

## КОДЕКС РИТУАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ<sup>1</sup>

**Александр Викторович ШМАКОВ,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск, Россия,  
e-mail: a.shmakov@mail.ru

**Цитирование:** Шмаков, А. В. (2019). Кодекс ритуального поведения в контексте цифровой трансформации экономики // *Terra Economicus*, 17(4), 41–61. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-4-41-61

*Данная статья посвящена формированию подхода к оценке эффектов, возникающих в результате изменения кодекса межличностного ритуального поведения. Появление новых институциональных практик в результате цифровой трансформации экономики оказывает существенное воздействие на качество жизни населения и иные экономические показатели. Спонтанно деформированные практики межличностного ритуального взаимодействия должны быть институционализированы. При этом существующий инструментарий не позволяет в полной мере оценить создаваемые эффекты, а следовательно, эффективно регулировать протекающие процессы. В начале данной статьи предложено определение понятия «ритуал», акцентировано внимание на описании ритуалов как элемента светской культуры. Отмечено, что для ритуалов свойственна определенная степень прагматичности. Анализ функций ритуалов, описанных социологами, позволил предположить, что в рамках экономической логики их можно редуцировать до функции снижения транзакционных издержек в процессе взаимодействия членов группы. Как следствие предложено понятие эффективности ритуалов межличностного взаимодействия, сводящееся к оценке степени, в которой с их помощью посредством экономии транзакционных издержек создается дополнительное богатство, которое теми или иными способами распределяется между членами группы. Данная трактовка эффективности ритуалов обязывает уточнить состав учитываемых транзакционных издержек. В структуре транзакционных издержек выделены процедурные транзакционные издержки и поведенческие транзакционные издержки. Классификация процедурных транзакционных издержек осуществлена в соответствии с устоявшимся подходом, опирающимся на характер транзакций. При классификации поведенческих транзакционных издержек предложено опираться на виды адаптированности личности. Осуществлено разграничение интраперсональных и интерперсональных поведенческих транзакционных издержек с дальнейшим внутригрупповым делением.*

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00195.

**Ключевые слова:** ритуал; цифровая трансформация; качество жизни; эффективность ритуала; транзакционные издержки; процедурные транзакционные издержки; поведенческие транзакционные издержки

## CODE OF RITUAL BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF ECONOMY

**Alexandr V. SHMAKOV,**

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,  
Novosibirsk State Technical University,  
Novosibirsk State University of Economics and Management,  
Novosibirsk, Russia,  
e-mail: a.shmakov@mail.ru

**Citation:** Shmakov, A. V. (2019). Code of ritual behavior in the context of digital transformation of economy. *Terra Economicus*, 17(4), 41–61. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-4-41-61

*This article discusses the effects of changing the code of ritual behavior. The digital transformation of the economy leads to a change in the rules of behavior. Changes in these rules have a significant impact on the people's quality of life and other economic indicators. New rules of behavior, new rituals of interpersonal communication should be fixed in new institutions. Unfortunately, modern economic and sociological methods make it impossible to estimate the effects of changes in the code of ritual behavior. However, we should conduct such estimation to regulate digital transformation processes. In the first section of this article, the author suggests the definition of a ritual of profane culture. It is noted that rituals are pragmatic. The author analyzed the sociological functions of rituals and concluded that the main economic function of rituals is to reduce the transaction costs of interpersonal communication. He proposes to estimate how interpersonal rituals save transaction costs and, on this basis, makes a conclusion about the level of their effectiveness. It is necessary to specify the composition of transaction costs in order to estimate the effectiveness of rituals in this way. Transaction costs are divided into procedural transaction costs and behavioral transaction costs. Procedural transaction costs are classified according to the type of transaction. The classification of behavioral transaction costs is based on the types of personality adaptation. Behavioral transaction costs are divided into intrapersonal and interpersonal transaction costs.*

**Keywords:** ritual; digital transformation; quality of life; effectiveness of the ritual; transaction costs; procedural transaction costs; behavioral transaction costs

**JEL classifications:** D63, D74, D91, E71

### Постановка проблемы

Развитие концепции социального капитала привело к признанию в качестве факторов, влияющих на экономические результаты и качество жизни населения, ряда социально-психологических феноменов, в том числе ритуалов межличностного взаимодействия. Поскольку одним из последствий цифровой трансформации экономи-

ки является существенное изменение данных факторов, представляется актуальной работа по описанию и оценке оказываемого воздействия (Литвинцева, 2018). Смена кодекса межличностного ритуального поведения, происходящая в результате цифровой трансформации экономики, приводит к использованию новых институциональных практик со значительным опережением их научного осмысления. Существующий инструментарий не позволяет в полной мере оценить создаваемые эффекты. Формирование подхода к оценке воздействия ритуалов межличностного взаимодействия на качество жизни населения может способствовать осознанной трансформации кодекса межличностного поведения, что необходимо для институционализации модифицированных в результате цифровизации социальных практик. В связи с этим представляется актуальной разработка методических основ для оценки влияния цифровой трансформации экономики на социальные институты и качество жизни населения в Российской Федерации.

Исследование ритуальной организации общества традиционно осуществлялось социологами, антропологами, этнографами, культурологами, начиная с Э. Дюркгейма, М. Мосса, А. Юбера, Р. Герца, А. Ганнепа, Дж. Фрэзера, Э. Гофмана и др. и активно развивается современными учеными: П. Бурдьё, М. Виздом, Т. Карсоном, А. Шаколчай, А. Мэджидой, М. Дэфлемом, Р. Граймсом и др. Отдельные вопросы затронуты в работах представителей институционального направления: М. Вебера, Д. Норта, М. Олсона, Э. Де Сото, Дж. Ходжсона, В.В. Вольчика, С.Г. Кирдиной, Р.М. Нуреева, В.Л. Тамбовцева, А.Е. Шаститко и др. Однако более активное использование концепций институциональной и поведенческой экономики способно сориентировать исследования в области анализа ритуальной организации общества на повышение эффективности социальных контактов и рост качества жизни населения через поддержание целостности и сплоченности социальных групп. В статье предлагается использование подходов и методов неинституциональной экономической теории к анализу социально-экономических проблем.

В рамках работы предполагается решение следующих задач:

- 1) предложить определение понятия «ритуал», подходящее для анализа ритуалов как элемента светской культуры;
- 2) выявить функции ритуалов межличностного взаимодействия, характеризующие направления их воздействия на качество жизни населения;
- 3) сформировать понятие эффективности ритуалов межличностного взаимодействия;
- 4) уточнить понятие и состав транзакционных издержек, используемых при определении эффективности ритуалов межличностного взаимодействия.

### **Понятие ритуала как элемента светской культуры**

Сопоставление используемых в научной литературе определений термина «ритуал» позволило выделить ключевые слова, характеризующие содержание описываемого понятия: «символическое поведение», «стереотипная последовательность действий», «социальные взаимоотношения», «выражение социально-культурных ценностей», «социально регулируемые» (см. работы С. Силва (Silva, 2013), Р. Фирта (Firth, 1951), В. Фукса (Fuchs-Heinritz, 1978), Дж. и А. Тодорсонов (Theodorson, Theodorson, 1969) и др.). Ориентируясь на данные характеристики, предлагается в качестве рабочего определения ритуала использовать следующее: *ритуал* – это регулируемая обществом стереотипная последовательность символических действий, осуществляемых в ходе социальных взаимоотношений, выражающая определенные социально-культурные ценности.

