



Цифровая экономика как институциональная среда транзакционных издержек участников российского рынка жилья

Сыроваткина Т.Н.¹, Федорова О.И.¹

¹ Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия

АННОТАЦИЯ:

В статье поставлена цель описать влияние информационно-коммуникационных технологий на транзакционные издержки и поведение агентов рынка недвижимости. Актуальность поставленной проблемы определяется активной позицией российского государства, представителей бизнеса, домашних хозяйств в вопросах перехода к цифровой экономике. Уже на данном этапе заметны достигнутые успехи применения электронных технологий в ключевых отраслях экономики, в том числе и в строительстве, и сопряженном с ним рынке недвижимости. Однако проблема обеспечения населения качественным жильем все еще остается нерешенной. Основная причина этого – сохраняющаяся высокая стоимость «квадратных метров», которая, среди прочего, объясняется значительным уровнем транзакционных издержек для всех участников рынка. Применение в работе институционального подхода позволило выявить влияние цифровой экономики на изменение институциональной среды рынка жилья, а также определить новые возможности экономики в решении проблемы минимизации транзакционных издержек на исследуемом рынке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: цифровая экономика, транзакционные издержки, институциональные структуры рынка жилья.

Digital economy as an institutional environment for transaction costs of participants in the Russian housing market

Syrovatkina T.N.¹, Fedorova O.I.¹

¹ Orenburg State University, Russia

Введение

Проблемы, которые необходимо решить экономической науке на современном этапе развития, связаны с новым витком прогресса, обусловленным глубоким проникновением во все сферы жизнедеятельности общества информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Экономическая наука не только констатирует факт формирования нового экономического уклада как результат серьезных технологических новаций, но и ставит перед собой задачу – определить условия (угрозы, противоречия, перспективы) перехода общества в постинду-

стриальное пространство. По прогнозам американской консалтинговой компании BCG, к 2035 году объем цифровой (электронной) экономики в мире достигнет \$16 трлн [15] (Порова, 1606).

Российская экономика не игнорирует общемировой тренд – «цифровизацию» экономической деятельности, что подтверждается, с одной стороны, последними инициативами российского правительства, которое заявило о необходимости выхода страны на передовой уровень по информатизации и цифровизации к 2022 г.; с другой – реальными изменениями, которые уже произошли в отечественной экономике в грузо- и пассажироперевозках, оптовой и розничной торговле, в образовании и здравоохранении, индустрии развлечений, на рынках труда и капитала.

Наличие в России положительного опыта использования ИКТ подтверждают активно развивающиеся институты экономики: электронная торговля, интернет-банкинг, система единого окна, система электронного правительства и электронной поликлиники. Динамичность процесса цифровизации отечественной экономики отражают и данные Федеральной службы государственной статистики по интеграции информационных систем (ИС) (табл. 1).

Несмотря на происходящие изменения, одной из важных сфер экономики, традиционно обеспечивающих удовлетворение базовых потребностей населения, обладающих высоким мультипликативным эффектом [1] (Belokrylova, Yakhimovich, 2005),

ABSTRACT:

In the article we set a goal to describe the impact of information and communication technologies on transaction costs and behavior of real estate agents. The relevance of the issue is determined by the active position of the Russian state, representatives of business, households in the transition to a digital economy. At this stage, there has already been notable success in the application of electronic technologies in key sectors of the economy, including in construction and real estate market related to it. However, the issue of providing the population with quality housing remains unresolved. The main reason for this is the stable high cost of "square meters", which, among other things, is due to a significant level of transaction costs for all market participants. The application of the institutional approach allows to reveal the impact of the digital economy on the changing institutional environment of the housing market, as well as to identify new opportunities for the economy in solving the problem of minimizing transaction costs in the market under study.

KEYWORDS: sdigital economy, transaction costs, institutional structures of the housing market

JEL Classification: L74, L86, R21

Received: 07.02.2018 / Published: 28.02.2018

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Syrovatkina T.N. (syrovatkina@mail.osu.ru)

CITATION:

Syrovatkina T.N., Fedorova O.I. (2018) Tsifrovaya ekonomika kak institutsionalnaya sreda transaktsionnyh izderzhok uchastnikov rossiyskogo rynka zhilya [Digital economy as an institutional environment for transaction costs of participants in the Russian housing market]. Kreativnaya ekonomika. 12. (2). – 141-152. doi: [10.18334/ce.12.2.38812](https://doi.org/10.18334/ce.12.2.38812)

Таблица 1

Интеграция ИС организации с ИС контрагентов в Российской Федерации

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Доля организаций, использовавших формат электронного обмена данными между своими и внешними ИС, в общем числе обследованных организаций.	31,3 %	24,3 %	25,7 %	52,7 %	59,6 %	62,4 %

Источник: составлено по данным [14].

