Научная статья

УДК 316.33:330.342.2

НЕФОРМАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СДЕЛОК НА ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКАХ: РОЛЬ ДОВЕРИЯ, РЕПУТАЦИИ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Смирнова Юлия Александровна, кандидат социологических наук, старший научный сотрудник, Московский государственный лингвистический университет, Россия, Москва, iuliia.smirnova@yandex.ru

Аннотация. Анализ функционирования локальных рынков в условиях намеренного обхода формальных институтов невозможен без учета механизмов неформальной координации. В работе исследуется, как социальная укорененность экономических действий компенсирует отсутствие государственной защиты прав собственности в полуформальном секторе российской экономики. Опираясь на концепцию структурной укорененности М. Грановеттера и концепцию парадокса сетевых обменов Б. Уззи, авторы используют метод множественного кейс-исследования. Эмпирическую базу составили 42 глубинных интервью с обеими сторонами сделок на рынке мелких строительных подрядов, дополненные картированием эго-центрических сетей участников. Установлено, что межличностное доверие и репутационные механизмы не подменяют собой юридический контракт, а образуют с ним взаимодополняющие конфигурации, позволяющие экономить когнитивные ресурсы и снижать транзакционные издержки. Разработана типология гарантий обеспечения обязательств, отражающая переход от материальных залогов к доверию, основанному на накопленном опыте взаимодействия. В то же время эмпирически выявлены пределы эффективности неформальных институтов: при значительном увеличении размера ущерба репутационные санкции утрачивают эффективность, что приводит к распаду сетевой солидарности. Кроме того, показано, что закрытость локальных сообществ, обеспечивая устойчивость

внутри группы, генерирует издержки для рынка в целом, воспроизводя кумовство и создавая барьеры для новых участников. Полученные данные позволяют рассматривать уход в тень не как хаотичное поведение, а как стратегию, определяемую структурой межличностных связей.

Ключевые слова: экономическая социология; социальная укоренённость; неформальные институты; межличностное доверие; репутационные механизмы; локальные рынки.

Original article

INFORMAL MECHANISMS FOR ENSURING TRANSACTIONS IN LOCAL MARKETS: THE ROLE OF TRUST, REPUTATION, AND SOCIAL NETWORKS

Smirnova Iuliia Aleksandrovna, Candidate of Sociological Sciences, Senior Researcher, Moscow State Linguistic University, Moscow, Russia, iuliia.smirnova@yandex.ru

Abstract. Analyzing the functioning of local markets in conditions of deliberate circumvention of formal institutions is impossible without considering informal coordination mechanisms. This paper examines how the social embeddedness of economic actions compensates for the lack of state protection of property rights in the semi-formal sector of the Russian economy. Drawing on M. Granovetter's concepts of structural embeddedness and B. Uzzi's paradox of network exchanges, the authors employ a multiple case study design. The empirical base consists of 42 in-depth interviews with both parties to transactions in the small construction contracting market, supplemented by mapping the participants' ego-centric networks. It is established that interpersonal trust and reputational mechanisms do not replace legal contracts, but rather form complementary configurations with them, allowing for the conservation of cognitive resources and the reduction of transaction costs. A typology of guarantees for securing obligations is developed, documenting the shift from

material collateral to heuristic trust as shared experience accumulates. At the same time, empirical studies have revealed the limits of the effectiveness of informal institutions: when the amount of damage increases critically, reputational sanctions cease to be effective, leading to the collapse of network solidarity. Furthermore, it has been shown that the closed nature of local communities, while ensuring stability within the group, generates costs for the market as a whole, reproducing nepotism and creating barriers for new entrants. The findings allow us to rethink the rationality of going underground not as chaotic behavior, but as a strategy strictly determined by the architecture of interpersonal connections.

Keywords: economic sociology; social embeddedness; informal institutions; interpersonal trust; reputational mechanisms; local markets.

Введение. Классическая экономическая теория традиционно рассматривает рыночный обмен как механизм, функционирующий на основе ценовых сигналов и формальных контрактов. В такой парадигме предполагается, что участники сделок действуют изолированно, а гарантии исполнения обязательств обеспечиваются государственными институтами, прежде всего судебной системой [1-3]. Однако подобный атомизированный взгляд оставляет без ответа ключевой вопрос: как осуществляется координация действий и ограничивается оппортунистическое поведение в условиях, когда формальные правила не действуют или их соблюдение связано со значительными издержками. Когда правовые механизмы защиты собственности и принуждения к исполнению контрактов становятся недоступными, экономическая жизнь не погружается в хаос, описанный Т. Гоббсом [4-6]. Напротив, она перестраивается, опираясь на иные, неформальные основания, превращая рынки в сложные социальные конструкции.