Под ритуалом традиционно понимается некий культурно обусловленный набор стандартизированных действий символического содержания, выражающий определенные ценности или проблемы группы. Поскольку в отдаленном прошлом данные

ценности были тесно связаны с религиозными представлениями, ритуалы имели преимущественно религиозный характер. Понятие «ритуал» использовалось для обозначения правил организации взаимодействия исключительно с сакральным миром. В современном мире религиозные представления уступают место научному мировоззрению, однако ритуальной значимостью стали наделяться предметы, социально значимые для реализации светских целей (Рэдклифф-Браун, 2001). Ослабление влияния церкви не уменьшило потребности людей в совершении ритуальных действий. В связи с этим меньше внимания стало уделяться изучению религиозно-символического характера ритуалов. Во главу угла встало рассмотрение ритуалов как формы символического поведения, воздействующей на процессы социализации. Соответственно изменилось и определение понятия «ритуал», из него постепенно вытесняется представление о ритуале как об исключительно религиозном действии. Г.А. Левинтон отмечает, что высшей степенью ритуализации являются обряды, а низшей – обычаи, регламентирующие повседневную жизнь, между ними располагаются переходные формы поведения (Левинтон, 1988: 53).

Г. Гарфинкель указывает на то, что ритуальное поведение используется в большинстве жизненных ситуаций (Garfinkel, 1967). В современном обществе распространены церемониальные формы официальных и бытовых отношений. Например, приветствуя знакомых, мы совершаем стереотипную последовательность символических действий, не задумываясь об их смысле и происхождении, используем традиционные фразы и жесты. Правила этикета, дипломатический протокол, принятие присяги, типовые реакции на определенные ситуации в бытовом общении и т.п. дают представление о распространенности ритуальных форм поведения в светской жизни. Необходимо признать, что наряду с традиционными ритуалами религиозной культуры существуют современные ритуалы светской социальной культуры. Следовательно, ритуальные формы поведения можно назвать общекультурными универсалиями, учитывая, однако, что эмоциональное и рациональное наполнение ритуалов коренным образом меняются.

Анализируя функции ритуалов, нельзя не согласиться, что часть из них предписывает соблюдение поведенческих стереотипов, давно не соответствующих существующей системе социально-культурных ценностей. Такая ситуация может иметь место по разным причинам: начиная с отсутствия необходимого импульса к изменению сложившихся социальных норм, заканчивая негибкостью существующей институциональной структуры. Однако в историческом контексте зарождение и соблюдение данных ритуалов может быть объяснено в рамках экономической логики. Например, Р. Мертон рассматривал выполнение ритуальных действий как форму индивидуальной адаптации: соблюдая предписанные обществом ритуальные процедуры, индивид чувствует себя более защищенным (Merton, 1957: 131). Он стремится следовать данным процедурам, даже если внешне они выглядят бессмысленными, поскольку это позволяет встроиться в систему социальных отношений, избежать ряда отрицательных воздействий, от когнитивного диссонанса до социального остракизма. Кроме того, соблюдение ритуалов во многих случаях избавляет нас от необходимости тратить усилия на обдумывание осуществляемых действий. Следовательно, имеются основания предположить, что зарождение и соблюдение ритуалов светской социальной культуры может быть объяснено в рамках экономической логики.

### **Функции ритуалов**

Этнологи отмечают, что ритуалы нередко исполнялись даже в тех случаях, когда члены группы не верили в их действенность, поскольку предполагаемые в них связи противоречили жизненному опыту (Evans-Pritchard, 1976). Это позволяет предположить, что ритуалы выполняют не только сакральные функции, но также оказывают влияние на светские социально-экономические взаимоотношения. Исследователи признают также наличие связи между ритуалами и бытом. Ряд ученых считает, что

ритуальные действия производны от быта, другие предполагают, что ритуалы являются регулятором повседневной жизни. Однако фактически единогласным является признание того факта, что для ритуалов характерен определенный уровень эффективности, они оказываются полезны в социально-экономическом плане (Beattie, 1966: 69). Ритуалы характеризуются некоторой степенью прагматичности: утилитарной либо знаковой (Байбурин, 1993: 26).

Отметим, что прагматичность, полезность ритуалов может выражаться не только в удовлетворения материальных потребностей (Vohs, 2013; Gudeman, 2001). Потребности группы могут носить также знаковый характер. Если утилитарная прагматика подразумевает получение некоторой полезности посредством удовлетворения потребности в материальных благах, то знаковая прагматика – потребности в символических формах. Причем знаковые потребности могут быть не менее, а даже более значимы (Топоров, 1988: 17). С. Лангер указывает, что человеку свойственна специфическая для животного мира потребность – потребность в символизации, удовлетворяемая посредством языка, мифологии, ритуалов и т.д. (Langer, 1956: 70–80). Именно символизация является средством, обеспечивающим кооперацию усилий большого количества индивидов, направленных на решение проблем группы. С помощью ритуалов группа решает важнейшие задачи по воспроизводству символических ценностей (социальных институтов, традиций, статусов и т.д.), что, несомненно, отражается и на бытовом уровне (Malinowski, 1926: 44). Нельзя забывать и об иных регулирующих социально-экономические отношения воздействиях ритуалов, связанных с перераспределением благ, обменом, технологическими процедурами, приспособлением к изменениям внешней среды и т.д.

Социологи отмечают важность использования ритуалов с точки зрения создания условий для устойчивого, эффективного функционирования групп. Вслед за Э. Дюркгеймом (Дюркгейм, 2018) принято выделять четыре основные функции ритуалов.

1. Функция социализации индивидов. Ритуальные действия способствуют формированию в членах группы качеств, необходимых для эффективного взаимодействия внутри группы, облегчают процесс социализации. Выполнение ритуальных действий приучает индивидов соотносить свои интересы с интересами группы, контролировать свое поведение в соответствии с принятыми нормами, подчиняться требованиям коллектива, дисциплинирует, учит подавлять импульсивность поведения, приводит к шаблонизации внешних форм поведения (Maret, 1914) и интериоризации социокультурных норм (Сарингулян, 1968: 136–137), тем самым облегчая процессы социального взаимодействия, способствуя социальному освоению пространственной среды (Левкович, 1970).

2. Интегрирующая функция. Выполнение ритуальных действий способствует формированию в группе чувства солидарности, взаимосвязанности, единства между ее членами. Формирование солидарности способствует росту эффективности коммуникаций, а также интеграции действий, направленных на достижение общих целей группы. Стереотипные ритуальные действия делают поведение участников взаимодействия более привычным и предсказуемым, способствуют упрочению коллективных связей (Абрамян, 1983: 64–65). Помимо этого, ритуалы способствуют сохранению преемственности поколений, установлению информативного и эмоционально-психологического контакта с историческим прошлым (Rapaport, 1971).

3. Воспроизводящая функция. Ритуальные действия способствуют фиксации и воспроизводству системы исторически выработанных культурных значений: поддержанию в обществе системы ценностей, институтов, традиций, иных представлений о правилах социального устройства. Посредством ритуалов осуществляется закрепление за индивидами социальных ролей при включении в группу или изменение их статусов в рамках данных ролей (инициация), поддержание иерархии социальных ролей, статусов, ценностей (Gluckman, 1964). Закрепляются правила иных социальных взаимоотно-

ношений, например, правил осуществления обмена (Etkin, 1964). Исполнение ритуалов способствует актуализации и закреплению опыта социального взаимодействия, легитимации социальных норм (Jensen, 1963).