остаётся строительство и связанный с ним рынок недвижимости. А так как реальный ход и сроки трансформации отрасли в соответствующем новому вектору развития направлении имеют большое значение для общества и экономики страны, то именно она выбрана в качестве объекта исследования в данной статье.

Цифровизация экономических процессов находит широкую поддержку в научных кругах, в том числе и среди сторонников институционализма. Как известно, институциональная экономика предлагает альтернативные по сравнению с неоклассическим подходом способы решения проблемы эффективного использования ресурсов и достижения оптимума участниками экономических отношений. В частности, один из них опирается на концепцию трансакционных издержек. Российская экономика по сравнению с другими странами характеризуется высоким их уровнем, в том числе и в сфере спецификации и защиты прав собственности, что достаточно часто обсуждается в научной литературе [8] (*Litvintseva, Gakhova, 2016*).

Нельзя не отметить, что такая ситуация характерна для многих структурных элементов российского рынка, в том числе, и рынка жилья. Например, домохозяйство – один из субъектов этого рынка, чья модель поведения определяется величиной трансакционных издержек в любом из сегментов рынка жилой недвижимости – первичного и вторичного рынка, аренды или найма жилой площади, сферы взаимодействия с институтами жилищно-коммунального хозяйства и государства (при реализации соответствующих федеральных, региональных и местных программ).

ОБ АВТОРАХ:

Сыроваткина Татьяна Николаевна, доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук, доцент [syrovatkina@mail.osu.ru]

Федорова Ольга Ивановна, доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук, доцент [orenoiszf1@rambler.ru]

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Сыроваткина Т.Н., Федорова О.И. Цифровая экономика как институциональная среда трансакционных издержек участников российского рынка жилья // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – № 2. – С. 141-152. doi: [10.18334/ce.12.2.38812](https://doi.org/10.18334/ce.12.2.38812)

Так как трансакционные издержки – важный индикатор состояния рынка недвижимости и фактор, определяющий благосостояние его участников, то исследование возможностей их минимизации в новой институциональной (в данном случае, цифровой) среде приобретает особую актуальность. В статье мы будем опираться на позицию Котлярова И.Д., который считает, что минимум трансакционных издержек не может быть задан четко (например, по причине невозможности в ряде случаев провести границу между трансформационными и трансакционными издержками) и способен изменяться во времени [6] (*Kotlyarov, 2017*).

Одну из наиболее популярных в институционализме трактовок трансакционных издержек содержит теория П. Милгрона и Дж. Робертсона. В качестве их источника они рассматривают недостатки координации между экономическими агентами (например, неполнота информации) и недостатки их рациональности и/или нравственности (один из вариантов – следование своим интересам с использованием обмана, мошенничества, искажения информации). Координационные трансакционные издержки возникают при состыковке планов сторон сделки, а мотивационные – при состыковке стимулов [13] (*Milgrom, Roberts, 1999*).

Что касается рынка жилой недвижимости, то его состояние определяет, прежде всего, такой фактор, как **информированность покупателей об объекте и условиях сделки**. Очевидно, что уменьшить «информационную асимметрию» можно воспользовавшись преимуществами электронной экономики, а именно: прямой формой коммуникации между производителем и потребителем; увеличением открытости и скорости передачи информации при снижении издержек; значительными возможностями минимизации ошибки в формировании (распространении, обработке) информации.

В новой институциональной среде повышение (или сохранение) конкурентоспособности строительной компании на рынке за счет более пристального внимания к качеству жилья, цене за «квадратный метр», соответствующей инфраструктуре является условием необходимым, но недостаточным.

Перед застройщиками (девелоперами) встают две комплементарные задачи: во-первых, обеспечить транспарентность информации для потенциального потребителя об объекте и условиях сделки; во-вторых, самим стать активными участниками нового электронного пространства. Это означает, что поиск строительными фирмами способов сохранения ценности создаваемого блага для потребителя путем повышения эффективности производства, например, через внедрение лучших отраслевых практик, уходит на «второй план», а точнее становится рутинной, на «первый» же встает широкомасштабное применение информационных технологий.

