным подходом или просто участием государства, благодаря чему в настоящий момент они имеют широкое распространение. Социально-инновационная деятельность поддерживается частными субъектами как модель выработки своих правил поведения в условиях рыночной экономики, направленных, в первую очередь, на экономическую ориентированность, а не на социальные нужды.

Основная роль в развитии социально-инновационной деятельности отводится неформальным институтам, в силу их высокой лабильности, а следовательно, предрасположенности к инновациям. Данный тезис удалось подтвердить приводимыми примерами практической интеграции неформальных институтов и социально ориентированных инноваций.

Отметим, что в работе удалось провести обобщение понятий и систематизировать их внутреннюю классификацию, выработать внешнее соотношение, а так же рассмотреть их практическую применимость, что позволяет сделать вывод о реализации задач исследования и выполнении поставленной цели. Применительно к социальным инновациям, которые не представляют собой окупаемый экономический проект, неформальные институты, чуть ли не единственный способ развития, т.к. их применение позволяет не только выработать правила инновационного применения, но и обойти ограничения, и заполнить пустоты, созданные формальными экономическими институтами.

## Заключение

В результате проведения исследования с целью сравнительного анализа применения формальных и неформальных экономических институтов в развитии социально-инновационной деятельности получены

следующие теоретические и практические результаты.

Во-первых, даны определения формальных и неформальных институтов социально-инновационной деятельности. Под формальными экономическими институтами следует понимать кодифицированные правила или нормы взаимодействия между экономическими агентами при наличии контроля выполнения данных норм. Под неформальными институтами подразумевается конструкция взаимосвязанных, при этом не зафиксированных в знаковой форме, некодифицированных норм и правил, регулирующих различные сферы деятельности общества.

Во-вторых, определены факторы сдерживания развития социальных инноваций в среде формальных экономических институтов. К таким факторам следует отнести консерватизм экономических субъектов, минимальную государственную поддержку социально ориентированных инноваций, неинформированность участников экономических отношений о социальных проектах, минимальные вложения частного капитала в социальные проекты и др.

В-третьих, на основе сравнения характеристик формальных и неформальных институтов показано приоритетное влияние последних на развитие социальных инноваций. То есть наиболее подходящей институциональной формой для социально-инновационной деятельности является неформальный институт, отличающийся гибкой структурой, высокой скоростью применения изменений и возможностью дальнейшей легализации.

В-четвертых, продемонстрировано обоснование влияния неформальных институтов на развитие социально-инновационной деятельности. Представленный анализ отдельных современных социально ориентированных инноваций позволяет сделать вывод о том, что большинство проектов обеспечивает набор неформальных институтов, представляя прямую альтернативу, имеющимся институциональным системам.

Таким образом, формальные экономические институты не могут активно стимулировать развития социально-инновационной деятельности, поэтому пробелы институционального обеспечения ликвидируются путем применения неформальных правил, а следовательно, развиваются неформальные институты социально-инновационной деятельности.

\* \* \*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-06-00281.

## Список использованных источников

1. А. А. Аузан. Социокультурные коды в экономическом анализе // Журнал новой экономической ассоциации. 2013. № 1 (17). С. 173-176.
2. Т. В. Бахарева. Неформальные институты как объект научного анализа // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 5 (44). С. 12-16.
3. Е. З. Бекбаев. О предмете теории права // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 4. С. 27-30.
4. П. Бордо. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60-74.