4. Психотерапевтическая функция. Исполнение ритуалов способствует поддержанию психологического комфорта среди членов группы, сублимации психических напряжений. Испытываемое в ходе ритуалов чувство солидарности, сопричастности психологически помогает лучше справиться с кризисными ситуациями, сохранить единство коллектива. Снижается чувство дискомфорта, вызванного необходимостью адаптации к изменениям (Rappaport, 1971). В случае, когда выбор осуществлялся не самим человеком, а как бы извне, снижается степень дискомфорта в процессе принятия решения (Лотман, 1987: 6).

В рамках экономической логики четыре указанные функции можно свести к функции снижения транзакционных издержек в процессе взаимодействия членов группы. Ритуализацию можно описать как реакцию группы на ситуацию неопределенности (Howe, 2000). Высокая степень неопределенности увеличивает транзакционные издержки взаимодействия между членами группы, в том числе ту часть транзакционных издержек, которую можно обозначить как поведенческие транзакционные издержки. На данном этапе определим поведенческие транзакционные издержки как затраты на адаптивные процессы личности. В качестве реакции на ощущаемые потери личность вырабатывает адаптивную стратегию поведения, направленную на устранение фрустрирующей проблемной ситуации, что подразумевает выбор или формирование порядка поведения, согласие со своей ролью, а также актуализацию необходимых навыков (Мельников, 2011: 28). Одной из подобных стратегий является использование ритуалов, снижающее степень неопределенности. Процессы выбора и поведение людей в целом в определенной степени обусловлены ритуалами, формирующими нормы поведения, в результате использования которых социальные взаимодействия становятся более предсказуемыми. А в ряде случаев, как, например, в случаях с поиском предзнаменований, исполнение ритуалов непосредственно направляет поведение людей.

В результате цифровой трансформации экономики наблюдается смена кодекса ритуального поведения (понимаемого в соответствии с трактовкой Э. Гофмана), что непременно отразится на структуре транзакционных издержек, повлияет на целостность и сплоченность социальных групп. Общество должно сохранить способность мобилизовать своих членов в качестве участников социальных контактов, ритуалы являются одним из апробированных инструментов подобной мобилизации (Whitehouse, 2014). Спонтанно деформированные в результате цифровой трансформации практики межличностного ритуального взаимодействия должны быть институционализированы. Следовательно, необходимо уделить внимание описанию и оценке эффектов, оказываемых деформацией межличностного ритуального поведения на экономические результаты и качество жизни населения, с целью осуществления осмысленной эффективной трансформации кодекса межличностного ритуального поведения.

#### **Понятие эффективности ритуалов. Транзакционные издержки**

Ритуалы являются специфической разновидностью институтов, следовательно, в качестве базы при оценке эффективности ритуалов можно использовать подходы к оценке эффективности институтов. В современной экономической науке принято различать три вида эффективности: (1) аллокативную эффективность – эффективность распределения тех или иных ресурсов и экономность их использования; (2) адаптивную эффективность – эффективность, характеризующую успешность в приспособлении различных подсистем к внешнему окружению; (3) синергетическую эффективность – совокупность аллокативной и адаптивной эффективностей, характеризующую увеличивающийся от их взаимодействия эффект и способность институтов сохранять оптимальность распределения ресурсов при изменении экономических ус-

ловий (Сухарев, 2007: 228–262). Можно предположить, что использование ритуалов в большей степени ориентировано на достижение адаптивной эффективности. Однако они оказывают воздействие и на аллокативную эффективность, поскольку перераспределение материальных благ имеет место фактически во всех ритуалах, связанных с жертвоприношениями, обменами и др.

Эффективность ритуала определяется тем, насколько данный ритуал реализует заложенные в нем функции (Руденков, 2015). Поскольку нам удалось свести функции ритуала к снижению трансакционных издержек в процессе взаимодействия членов группы, следовательно, эффективность ритуала можно определить через отношение экономии трансакционных издержек в результате действия ритуала к затратам на осуществление и поддержание указанного ритуала. Максимальная эффективность ритуала достигается при получении наилучшего результата при заданных затратах либо же при получении необходимого результата при минимальных затратах (Петров, 2013: 65). Однако в отношении достаточно сложной системы правил ритуального поведения рассуждения в терминах достижения максимальной эффективности вряд ли продуктивны. Речь скорее идет об относительном увеличении эффективности в результате осуществления ритуальных действий. Ритуалы эффективны, если с их помощью посредством экономии трансакционных издержек создается дополнительное богатство, которое теми или иными способами распределяется между членами группы.

В качестве операционального определения трансакционных издержек будем использовать следующее: *трансакционные издержки* – издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе (Тамбовцев, 1996: 58). В дальнейшем мы не станем выделять понятие свобод из совокупности прав собственности, поскольку свободы, являющиеся полноценным элементом богатства, в экономической интерпретации можно характеризовать как собственность. *Права собственности* определим как санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп (Furubotn, 1974: 3). Под *богатством* мы понимаем совокупность всех принадлежащих человеку материальных и нематериальных ценностей. Права собственности, с одной стороны, препятствуют возникновению потерь, появляющихся в результате конфликтов по поводу доступа к элементам богатства, снижая уровень трансакционных издержек, с другой – само поддержание системы прав собственности не является беззатратным, т.е. связано с трансакционными издержками.

Права собственности характеризуют отношения между контрагентами (статусы), поскольку оформляются в виде правил, описывающих, что люди могут, а чего не могут делать с принадлежащим им объектом собственности, а также, что они вправе или не вправе требовать от других людей, желающих использовать данный объект собственности. Смысл этих правил заключается в ограничении или расширении пределов выбора и власти индивидов посредством четырех категорий (Коммонс, 2011).

1. *Свобода* – это данное какому-либо лицу разрешение осуществлять выбор поведения по собственной воле, защищаемое властью коллективных сил посредством недопущения вмешательства других лиц, которые могли бы воспрепятствовать этому частному акту выбора. Свобода означает отсутствие в процессе выбора обязанности, ограничения или принуждения со стороны других лиц.

2. *Право* – это данное какому-либо лицу разрешение распространять свою волю на выбор поведения других лиц, защищаемое властью коллективных сил. Если свобода означает отсутствие ограничений на волю какого-либо лица, то право определяет не просто меру дозволенного поведения данного лица, но и власть диктовать свою волю другим лицам, т.е. не только совершать определенные действия, но и требовать определенного поведения от других лиц.

3. *Обязанность* – это данное какому-либо лицу предписание, определяющее должное или недолжное с его стороны поведение, защищаемое властью коллективных сил. Возникновение права у какого-либо лица неизменно сопровождается возникновением симметричной обязанности по крайней мере у одного из прочих лиц. При этом термин «обязанность» в некоторой степени противоположен термину «свобода»: если обязанность связана для вас с ограничением или принуждением, то свобода – с отсутствием ограничений и принуждения. Однако принуждение все же имеет место: если обязанность принуждает вас соблюдать права других лиц, то свобода заключается в принуждении других лиц не воздействовать на ваш выбор.

4. *Незащищенность* – это данное какому-либо лицу предписание относительно поведения, которое не защищено от вмешательства и возникающего в связи с этим ущерба властью коллективных сил. По сути, незащищенность определяет меру недопустимого либо нежелательного поведения. В случае такого поведения общественные силы могут не только лишить вас защиты, но и спровоцировать ущерб посредством санкций.