Так, развитие цифровой экономики уже сегодня требует от застройщиков использования в работе новых приемов, таких как кросс-функциональный и кросс-отраслевой трансфер технологий, другими словами делегирование некоторых из функций партнерам по бизнесу. То есть застройщик оставляет за собой «родовую» функцию – производство «квадратных метров» жилья, финансовую передает банкам и специали-

зированным кредитным организациям, а реализация продукции частично закрепляется за риэлтерскими компаниями. В результате такого разделения труда (в том числе и рисков), но с целью максимизации общего результата, на рынке жилья происходит «сращивание» нескольких институциональных структур – кредита, финансов, производства.

Такие «гибриды», отказавшись от разрозненного предоставления благ, получают значительные преимущества в новой экономике, реализуя свои функции путем создания информационных платформ, например, на базе банков и цифровых партнерских схем («банк-застройщик»). Примером новых деловых практик может послужить ипотечное кредитование через online-системы. Подобные институциональные структуры в виде информационных бизнес-групп, объединяя информационные, материальные, организационные ресурсы участников и размывая четкие границы рынков, создают условия для минимизации координационных и мотивационных трансакционных издержек сторон сделки. С позиции институциональной экономики такие структуры следует рассматривать как формальные и неформальные образования, охватывающие определенное корпоративное экономическое пространство [20] (*Yakubanis*).

Дополнительным эффектом от проникновения цифровых технологий в сферу рынка недвижимости и формирования новых институциональных структур становится снижение степени монополизации рынка жилья. Даже у небольших строительных компаний, которые часто создают не массовый, а индивидуализированный продукт, появляется возможность (в результате снижения издержек нахождения партнеров) наравне с остальными стать активными игроками рынка недвижимости и диверсифицировать предложение. Обострение конкуренции в сфере недвижимости вынуждает компании повышать и качество обслуживания клиентов, создавая комфортные условия заключения сделок, а создание единой электронной базы объектов недвижимости становится новым способом, позволяющим разрешить проблему недобросовестной ценовой политики застройщиков и крупных риэлтерских фирм. Выигрыш продавцов (арендодателей) жилой недвижимости от использования разных информационных платформ с целью продвижения своего продукта (уменьшая тем самым проблему неполноты и асимметричности информации) заключается также в охвате ранее недоступной аудитории, например, проживающей в отдаленных регионах, но готовой к внутренней миграции. Количество же одновременно информируемых клиентов практически становится неограниченным.

Как показывает отечественный опыт, частные компании более гибкие агенты экономики, чем государственные структуры. Они значительно быстрее адаптируются к происходящим в обществе изменениям (как в связи с дальнейшим проникновением рыночных принципов хозяйствования в деловые практики, так и широким применением ИКТ участниками экономических отношений), подстраиваются под потребности клиентов, предлагая им разнообразные блага наиболее удобным способом [2] (*Bershadskaya*), а часто и сами инициируют новые формы взаимодействия. Например,

на рынке недвижимости именно банкиры и девелоперы создают «портрет» нового цифрового заемщика.

Современные ИКТ обладают активной функцией полезности также для противоположной стороны отношений на исследуемом рынке – домохозяйств. Они позволяют им с минимальными затратами получить практически одинаковую для всех по объему и качеству информацию об альтернативных вариантах жилья на первичном и вторичном рынках, причем в удобном месте и в любое время (что создает эффект персонализации [16] (*Rozanova, Yushin, 2015*)). Так, потенциальный клиент, пользуясь, например, специальным приложением в смартфоне получает практически мгновенно информацию о квартирах, выставленных на продажу в том или ином городе, районе, квартале, «многоэтажке»; не выезжая на место, может осуществить выбор объекта по видео в 3D формате, отражающем состояние и параметры жилья. Выступая в роли покупателя, экономический агент имеет возможность незамедлительно обратиться в банк, например, Сбербанк, и в режиме «онлайн» заключить договор о предоставлении заемных средств, зарегистрировать сделки в Росреестре, минимизируя издержки координации.