5. Дж. Коллинз, Дж. Поррас. Построенные навечно: Успех компаний, обладающих видением. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. 352 с.
6. В. А. Маньковский. Роль институтов в региональном развитии // Вестник Костромского государственного университета. 2011. № 4. С. 176-180.
7. Д. Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
8. Т. Питерс, Р. Уотерман-мл. В поисках совершенства: Уроки самых успешных компаний Америки. М.: Альпина Паблшер, 2018. 524 с.
9. Е. В. Попов, М. В. Власов, А. Ю. Шишкина. Приоритеты генерации знаний на государственных предприятиях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 18. С. 28-35.
10. В. Л. Тамбовцев. Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс, 2014. 174 с.
11. Ф. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992. 304 с.
12. Дж. Ходжсон. Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997. С. 29-74.
13. Г. Хэмел. Во главе революции: Как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни. СПб.: Бест Бизнес букс, 2007. 368 с.
14. Г. Хэмел, К. Прахалад. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. М.: Олимп-Бизнес, 2014. 288 с.
15. J. S. Coleman. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 95-120.
16. J. R. Commons. Institutional Economics // The American Economic Review. 1931. Vol. 21. No. 4. P. 648-657.
17. T. Eggertsson. Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1990. 401 p.
18. R. C. Ellickson. Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County // Faculty Scholarship Series. Yale Law School, 1986. Paper 466. P. 624-687.
19. A. Falk, A. Becker, Th. Dohmen, B. Enke, D. Huffman, U. Sunde. The Nature and Predictive Power of Preferences: Global Evidence. Working Papers 2016-004, Human Capital and Economic Opportunity Working Group. 2016. 78 p.
20. F. Fukuyama. Social Capital Tanner Lectures on Human Values. Brasenose College, Oxford, 1997. P. 378-379.
21. L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales. Does culture affect economic outcomes? // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20. No. 2. P. 23-48.
22. G. Helmke, S. Levitsky. Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda // Perspectives on Politics. Vol. 2. No. 4. P. 725-740.
23. J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis, R. McElreath. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies // American Economic Review. 2001. Vol. 91. No. 2. P. 73-78.
24. R. R. Nelson. National Innovation Systems. A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press, 1993. 560 p.
25. D. C. North. Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires // The Political Economy of Merchant Empires: State Power and World Trade, 1350-1750 / Edited by J. D. Tracy. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 22-40.
26. D. C. North. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 450 p.
27. E. Popov, J. Stoffers, Zh. Omonov, A. Veretennikova. Social Innovations Development Modelling // International Journal of Economic Research. 2017. Vol. 14. No. 2. P. 351-367.
28. D. Rodrik. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton: Princeton Univ. Press, 2007. 280 p.
29. J. Stiglitz. Formal and Informal Institutions / In: P. Dasgupta, I. Serageldin (Eds.) Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, DC: The World Bank, 2000. P. 59-68.
30. J. M. Veitch. Repudiations and Confiscations by the Medieval State // The Journal of Economic History. 1986. Vol. 46. No. 1. P. 31-36.
31. O. Williamson. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // The American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. No. 3. P. 548-577.

### Impact of informal institutions on social innovation

**E. V. Popov**, doctor of sciences (econ.), professor, head of Economic theory department, corresponding member of RAS, Institute of economics, Ural branch of Russian academy of sciences, Tyumen state university .

**A. Yu. Veretennikova**, candidate of economics, senior researcher, assistant professor, Institute of economics, Urals branch of the Russian academy of sciences.

**P. V. Romaniuk**, master's degree student, Ural federal university n. a. the first President of Russia B. N. Yeltsin.

The purpose of this study is a comparative analysis of the use of formal and informal economic institutions in the development of social and innovative activity. Institutional support of social and innovative activity was analyzed as an object of research. The subject of the research is economic relations between society and individuals on the formation and development of social innovations. The research method is a comparative analysis of the use of formal and informal economic institutions of social and innovative activity. Definitions of formal and informal institutions of social and innovative activity are given. Formal economic institutions should be understood as the codified rules or norms of interaction between economic agents in the presence of control over the implementation of these norms. Informal institutions are understood as the construction of interrelated, yet not fixed in a symbolic form, non-codified norms and rules governing various spheres of society. The factors of restraining the development of social innovations in the environment of formal economic institutions are determined. Such factors include conservatism of economic entities, minimal state support of socially-oriented innovations, lack of information of participants of economic relations about social projects, minimal investments of private capital in social projects, etc. Based on the comparison of the characteristics of formal and informal institutions, the priority impact of the latter on the development of social innovations is shown. That is, the most appropriate institutional form for social innovation is an informal institution, characterized by a flexible structure, high speed of application of changes and the possibility of further legalization. The substantiation of the influence of informal institutions on the development of social and innovative activity is demonstrated. The presented analysis of some modern socially-oriented innovations leads to the conclusion that most of the projects are informal and represent a direct alternative to the existing institutional systems. It is concluded that formal economic institutions can not actively stimulate the development of social and innovation activities, so institutional gaps «closed» through the use of informal rules, and therefore develop informal institutions of social and innovation.

**Keywords:** economic institutions, social innovation, formal institutions, informal institutions.