Причиной возникновения трансакционных издержек может стать: (1) неопределенность в распределении статусных позиций; (2) непринятие своего статуса одной или обеими сторонами; (3) возникновение противоречий между статусными позициями контрагентов. В первом случае источником трансакционных издержек является отсутствие легитимной системы правоотношений, возникающая борьба за статусы. Во втором случае – действия, направленные на изменение ранее легитимированной системы статусов. В третьем случае – спорные ситуации (конфликты), связанные противоречиями между контрагентами, возникающими при несовпадении их представлений о пределах выбора и власти.

В отношении третьей причины возникновения трансакционных издержек можно добавить, что потенциально бесконфликтными являются комбинации статусов (свобода, незащищенность), (право, обязанность) (табл. 1). Относительно непротиворечивыми являются комбинации статусов (свобода, обязанность), (право, незащищенность). Наиболее конфликтными являются позиции (свобода, свобода), (право, свобода), (право, право). Комбинации статусов (обязанность, обязанность), (обязанность, незащищенность), (незащищенность, незащищенность) также могут стать источником противоречий, однако данные противоречия не обязательно приведут к значительным трансакционным издержкам.

**Таблица 1**  
**Зависимость трансакционных издержек от статусов контрагентов**

Сторона 1	Сторона 2			
	свобода	право	обязанность	незащищенность
свобода	+	+	-	-
право	+	+	-	-
обязанность	-	-	?	?
незащищенность	-	-	?	?

#### **Виды и состав трансакционных издержек**

В структуре трансакционных издержек можно выделить: (1) процедурные трансакционные издержки, (2) поведенческие трансакционные издержки.

1. *Процедурные трансакционные издержки* – затраты, связанные с необходимостью осуществления предусмотренных институциональной средой процедур по установлению и защите прав собственности, а также потери, возникающие в результате нарушения данных процедур.



Классифицируя процедурные трансакционные издержки, исследователи в большинстве случаев отталкиваются от характера трансакций, посредством которых осуществляется передача прав собственности. Трансакцию определим как деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе (Commons, 1931: 652). Трех видам трансакций (Фуруботн, 2005: 57–66) ставятся в соответствие три группы трансакционных издержек (табл. 2).

**Таблица 2**

**Группы процедурных трансакционных издержек в зависимости от вида трансакций**

<b>Вид трансакции</b>	<b>Группа трансакционных издержек</b>
Трансакции сделки – подразумевают отношения, возникающие в результате добровольного соглашения между равными по закону сторонами	<p>Рыночные трансакционные издержки – издержки, возникающие при использовании рыночного механизма, т.е. при осуществлении трансакций сделки. Они, в свою очередь, включают:</p> <p>а) издержки поиска и информационные издержки – связаны с поиском и передачей информации о продавцах, покупателях, ценах, качестве продукции до наступления процесса переговоров, с осуществлением коммуникаций будущими сторонами обмена, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации;</p> <p>б) издержки ведения переговоров и принятия решений – связаны с ведением переговоров, заключением и оформлением контрактов, а также с потерями из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений;</p> <p>в) издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактов – возникают из-за необходимости мониторинга соблюдения сроков поставок, измерения качества и объемов поставленной продукции и иных условий договора, необходимости защиты прав и обеспечения исполнения условий контракта, а также с потерями от нарушения контрактов</p>
Трансакции управления – подразумевают добровольно принятые сторонами отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии	<p>Управленческие трансакционные издержки – издержки, возникающие при осуществлении отношений внутри иерархических структур, т.е. при осуществлении трансакций управления. Они включают:</p> <p>а) издержки создания, поддержания и изменения организационного дизайна – затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений, связи с общественностью и лоббирование;</p> <p>б) издержки эксплуатации организации, состоящие из двух частей: во-первых, информационных издержек – включают затраты на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки и т.д.; во-вторых, издержек, связанных с физическим пересечением товарами и услугами границ смежных производств – издержки внутрифирменной транспортировки, издержки простоя и т.д.</p>

Окончание табл. 2

Вид трансакции	Группа трансакционных издержек
Трансакции рациионирования – подразумевают обязательные отношения власти и подчинения между неравными по правовому статусу сторонами	<p>Политические трансакционные издержки – издержки, возникающие в процессе эксплуатации и корректировки институциональных рамок государственного устройства, т.е. при осуществлении трансакций рациионирования. К ним относятся:</p> <p>а) издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы – издержки установления правовых рамок, административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т.д.;</p> <p>б) издержки эксплуатации государственного устройства – издержки на реализацию функций государства: обеспечение законодательства, правосудия, обороны, транспорта, образования и т.д.</p>

2. *Поведенческие трансакционные издержки* – затраты и потери, возникающие в ходе социально-психологической адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения, а также затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности.

Поскольку в большинстве экономических исследований под трансакционными издержками понимаются процедурные трансакционные издержки, а концепция поведенческих трансакционных издержек находится на фазе становления, требуется внести некоторые пояснения в отношении данной категории. Под адаптацией понимается приспособление организма к условиям внешней среды. Выделяются два вида адаптации личности: биофизиологическая и психологическая (рис. 1).



Рис. 1. Виды адаптации

Биофизиологическая адаптация – приспособление организма к внешним физическим условиям и воздействиям со стороны окружающей среды, а также к внутренним изменениям в организме. Психологическая адаптация – процесс приспособления внутреннего мира личности к социальным и социально-психологическим требованиям среды, условиям и содержанию общественной жизни людей. Элементами психологической адаптации являются экологическая адаптация и социальная адаптация. Экологическая адаптация (как элемент психологической) – приспособительная психофизиологическая реакция личности человека на меняющиеся условия окружающей среды (Наймушина, 2010). Социальная адаптация – процесс вхождения личности в социально-ролевые связи и отношения, овладения ею социальными нормами, правилами, ценностями, социальным опытом, социальными отношениями и действиями. Социальная

адаптация также осуществляется в двух сферах: профессионально-деятельностной сфере, связанной с приспособлением в рамках профессиональных, учебно-познавательных и других деятельностных отношений личности, и социально-психологической сфере, связанной с приспособлением к системе общественно-психологических связей и отношений личности, возникающих при исполнении ею различных социально-психологических ролей. Социально-психологическая адаптация личности – это процесс приобретения личностью определенного статуса, овладения ею определенными социально-психологическими ролевыми функциями. Под статусом понимается положение личности в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии (Крысько, 2006: 137–138).

Классифицируя поведенческие транзакционные издержки, будем отталкиваться от вида адаптированности личности (Иванова, 2014: 255) (табл. 3).

Одним из проявлений внутренней адаптированности является формирование *интраперсональных поведенческих транзакционных издержек* – затрат и потерь, возникающих в ходе психологической адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения. Интраперсональные поведенческие транзакционные издержки можно интерпретировать как затраты на перестройку личности (согласие с социальной ролью, актуализация требуемых навыков) в соответствии с требованиями внешней среды, а также потери, связанные со страданиями, возникающими в ходе взаимодействий с внешней средой. З. Фрейд указывает на три возможных источника страданий: (а) со стороны собственного тела; (б) со стороны внешнего мира; (в) со стороны взаимоотношений с другими людьми (Фрейд, 2013: 10). В данном случае мы акцентируем внимание на потерях, вызванных третьим источником страданий.