Вполне очевидно, что наиболее активно преимущества ИКТ используют представители молодого поколения, которые обладают не только хорошими навыками работы на компьютере, в том числе и в Интернет-пространстве («Интернет» постепенно становится обыденным до незаметности [7] (*Litvak, 2010*)), но и особым образом мышления, который можно охарактеризовать как «открытость новому». Для домохозяйств ИТ-технологии позволяют отказаться от традиционного подхода к организации и осуществлению сделок на рынке жилья и дают осязаемый в краткосрочном промежутке времени положительный эффект от их использования - сокращение времени подготовки, упрощение процедуры оформления, регистрации и отслеживания сделок, снижение рисков заключения сделок, что в итоге и уменьшает транзакционные затраты. На наш взгляд важно подчеркнуть еще одну причину активного использования возможностей цифровой экономики более «продвинутой» частью населения – желание получить общественное одобрение (или «быть как все») в своей социальной среде [17] (*Rozmainskiy, 2009*).

В то же время, как показывает практика, независимо от гендерных признаков, чем чаще экономический субъект использует современные ИКТ в профессиональной деятельности, тем быстрее он готов к их применению в решении бытовых вопросов или, можно сказать, что данные действия для него приобретают рутинный характер. Привычки и эмоции в новой институциональной среде продолжают оставаться важными детерминантами экономического поведения [17] (*Rozmainskiy, 2009*). В связи с этим необходимо подчеркнуть еще одну особенность цифровых технологий, которая объясняет рост популярности электронных (сетевых) каналов коммуникации – они позволяют снизить риск возникновения конфликтной ситуации, которая более вероятна в случае живого взаимодействия участников сделки. Последнее обстоятельство

– это весомый аргумент в пользу ИКТ со стороны более молодой группы покупателей (арендаторов) жилой недвижимости. Они в силу и объективных, и субъективных причин избегают (или даже утрачивают) традиционные практики коммуникации, отдавая предпочтение «электронному общению» (например, к первым следует отнести само наличие соответствующих технологий, устройств, сетевого способа взаимодействия как результат определенного этапа НТП; ко вторым – отсутствие желания «выйти» из уже комфортной цифровой среды). Хочется обратиться к известному высказыванию К. Марка о том, что производство создает не только предмет для субъекта, но также и субъекта для предмета [12] (*Marks, 1958*). Современные технологии обусловили формирование «поколения Z», они же теперь и обеспечивают удовлетворение потребностей в комфортной для него среде.

Высоко информированные, «продвинутые» в коммуникационном смысле, мобильные и стремящиеся улучшить свое положение на рынке жилья домашние хозяйства самостоятельно могут переходить из одного сектора рынка жилья в другой и, тем самым, оптимизировать структуру самого рынка и структуру трансакционных издержек. Однако в российской экономике доля домохозяйств с указанными характеристиками недостаточно велика, и оказать ощутимое воздействие на рынок она пока не способна. Причины этого видятся в следующем: в инертности (консервативности) экономического поведения; в невосприимчивости к инструментам цифровой экономики, позволяющим рационально организовать решение бытовых вопросов (в силу отсутствия возможностей или навыков их применения); не в склонности тратить время на освоение новых продуктов, а в корректировке траектории развития агента с высокими «издержками изменения» [18] (*Sukharev, 2016*)); в низкой степени доверия современным ИКТ (опасность мошенничества, раскрытия конфиденциальной информации); в недостаточной осведомленности об услугах.

Как правило, новые возможности создают и новые ограничения: в условиях большого количества цифровых вещательных продуктов потребитель не в состоянии охватить каждый из них, например, ограниченным остается время, приходится нести значительные издержки переключения с одного продукта на другой. В результате, он нередко опирается на информацию из социальных сетей (чатов, форумов), то есть взаимодействию с непосредственным реальным производителем (или партнером производителя), предшествует общение с другими виртуальными покупателями через электронные каналы коммуникации [16] (*Rozanova, Yushin, 2015*). При этом уровень доверия к полученной таким способом информации может быть значительно выше, чем к той, которую в открытом формате предоставляет контрагент. В эпоху ИКТ передача смыслов и ценностей осуществляется путем распространения, так называемых, нарративов, которые вместе с прочими институтами экономики участвуют в структурировании рыночного обмена. Нарратив – это, с одной стороны, интерпретация события каким-либо индивидом, который делится с окружающими личным опытом взаимодействия с другими агентами экономики, с другой стороны, для того, кто его

использует (например, читает) – это субститут знания, шаблон, схема, на которую можно опираться в аналогичной ситуации, экономя время, но не нарабатывая собственного опыта, не овладевая соответствующими компетенциями. Таким образом, возникает опосредованная коммуникация, которая, следует признать, не всегда позволяет сделать оптимальный выбор [9] (*Malikova, 2011*). Но главное в нарративах то, что они отражают как правила и нормы, сложившиеся в обществе, так и особенности их восприятия индивидами, обладая силой влияния на выбор прочих акторов [3] (*Volchik, 2017*).

На наш взгляд, нарративы в Интернет-пространстве не должны быть проигнорированы застройщиками (арендодателями, риэлторами), так как, они способны оказать влияние на репутацию контрагента, а на рынке недвижимости важно иметь именно общественное признание (эффект торговой марки) [10]. Можно сказать, что покупатели получили в руки инструмент, который наделил их «властью» над производителем [5] (*Dombrovskaya, Yanos-Kreslo, Pachkovskiy, 2011*). Кроме этого, нарративы позволяют повысить качество координации между участниками отношений или установить обратную связь с потенциальными потребителями, что в условиях обостряющейся конкурентной борьбы особенно важно. Современное программное обеспечение способно оперативно с наименьшими затратами обрабатывать отзывы потребителей о компаниях (или даже об индивидах), запросы пользователей, например, в социальных сетях, и помогать адаптировать бизнес под индивидуальные потребности (создавать персонализированное предложение), устранять недочеты в работе. Таким образом, в новой среде устанавливаются особые партнерские отношения между домашними хозяйствами и организациями, которые становятся связанными общими интересами. Согласование и реализация последних осуществляется не на основе ценовых сигналов или посредством иерархических команд, а напрямую [4] (*Deryabin, 2014*).

Нельзя не признать, что «цифровизация», в конечном итоге, обладает способностью провоцировать ощутимые для экономики негативные эффекты. Транзакционные издержки домохозяйств могут повышаться за счет такого явления как выхолащивание процесса поиска и приобретения жилья. Человек, как правило, один-два раза в жизни совершает сделку купли-продажи недвижимости, находясь в этот момент в состоянии сильного психологического напряжения. Поэтому он не всегда способен рационально структурировать свои потребности и учесть все интересы, не в состоянии аккумулировать всю информацию и грамотно оценить конъюнктуру рынка. В результате заключенная сделка может оказаться неоптимальной. Психологическая составляющая поведения потребителя на рынке жилья пока не подвластна никакой цифровизации.

Важно отметить и еще одну проблему. Например, сформированные государственные информационные ресурсы не всегда в полном объеме доступны всем агентам рынка недвижимости, что объясняется отсутствием единой нормативно-правовой базы, регулирующей их создание как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Это приводит к прямо противоположному от ожидаемого эффекта:

увеличение временных затрат (как следствие, транзакционных издержек) при обмене информацией, например, на межведомственном уровне. Не всегда оперативно обновляется информация на сайтах разных государственных структур или могут возникнуть трудности с поиском материала о порядке (месте, времени) предоставления услуги [19] (*Filipov, 2009*). А учитывая, что реализуемые в отечественной экономике программы в сфере жилья, направленные на поддержание наиболее нуждающейся части общества (например, «Обеспечение жильем молодых семей»), носят заявительный характер, несложно предположить, что в силу информационной асимметрии не все имеющие возможность воспользоваться ими стали обладателями «квадратных метров».

Разделяя позицию О. Мамедова о том, что современную российскую экономику все же следует рассматривать как индустриальную со значительными вкраплениями в ее структуру элементов, как доиндустриальных, так и постиндустриальных технологий, следует сделать вывод, что российская экономика постиндустриальной эпохи эффективна и интенсивна, лишь в случае сопоставления ее с доиндустриальной. Если же за объект сравнения принять постиндустриальную систему, то приходится констатировать ее экстенсивный характер и неэффективность [11] (*Mamedov, 2016*).

Заключение

1. Несмотря на уже достигнутые результаты в работе электронных платформ на рынке недвижимости, именно индустриальный тип отечественной экономики создает системные препятствия на пути ее движения в сторону цифровизации.

2. Приблизится к желаемому результату, за счет интегрирования в хозяйственную практику новых технологий, получится только тогда, когда последние смогут последовательно проникнуть во все сопряженные отрасли и сферы экономики, в каждую фазу воспроизводственного процесса, при условии одинаковой доступности (необходимости) для всех игроков рынка, что предполагает ликвидацию «цифрового неравенства».