К. Хорни отмечает ряд свойственных для современной культуры факторов, неизменно способствующих возникновению такого рода потерь: привычка к конкуренции, сопровождаемой страхом и враждебной напряженностью, склонность к предчувствиям, неустойчивое самоуважение, повышенная потребность в удовлетворительных личных отношениях (Хорни, 1993: 184). Данные культурные трудности отражаются в виде конфликтов и приводят к эмоциональным фрустрациям и психическим расстройствам. Поскольку основой современной культуры является принцип индивидуальной конкуренции, преимущество одного индивида часто превращается в ущерб для другого представителя группы. Результатом является враждебная напряженность между членами группы, что, в свою очередь, порождает страх: как страх враждебности со стороны других индивидов, так и страх возмездия за собственную враждебность. Еще одним источником страха является перспектива неудачи, приводящей к неудовлетворенности потребностей, а также к потере в рамках господствующей идеологии престижа, самоуважения и прочим эмоциональным фрустрациям.

В. Мельников предлагает классифицировать интраперсональные поведенческие транзакционные издержки в соответствии с характером общественных отношений, в рамках которых они проявляются: транзакционные издержки формирования индивидуального опыта; транзакционные издержки соблюдения обетов (обещания, воздержания, заклатья); транзакционные издержки вступления в социальный контакт; транзакционные издержки социальной активности; транзакционные издержки выполнения роли в группе; транзакционные издержки вступления в отношения обмена (Мельников, 2011: 28). Отметим, что в рамках каждого из выделенных видов издержек присутствуют как затраты на перестройку личности, так и потери, возникающие в ходе взаимодействия с внешней средой. В качестве альтернативной классификации можно предложить выделять следующие группы издержек: затраты, связанные с принятием социальной роли; затраты на актуализацию требуемых для соответствия данной социальной роли навыков; потери, связанные с возможными страданиями, возникающими в ходе взаимодействий с внешней средой; затраты на предотвращение данных потерь.

Таблица 3

**Группы поведенческих транзакционных издержек  
в зависимости от типа адаптированности**

Вид адаптированности	Группа транзакционных издержек
<p>Внутренняя адаптированность представляет собой полную адаптацию личности, при которой происходит перестройка функциональных структур и систем личности</p>	<p>Интраперсональные (индивидуальные) – затраты и потери, возникающие в ходе психологической адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения. Они включают в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) затраты, связанные с принятием социальной роли;</li> <li>б) затраты на актуализацию требуемых для соответствия социальной роли навыков;</li> <li>в) потери, связанные с возможными страданиями, возникающими в ходе взаимодействий с внешней средой;</li> <li>г) затраты на защиту от возможных потерь, указанных в пункте (в)</li> </ul>
<p>Внешняя адаптированность представляет собой приспособление личности к окружающей среде, при которой не происходит содержательной перестройки функциональных структур и систем личности</p>	<p>Интерперсональные (межличностные) – затраты и потери, возникающие в ходе социальной адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения, а также затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности. Они включают в себя:</p> <p>I) издержки индивидуального приспособления:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) издержки конформности – потери, связанные с соблюдением запретов, снижением гибкости системы общественных отношений, утратой обществом основы для приспособления к меняющимся условиям;</li> <li>б) издержки инновационного приспособления – затраты на защиту от оппортунистического поведения и потери от оппортунистического поведения, потери от снижения уровня доверия, потери, возникающие в результате необоснованного риска, потери от деформирования системы мотивации и т.д.;</li> <li>в) издержки ритуализма – затраты на принятие мер предосторожности, защиту от рисков, связанных с конкуренцией, оппортунистическим поведением и т.п., потери от соблюдения запретов, снижения предпринимательской активности и иных инициатив;</li> <li>г) издержки бегства – потери, от снижения гибкости системы общественных отношений, оппортунистического поведения, снижения уровня доверия, деформирования системы мотивации, снижения предпринимательской активности, затраты на защиту от оппортунистического поведения, содержание непродуктивного населения и борьбу с данной формой социального приспособления;</li> <li>д) издержки мятежа – издержки формирования и закрепления представлений о существующей и альтернативной социальной действительности, изменения старых, формирования и поддержания новых общественных порядков;</li> </ul> <p>II) затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности, обеспечивающих баланс между устойчивостью и развитием институциональной среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) издержки формирования представлений о социальной действительности;</li> <li>д) издержки формирования и поддержания общественных порядков</li> </ul>

Внешняя адаптированность связана с формированием *интерперсональных поведенческих транзакционных издержек* – затрат и потерь, возникающих в ходе социальной адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения, а также затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности. Классифицируя данный тип транзакционных издержек, будем отталкиваться от типологии форм индивидуального приспособления Р. Мертона (табл. 4).

**Таблица 4**

**Типология форм индивидуального приспособления (Мертон, 2006: 255)**

Формы приспособления	Культурные цели	Институционализированные средства
I. Конформность	+	+
II. Инновация	+	–
III. Ритуализм	–	+
IV. Бегство	–	–
V. Мятеж	±	±

**Примечание:** (+) обозначает «принятие», (–) «отвержение», (±) «отвержение и замену новым».

*Конформность* – форма индивидуального приспособления, при которой индивид изменяет свое поведение или мнение под воздействием общества. Конформность проявляется как в отношении к культурным целям, так и к институционализированным средствам их достижения. Конформность может иметь две разновидности: (1) уступчивость – мы действуем вопреки собственным убеждениям; (2) одобрение – мы верим в то, что вынуждает нас делать группа (Майерс, 1996: 271–272). Отмечаются следующие мотивационные основы конформизма: (1) желание вести себя адекватно ситуации, (2) стремление получить одобрение окружающих; (3) стремление сохранить позитивное представление о самом себе (Ключарев, 2011: 29). Данная форма институционального приспособления является источником стабильности в обществе. Вместе с тем отмечается, что при высоком уровне стабильности в обществе данный тип приспособления становится наиболее типичным и распространенным, поскольку отклонение от данной стратегии создает неоправданные риски.

Транзакционные издержки, связанные с использованием данной формы индивидуального приспособления, выражаются, прежде всего, в потерях, вызванных снижением гибкости в системе общественных отношений; в потерях, связанных с жесткими ограничениями на альтернативные способы поведения. Преобладание данной формы приспособления гарантирует временную социальную стабильность, однако является преградой на пути инноваций, приводит к потере обществом основы для приспособления к меняющимся условиям.

*Инновация* – форма индивидуального приспособления, при которой индивид для достижения принятых им (и, как правило, сильно акцентированных обществом) культурных целей прибегает к институционально запрещенным, но эффективным средствам их достижения. Данная форма возникает, когда индивид в процессе социализации усвоил культурно акцентированные цели, но не принял в равной степени институциональные нормы, регулирующие допустимые средства их достижения. Причиной распространения данной формы адаптации является совпадение двух факторов: во-первых, система культурных ценностей особенно значима в силу общественного давления; во-вторых, социальная структура блокирует доступ к достижению этих целей посредством одобряемых обществом способов поведения. В этом случае достижение цели сильно за-

труднено для представителей низших социальных слоев, и они вынуждены прибегать к незаконным, но более действенным средствам. Создается тяготение к инновативным практикам, не совпадающим с институциональными нормами.

Использование данной формы индивидуального приспособления приводит к формированию специфических поведенческих транзакционных издержек. Прежде всего, растут транзакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением, так как распространяются мошенничество, рэкет и другие виды противозаконного поведения. В результате злоупотребления доверием снижается его уровень, что приводит к потерям, связанным со сложностью кооперации и необходимостью затрачивать дополнительные усилия на защиту от оппортунистического поведения. Готовность идти на риск также может быть связана с потерями, возникающими в случае, когда данный риск экономически не оправдан: азартные игры, финансовые пирамиды, всевозможные способы быстрого, но незаконного обогащения. Поскольку индивидуальные достижения людей перестают связываться с их достоинствами и усилиями, возникает почва для ориентации на сетевые связи (непотизм), развития суеверий, веры в случай, удачу, что подрывает мотивацию к приложению усилий, направленных на достижение успеха институционализированными средствами (Bakke, 1934: 14).