3. Важно осознавать, что цифровая институциональная среда меняет не только деловые и потребительские практики, формы и методы обеспечения информационной и коммуникационной составляющей взаимодействия экономических агентов, но и их самих: производители и покупатели становятся цифровыми клиентами с соответствующими моделями поведения.

4. Возможности снижения транзакционных издержек открывают новые перспективы как перед застройщиками (риэлторами, банками), так и перед покупателями. При этом, если первые вынуждены принимать решения в условиях обостряющейся конкуренции, то последние теперь не только могут более полно удовлетворить свои потребности, но и получают возможность стать активными и требовательными потребителями, усилив влияние на производителя.

ИСТОЧНИКИ:

1. Белокрылова О.С., Яхимович В.И. Концепция институциональной модернизации рынка жилья посткризисной экономики России // Экономический вестник. – 2005. – № 1. – с. 93-99.
2. Бершадская Л.А. Электронные государственные услуги: структура потребления в России // Журнал социологии и социальной антропологии. – № 5. – с. 298-303.
3. Вольчик В.В. Нарративная и институциональная экономика // Journal of Institutional Studies. – 2017. – № 4. – с. 132-143.
4. Дерябин М.А. Горизонтальные связи и сетевые координации в современной экономике // Общественные науки и современность. – 2014. – № 1. – с. 65-76.
5. Домбровская А., Янось-Кресло М., Пачковский Ю. Особенности использования е-услуг потребителями некоторых стран Центрально-Восточной Европы // Социология: Теория, методы, маркетинг. – 2011. – № 3. – с. 163-183.
6. Котляров И.Д. Транзакционные издержки и функционирование хозяйствующих субъектов // Journal of Institutional Studies. – 2017. – № 1. – с. 69-76.
7. Литвак Н.В. К вопросу о классификации концепции информационного общества // Социологические исследования. – 2010. – № 8. – с. 3-12.
8. Литвинцева Г.П., Гахова Н.А. Динамика транзакционного сектора экономики России: как учил Д. Норт // Journal of Institutional Studies. – 2016. – № 2. – с. 38-50. – doi: 10.17835/2076-6297.2016.8.2.038-050.
9. Маликова Н.Р. Социально-культурные практики «общества потребления» в эпоху глобализации // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – № 5. – с. 202-209.
10. Малкина М.Ю., Щупленникова Е.А. Неоклассический и неoinституциональный анализ рынка жилой недвижимости Российской Федерации // Journal of Institutional Studies. – 2012. – № 3. – с. 22-137.
11. Мамедов О. В поисках «внеэкономического» производства // Terra. – 2016. – № 1. – с. 6-17. – doi: 10.18522/2073-6606-2016-14-1-6-17.
12. Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857—1858 годов). / Собр. соч., изд. 2, т. 12. - М.: Политиздат, 1958. – 879 с.
13. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. / Монография. - СПб.: Экономическая школа, 1999. – 472 с.
14. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации. Gks.ru. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/#(дата обращения: 23.01.2018).
15. Попова М. Цифровой экономике нужна быстрая эволюция. Цифровая экономика. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbcplus.ru/news/5926599a7a8aa974c92899e8> (дата обращения: 13.01.2018).

16. Розанова Н.М., Юшин А.В. Механизм трансформации сетевого рынка в цифровую эпоху // Terra Economicus. – 2015. – № 1. – с. 73-88.
17. Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений // Journal of Institutional Studies. – 2009. – № 1. – с. 43-56.
18. Сухарев О.Л. Институты, поведение агентов и эффективность // Journal of Institutional Studies. – 2016. – № 1. – с. 54-71. – doi: 10.17835/2076-6297.2016.8.1.054-071.
19. Филиппов Д.В. Институциональные особенности организации электронного правительства на муниципальном уровне // Регион: Экономика и Социология. – 2009. – № 4. – с. 243-248.
20. Якубанис Н.В. Развитие интегрированных бизнес-групп как фактор модернизации промышленного комплекса страны. Cyberleninka. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-integrirrovannyh-biznes-grupp-kak-faktor-modernizatsii-promyshlennogo-kompleksa-strany> (дата обращения: 13.01.2018).