*Ритуализм* – форма индивидуального приспособления, при которой индивид отвергает или занижает значение культурных целей до уровня, на котором данные цели могут быть удовлетворены, продолжая при этом настойчиво соблюдать институциональные нормы. Данная форма приспособления, с одной стороны, позволяет индивиду избежать ряда опасностей и фрустраций, связанных с конкуренцией за достижение обусловленных культурой целей, поскольку он отказывается от их достижения, с другой стороны, неукоснительное соблюдение институциональных норм не позволяет рассматривать его поведение в качестве девиантного. Такой тип приспособления часто наблюдается в обществе, где социальный статус человека в значительной степени зависит от его достижений. Жесткая конкуренция повышает уровень тревоги за социальный статус, а снижение уровня притязаний и соблюдение социальных норм – способ ее смягчения.

Может создаться впечатление, что данная форма институционального приспособления не связана со значительными транзакционными издержками, поскольку ее приверженцы склонны следовать правилам. Однако для нее характерен высокий уровень недоверия, поскольку остро воспринимаются внешние угрозы и возникает потребность в защите от всевозможных рисков, в том числе риска оппортунистического поведения. Снижается уровень предпринимательской активности и иных инициатив, поскольку люди предпочитают следовать рутинизированным, относительно безопасным действиям, уровень риска падает ниже оптимального, затраты на принятие мер предосторожности поднимаются выше оптимального уровня.

*Бегство* – форма индивидуального приспособления, при которой индивид отвергает как культурные цели общества, так и допустимые институциональные средства их достижения. К данной форме приспособления прибегают социально обделенные люди, которым она позволяет избежать фрустраций относительно того, что они не смогли достичь обусловленных культурой целей: аутисты, лица без определенного рода занятий и определенного места жительства, хронические алкоголики, наркоманы и т.п. Использование данного способа приспособления наиболее вероятно в том случае, когда индивид изначально принял и культурные цели, и институциональные практики, но не добился успеха. В результате усвоенные институциональные средства вступают в конфликт с побудительными мотивами использовать эффективные, но противозаконные средства достижения принятых им культурных целей. Индивид терпит поражение, смиряется, впадает в пассивность и использует механизм бегства. Конфликт разрешается устранением обоих элементов: и целей, и средств.

Данной форме индивидуального приспособления свойственны основные группы транзакционных издержек описанных ранее типов. Как и в случае конформности, отсутствует стремление к инновационной активности, а значит, возникают потери от снижения гибкости в системе общественных отношений. Индивид не признает культурных ценностей общества, не стремится к успеху, следовательно, как и при использовании ритуализма, снижается уровень предпринимательских инициатив, снижается уровень доверия, возникают сложности с кооперацией, что также приводит к росту транзакционных издержек. Индивид игнорирует институциональные практики, следовательно, как и в случае использования инновации, растут транзакционные издержки оппортунистического поведения. Больше того, пользующийся бегством индивид становится для общества непроемким балластом. Само общество, не допускающее такого уровня отречения от его ценностей, тратит ресурсы на преследование индивидов, выбравших данную форму адаптации.

*Мятеж* – форма индивидуального приспособления, при которой индивид не только отвергает культурные цели общества и предписанные институциональные средства их достижения, но и предлагает им альтернативу. Данный тип приспособления побуждает людей к воплощению иной социальной структуры с новыми культурными целями и стандартами поведения. Мятеж основывается на высокой степени обиды и недовольства, стремлении изменить культурные стандарты успеха так, чтобы обеспечить большее соответствие между достоинствами, усилиями и вознаграждениями. Когда институциональная среда расценивается индивидами как препятствие для реализации узаконенных целей, мятеж используется в качестве приспособительной реакции. Отмечено, что организовывать мятежные группы склонны не наиболее угнетенные слои общества, а представители восходящего класса, достигшие значительного уровня успешности в рамках существующей системы культурных ценностей.

Использование данной формы индивидуального приспособления связано со значительными транзакционными издержками. Прежде всего, это издержки демонстрации источника широкомасштабных фрустраций в социальной структуре, издержки поиска альтернатив существующей социальной структуре, соответствующей общественным ожиданиям, издержки формирования и закрепления представлений о существующей и альтернативной социальной действительности, издержки изменения старых, формирования и поддержания новых общественных порядков.

Не следует забывать, что для поддержания любого существующего социального порядка требуется нести транзакционные издержки, связанные с функционированием институтов и организаций, предназначенных для создания условий осуществления предпочтительных форм адаптации личности, обеспечивающих требуемый баланс между устойчивостью и развитием институциональной среды. Существование политической системы, обеспечивающей желательный уровень конформности, требует затрат, связанных как с формированием желаемых представлений о социальной действительности, так и с формированием и поддержанием определенных общественных порядков. Затраты со стороны индивида, связанные с подчинением институциональным нормам, должны компенсироваться определенными социализированными вознаграждениями. Распределение социальных статусов в рамках сформированного порядка должно быть организовано так, чтобы создавать стимулы к поддержанию статусных обязательств. Все это связано с транзакционными издержками, альтернативой несения которых является проявление аберрантного поведения, размывания институциональных норм, аномии (Marshall, 2002).

### **Выводы**

1. Ритуал – это регулируемая обществом стереотипная последовательность символических действий, осуществляемых в ходе социальных взаимоотношений, выражающая определенные социально-культурные ценности. Ритуальные формы поведения

являются общекультурными универсалиями, характерными как для духовной, так и для светской жизни.

2. Ритуалы характеризуются определенной степенью прагматичности: утилитарной либо знаковой. Социологи выделяют четыре основные функции ритуалов: функция социализации индивидов, интегрирующая функция, воспроизводящая функция и психотерапевтическая функция. В рамках экономической логики данные функции можно свести к функции снижения трансакционных издержек в процессе взаимодействия членов группы. Высокая степень неопределенности увеличивает трансакционные издержки взаимодействия между членами группы. Одной из адаптивных стратегий, направленных на устранение фрустрирующей проблемной ситуации, является использование ритуалов, снижающее степень неопределенности.

3. Использование ритуалов в большей степени ориентировано на достижение адаптивной эффективности. Ритуал эффективен, если с его помощью посредством экономии трансакционных издержек создается дополнительное богатство, которое теми или иными способами распределяется между членами группы. Если свести функции ритуала к снижению трансакционных издержек в процессе взаимодействия членов группы, эффективность ритуала можно определить через отношение экономии трансакционных издержек в результате действия ритуала к затратам на осуществление и поддержание указанного ритуала.

4. Трансакционные издержки – издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе. Права собственности – санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп. Богатство – совокупность всех принадлежащих человеку материальных и нематериальных ценностей. Права собственности характеризуют отношения между контрагентами (статусы), ограничивающие или расширяющие пределы выбора и власти индивидов посредством четырех категорий: свобода, право, обязанность, незащищенность. Неопределенность в распределении статусных позиций, непринятие своего статуса одной или обеими сторонами, возникновение противоречий между статусными позициями контрагентов могут стать причиной возникновения трансакционных издержек.

В структуре трансакционных издержек можно выделить процедурные трансакционные издержки и поведенческие трансакционные издержки. Процедурные трансакционные издержки – затраты, связанные с необходимостью осуществления предусмотренных институциональной средой процедур по установлению и защите прав собственности, а также потери, возникающие в результате нарушения данных процедур. Поведенческие трансакционные издержки – затраты и потери, возникающие в ходе социально-психологической адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения, а также затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности.

Классифицируя процедурные трансакционные издержки, исследователи отталкиваются от характера трансакций, посредством которых осуществляется передача прав собственности. Трансакциям сделки соответствуют рыночные трансакционные издержки – издержки, возникающие при использовании рыночного механизма; трансакциям управления – управленческие трансакционные издержки – издержки, возникающие при осуществлении отношений внутри иерархических структур; трансакциям рационализации – политические трансакционные издержки – издержки, возникающие в процессе эксплуатации и корректировки институциональных рамок государственного устройства.

Классификация поведенческих трансакционных издержек основывается на видах адаптированности личности. Процессам внутренней адаптированности соответству-



ют интраперсональные (индивидуальные) поведенческие транзакционные издержки – затраты и потери, возникающие в ходе психологической адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения. Они включают: затраты, связанные с принятием социальной роли; затраты на актуализацию требуемых для соответствия данной социальной роли навыков; потери, связанные с возможными страданиями, возникающими в ходе взаимодействий с внешней средой; затраты на предотвращение данных потерь. Процессам внешней адаптивности соответствуют интерперсональные (межличностные) поведенческие транзакционные издержки – затраты и потери, возникающие в ходе социальной адаптации участников отношений по установлению и защите прав собственности к действиям партнеров, к условиям институциональной среды, в рамках которой осуществляются данные отношения, а также затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности. Они включают: издержки индивидуального приспособления (классифицируются по формам индивидуального приспособления в типологии Р. Мертона); затраты на функционирование институтов и организаций, предназначенных для создания условий адаптации личности, обеспечивающих баланс между устойчивостью и развитием институциональной среды.

5. В результате цифровой трансформации экономики наблюдается смена кодекса ритуального поведения, что отражается на структуре транзакционных издержек и, следовательно, на качестве жизни населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Абрамян, Л. А. (1983). *Первобытный праздник и мифология*. Ереван, 231 с.
- Байбуриц, А. К. (1993). *Ритуал в традиционной культуре. Структурно-семантический анализ восточнославянских обрядов*. СПб.: Наука, 240 с.
- Дюркгейм, Э. (2018). *Элементарные формы религиозной жизни: тотемическая система в Австралии*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 736 с.
- Иванова, А. И. (2014). Социально-психологическая адаптация: классификация и механизмы // *Вестник Университета*, (9), 255–259.
- Ключарев, В. А., Шмидс, А., Шестакова, А. Н. (2011). Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // *Экспериментальная психология*, (2), 14–35.
- Коммонс, Дж. (2011). *Правовые основания капитализма*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 416 с.
- Крысько, В. Г. (2006). *Социальная психология: курс лекций*. М.: Омега-Л, 352 с.
- Левинтон, Г. А. (1988). Ритуалы и ритуализованные формы поведения, с. 51–75 / В кн.: Левинтон, Г. А. *Рациональность и семиотика поведения*. Киев.
- Левкович, В. Л. (1970). *Обычаи и обряды и их роль в совершенствовании семейных отношений*. М.
- Литвинцева, Г. П. (2018). Цифровые компетенции как элемент современного человеческого капитала, с. 206–220 / В кн.: Г. П. Литвинцева (ред.) *Формирование и использование человеческого капитала в современной экономике*: Монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 206–220.
- Лотман, Ю. М. (1987). Несколько мыслей о типологии культуры, с. 3–11 / В кн.: Б. А. Успенский (ред.) *Языки культуры и проблемы переводимости*: монография. М.: Наука, 256 с.
- Майерс, Д. (1996). *Социальная психология*. СПб.: Питер, 684 с.
- Мельников, В. В. (2011). Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Terra Economicus*, 9(4), 23–37.

- Мертон, Р. (2006). *Социальная теория и социальная структура*. М.: Хранитель, 873 с.
- Наймушина, А. Г. (2010). Психофизиологические механизмы экологической адаптации // *Фундаментальные исследования*, (6), 76–81.
- Петров, С. П. (2013). Экономический подход к оценке эффективности норм антимонопольного законодательства // *Terra Economicus*, 11(3.1), 62–71.
- Руденков, И. А. (2015). Экономическая оценка институтов: оценка и факторы // *Белорусский государственный университет*. (<http://www.bsu.by/Cache/pdf/389863.pdf>).
- Рэдклифф-Браун, А. Р. (2001). *Структура и функция в примитивном обществе. Очерки и лекции*. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 304 с.
- Сарингулян, К. С. (1986). *Культура и регуляция деятельности*. Ереван, 156 с.
- Сухарев, О. С. (2007). *Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике: В 2 т., т. 2*. М.: Экономика, 804 с.
- Тамбовцев, В. Л. (ред.) (1996). *Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие*. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 171 с.
- Топоров, В. Н. (1988). О ритуале: введение в проблематику, с. 7–60 / В кн.: Рожанский, Л. Ш., Новик, Е. С. *Архаический ритуал в фольклорных и раннелитературных памятниках*. М.: Наука.
- Фрейд, З. (2013). *Недовольство культурой*. М., 51 с.
- Фуруботн, Э., Рихтер, Р. (2005). *Институты и экономическая теория: Достижение новой институциональной экономической теории*. СПб.: Изд. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 702 с.
- Хорни, К. (1993). *Невротическая личность нашего времени. Самоанализ*. М.: Прогресс-Универс, 186 с.
- Bakke, E. W. (1934). *The Unemployed Man*. New York.
- Beattie, J. (1966). Ritual and social change // *Man*, (1), 60–74.
- Commons, J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, (21), 648–657.
- Etkin, W. (1964). Theories of animal socialization and communication, pp. 167–205 / In: W. Etkin (ed.) *Social behavior and evolution among the vertebrates*. Chicago: University of Chicago Press, 307 p.
- Evans-Pritchard, E. E. (1976). *Witchcraft, Oracles and Magic among the Azande*. London: Oxford University Press, 265 p.
- Firth, R. (1951). *Elements of social organization*. London, 258 p.
- Fuchs-Heinritz, W. (1978). *Lexikon zur Soziologie*. Opiaden: Westdeutscher Verlag.
- Furubotn, E. G., Pejovich, S. (Eds.) (1974). *The economics of property rights*. Cambridge.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliff, New Jersey.
- Gluckman, M. (1964). *Closed systems and open minds*. Edinburgh: London.
- Gudeman, S. (2001). Scales, Tales and Tools // *Economic and Political Weekly*, (21), 1859–1864.
- Howe, L. (2000). Risk, Ritual and Performance // *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, (1), 63–79.
- Jensen, A. E. (1963). *Myth and cult among primitive peoples*. Chicago.
- Langer, S. K. (1956). *Philoeophie in a new key: A study in the symbolism of reason, rite and art*. New York.