REFERENCES:

- Belokrylova O.S., Yakhimovich V.I. (2005). Kontseptsiya institutsionalnoy modernizatsii rynka zhilya postkrisisnoy ekonomiki Rossii [The concept of institutional modernization of the housing market of the post-crisis economy of Russia]. The Economic vestnik. 3 (1). 93-99. (in Russian).
- Bershadsckaya L.A. Elektronnyye gosudarstvennyye uslugi: struktura potrebleniya v Rossii [E-government: the structure of consumption in Russia]. Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii. (5). 298-303. (in Russian).
- Deryabin M.A. (2014). Gorizontálne svyazi i setevye koordinatsii v sovremennoy ekonomike [Horizontal Communication and Network Coordination in the Present-day Economy]. Modernity (social sciences). (1). 65-76. (in Russian).
- Dombrovskaya A., Yanos-Kreslo M., Pachkovskiy Yu. (2011). Osobennosti ispolzovaniya e-uslug potrebitelyami nekotoryh stran Tsentralno-Vostochnoy Evropy [Features of the use of e-services by consumers in some countries of Central and Eastern Europe]. Sotsiologiya: Teoriya, metody, marketing. (3). 163-183. (in Russian).
- Filippov D.V. (2009). InstitutSIONALnye osobennosti organizatsii elektronnoy gosudarstvennoy upravleniya na munitsipalnom urovne [Institutional features of organizing e-government at the municipal level]. Regional Research of Russia. (4). 243-248. (in Russian).
- Kotlyarov I.D. (2017). Transaktsionnyye izderzhki i funktsionirovanie khozyaystvuyuschikh subektov [Transaction costs and the functioning of economic entities]. Journal of Institutional Studies. 9 (1). 69-76. (in Russian).

- Litvak N.V. (2010). K voprosu o klassifikatsii kontseptsii informatsionnogo obschestva [On the classification of the concept of information society]. Sociological Studies (Sotsiologicheskie Issledovaniia). (8). 3-12. (in Russian).
- Litvintseva G.P., Gakhova N.A. (2016). Dinamika transaktsionnogo sektora ekonomiki Rossii: kak uchil D. Nort [Dynamics the Transaction Sector of the Russian Economy: as Taught by D. North]. Journal of Institutional Studies. 8 (2). 38-50. (in Russian). doi: 10.17835/2076-6297.2016.8.2.038-050.
- Malikova N.R. (2011). Sotsialno-kulturnye praktiki «obschestva potrebleniya» v epokhu globalizatsii [Social and Cultural Practices of the Consumer Society in the Age of Globalization]. Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii. 14 (5). 202-209. (in Russian).
- Malkina M.Yu., Schulepnikova E.A. (2012). Neoklassicheskiy i neoinstitutsionalnyy analiz rynka zhiloy nedvizhimosti Rossiyskoy Federatsii [Neoclassical and neoinstitutional analysis of the residential real estate market of the Russian Federation]. Journal of Institutional Studies. 4 (3). 22-137. (in Russian).
- Mamedov O. (2016). V poiskakh «vneekonomicheskogo» proizvodstva [Searching for the «non-economic» production]. Terra. 14 (1). 6-17. (in Russian). doi: 10.18522/2073-6606-2016-14-1-6-17.
- Marks K. (1958). Vvedenie (Iz ekonomicheskikh rukopisey 1857—1858 godov) [Introduction (From the economic manuscripts of 1857-1858)] M.: Politizdat. (in Russian).
- Milgrom P., Roberts Dzh. (1999). Ekonomika, organizatsiya i menedzhment [Economics, Organization and Management] SPb.: Ekonomicheskaya shkola. (in Russian).
- Rozanova N.M., Yushin A.V. (2015). Mekhanizm transformatsii setevogo rynka v tsifrovuyu epokhu [The mechanism of transformation of the network market in the digital age]. Terra Economicus. 13 (1). 73-88. (in Russian).
- Rozmainskiy I.V. (2009). Postkeynsianskiy analiz kharakteristik chelovecheskogo povedeniya v usloviyakh makroekonomicheskikh, tekhnologicheskikh i institutsionalnykh izmeneniy [Post-Keynesian analysis of human behavior characteristics in the context of macroeconomic, technological and institutional changes]. Journal of Institutional Studies. 1 (1). 43-56. (in Russian).
- Sukharev O.L. (2016). Instituty, povedenie agentov i effektivnost [Institutions, Behavior of Agents and Efficiency]. Journal of Institutional Studies. 8 (1). 54-71. (in Russian). doi: 10.17835/2076-6297.2016.8.1.054-071.
- Volchik V.V. (2017). Narrativnaya i institutsionalnaya ekonomika [Narrative and Institutional Economics]. Journal of Institutional Studies. 9 (4). 132-143. (in Russian).