- Malinowski, B. (1926). *Myth in primitive psychology*. London.
- Marett, R. R. (1914). *The threshold of religion*. London.
- Marshall, D. (2002). Behavior, Belonging, and Belief: A Theory of Ritual Practice // *Sociological Theory*, (3), 360–380.
- Merton, R. K. (1957). *Social theory and social structure*. Glencoe: Free Press.
- Rappaport, R. (1971). Ritual, sanctity and cybernetics // *American Anthropologist*. New Series, 73(1), 59–76.
- Silva, S. (2013). Remarks on Similarity in Ritual Classification: Affliction, Divination, and Object Animation // *History of Religions*, (2), 151–169.
- Theodorson, G., Theodorson, A. A. (1969). *Modern dictionary of sociology*. New York: Crowell Company.
- Vohs, K., Wang, Y., Gino, F., Norton, M. (2013). Rituals Enhance Consumption // *Psychological Science*, (9), 1714–1721.
- Whitehouse, H., Lanman, J. (2014). The Ties That Bind Us: Ritual, Fusion, and Identification // *Current Anthropology*, (6), 674–695.

#### REFERENCES

- Abrahamyan, L. A. (1983). *Primitive feast and mythology*. Yerevan, 231 p. (In Russian.)
- Bakke, E. W. (1934). *The Unemployed Man*. New York.
- Bayburin, A. K. (1993). *Ritual in traditional culture. Structural and semantic analysis of East Slavic rites*. Saint Petersburg: Nauka Publ., 240 p. (In Russian.)
- Beattie, J. (1966). Ritual and social change. *Man*, (1), 60–74.
- Commons, J. (2011). *The legal basis of capitalism*. Moscow: Higher School of Economics Publ., 416 p. (In Russian.)
- Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, (21), 648–657.
- Durkheim, E. (2018). *Elementary forms of religious life: the totemic system in Australia*. Moscow: Publishing house «Delo», RANEP, 736 p. (In Russian.)
- Etkin, W. (1964). Theories of animal socialization and communication, pp. 167–205 / In: W. Etkin (ed.) *Social behavior and evolution among the vertebrates*. Chicago: University of Chicago Press, 307 p.
- Evans-Pritchard, E. E. (1976). *Witchcraft, Oracles and Magic among the Azande*. London: Oxford University Press, 265 p.
- Firth, R. (1951). *Elements of social organization*. London, 258 p.
- Freud, Z. (2013). *Dissatisfaction with the culture*. Moscow, 51 p. (In Russian.)
- Fuchs-Heinritz, W. (1978). *Lexikon zur Soziologie*. Opiaden: Westdeutscher Verlag.
- Furubotn, E. G., Pejovich, S. (Eds.) (1974). *The economics of property rights*. Cambridge.
- Furubotn, E., Richter, R. (2005). *Institutions and economic theory: Achieving a new institutional economic theory*. Saint Petersburg: Publishing House of St. Petersburg State University, 702 p. (In Russian.)
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliff, New Jersey.
- Gluckman, M. (1964). *Closed systems and open minds*. Edinburgh: London.
- Gudeman, S. (2001). Scales, Tales and Tools. *Economic and Political Weekly*, (21), 1859–1864.
- Horney, C. (1993). *The neurotic personality of our time. Self-analysis*. Moscow: Progress- Universe Publ., 186 p. (In Russian.)
- Howe, L. (2000). Risk, Ritual and Performance. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, (1), 63–79.

- Ivanova, A. I. (2014). *Socio-psychological adaptation: classification and mechanisms*. *Vestnik Universiteta (University Bulletin)*, (9), 255–259. (In Russian.)
- Jensen, A. E. (1963). *Myth and cult among primitive peoples*. Chicago.
- Klyucharev, V. A., Shmids, A., Shestakova, A. N. (2011). Neuroeconomics: decision-making neurobiology. *Experimental Psychology*, (2), 14–35. (In Russian.)
- Krysko, V. G. (2006). *Social psychology: a course of lectures*. Moscow: Omega-L, 352 p. (In Russian.)
- Langer, S. K. (1956). *Philoeophie in a new key: A study in the symbolism of reason, rite and art*. New York.
- Levinton, G. A. (1988). Rituals and ritualized forms of behavior, pp. 51–75 / In: Levinton, G. A. *Rationality and semiotics of behavior*. Kiev. (In Russian.)
- Levkovich, V. L. (1970). *Customs and ceremonies and their role in the improvement of family relations*. Moscow. (In Russian.)
- Litvintseva, G. P. (2018). Digital competence as an element of modern human capital, pp. 206–220 / In: G. P. Litvintseva (ed.) *Formation and use of human capital in modern economy*. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University Publ. (In Russian.)
- Lotman, Yu. M. (1987). A few thoughts on the typology of culture, pp. 3–11 / In: B. A. Uspensky (ed.) *Languages of culture and problems of translatability*. Moscow: Nauka Publ., 256 p. (In Russian.)
- Malinowski, B. (1926). *Myth in primitive psychology*. London.
- Marett, R. R. (1914). *The threshold of religion*. London.
- Marshall, D. (2002). Behavior, Belonging, and Belief: A Theory of Ritual Practice. *Sociological Theory*, (3), 360–380.
- Melnikov, V. V. (2011). Noncompetitive behavior as a factor of transaction costs. *Terra Economicus*, 9(4), 23–37. (In Russian.)
- Merton, R. (2006). *Social theory and social structure*. Moscow: Khranitel Publ., 873 p. (In Russian.)
- Merton, R. K. (1957). *Social theory and social structure*. Glencoe: Free Press.
- Myers, D. (1996). *Social Psychology*. Saint Petersburg: Piter Publ., 684 p. (In Russian.)
- Najmushina, A. G. (2010). Psychophysiological mechanisms of ecological adaptation. *Fundamental research*, (6), 76–81. (In Russian.)
- Petrov, S. P. (2013). Economic approach toward assessment of antimonopoly law efficiency. *Terra Economicus*, 11(3.1), 62–71. (In Russian.)
- Radcliffe-Brown, A. R. (2001). *Structure and function in a primitive society. Essays and lectures*. Moscow: Russian Academy of Sciences Publ., 304 p. (In Russian.)
- Rappaport, R. (1971). Ritual, sanctity and cybernetics. *American Anthropologist*. New Series, 73(1), 59–76.
- Rudnikov, I. A. (2015). Economic evaluation of institutions: assessment and factors. *Belarusian State University*. (<http://www.bsu.by/Cache/pdf/389863.pdf>). (In Russian.)
- Saringulyan, K. S. (1986). *Culture and regulation of activities*. Yerevan, 156 p. (In Russian.)
- Silva, S. (2013). Remarks on Similarity in Ritual Classification: Affliction, Divination, and Object Animation. *History of Religions*, (2), 151–169.
- Sukharev, O.S. (2007). *Institutional Theory and Economic Policy: Towards a New Theory of the Transmission Mechanism in Macroeconomics*, vol. 2. Moscow: Ekonomika Publ., 804 p. (In Russian.)
- Tambovtsev, V. L. (Ed.) *Introduction to Institutional Analysis*. Moscow: TEIS Publ., 171 p. (In Russian.)

- 
- Theodorson, G., Theodorson, A. A. (1969). *Modern dictionary of sociology*. New York: Crowell Company.
- Toporov, V. N. (1988). On ritual: an introduction to the problematics, pp. 7–60 / In: Rozhansky, L. Sh., Novik, E.S. *Archaic ritual in folklore and early literary monuments*. Moscow: Nauka Press. (In Russian.)
- Vohs, K., Wang, Y., Gino, F., Norton, M. (2013). Rituals Enhance Consumption. *Psychological Science*, (9), 1714–1721.
- Whitehouse, H., Lanman, J. (2014). The Ties That Bind Us: Ritual, Fusion, and Identification. *Current Anthropology*, (6), 674–695.