М. Грановеттер убедительно продемонстрировал, что обе крайние позиции - как недосоциализированная модель атомизированного Homo economicus, так и пересоциализированная концепция, сводящая поведение к слепому следованию

усвоенным нормам, - оказываются несостоятельными при анализе реального хозяйствования. Экономисты часто трактуют социальные связи как помеху, создающую трение на пути свободного ценообразования, либо заменяют их абстрактной обобщенной моралью. Однако доверие в деловой среде обычно формируется и поддерживается в рамках устойчивых межличностных связей, а не на основе абстрактных моральных норм. Участники обмена опираются на знание репутации партнеров, накопленный опыт предыдущих взаимодействий и положение контрагентов в общих сетях родства, дружбы или профессионального сообщества [7-9].

Эту теоретическую перспективу развивает Б. Уззи, который на эмпирическом материале межфирменных сетей показал, что тесные, укорененные связи порождают специфическую логику обмена. В условиях, когда суды не могут разрешить спор, а контракт не имеет юридической силы, именно укорененность транзакций в социальной структуре становится основным механизмом координации [10]. Такая логика базируется на эвристическом доверии, позволяющем экономить когнитивные ресурсы и время, отказываясь от тотального контроля и подозрительности. Кроме того, прочные связи обеспечивают передачу сложной, некодифицированной информации и создают условия для совместного решения проблем. Вместо того чтобы разрывать отношения при первой же трудности, что типично для классических рыночных сделок, партнеры начинают искать взаимовыгодные компромиссы, адаптируясь к изменениям среды совместно [11]. Этот механизм особенно востребован в условиях нестабильной внешней среды, когда государственное регулирование отсутствует или имеет ограничительный характер.

Применительно к теневой и полуформальной экономике эти теоретические выводы приобретают особое значение. В подобных секторах уход в неформальность требует выстраивания еще более плотных и надежных сетей, поскольку участники лишены защиты со стороны закона. Локальные рынки в таких условиях функционируют как структурированные сообщества, где

репутация, взаимные обязательства и неформальные санкции заменяют собой нотариальное заверение и судебные иски [12]. Понимание того, как именно конструируются и поддерживаются эти неформальные институты, позволяет преодолеть упрощенные представления о теневой экономике как о зоне тотального криминала и хаоса [13]. В связи с этим данная статья ставит своей целью проанализировать механизмы социальной укорененности локальных рынков, показав, каким образом доверие и сетевые взаимодействия компенсируют слабость формальных институтов и обеспечивают устойчивость хозяйственных связей в полуформальном секторе.

Обзор литературы. Проблема порядка и координации в экономических обменах остается центральной для социологического анализа рынков. Классическая неоклассическая традиция часто рассматривает рыночные взаимодействия как атомизированные сделки, где гарантии исполнения обязательств обеспечиваются исключительно внешними формальными институтами, прежде всего судебной системой [14-16]. Однако в средах, где государственное принуждение слабо, недоступно или намеренно обходится участниками, экономическая жизнь не погружается в хаос. М. Грановеттер в своей фундаментальной работе показал, что обе крайние позиции — как недооценивающая социальный контекст модель атомизированного индивида, так и переоценивающая его концепция слепого следования усвоенным нормам, — оказываются несостоятельными. Экономическое действие всегда укоренено в конкретных, непрерывно воспроизводимых сетях межличностных отношений. Именно эти связи порождают доверие и пресекают оппортунизм [17].

Развивая этот подход, Б. Уззи продемонстрировал, что укорененность выступает особой логикой обмена. В тесных сетях участники экономят время и когнитивные ресурсы, отказываясь от тотального контроля в пользу эвристического доверия. Прочные связи обеспечивают передачу сложной, неформализуемой информации и создают условия для совместного решения проблем. Вместо того чтобы разрывать отношения при первой же трудности, что

типично для классических рыночных сделок, партнеры начинают искать взаимовыгодные компромиссы. Эта теоретическая перспектива приобретает особое значение при анализе теневой и полуформальной экономики. Уход от государственного учета и налогового регулирования не означает отказ от порядка. Напротив, он требует выстраивания более плотных и надежных сетей, поскольку участники лишены защиты со стороны закона [18]. Локальные рынки в таких условиях функционируют как структурированные сообщества, где репутация и неформальные санкции заменяют собой нотариальное заверение и судебные иски.

Несмотря на наличие обширной теоретической базы, эмпирические исследования часто недостаточно учитывают сложное взаимодействие формальных и неформальных механизмов. Эти институты могут дополнять друг друга или вступать в противоречие. Кроме того, сетевая солидарность имеет свои пределы и издержки, формируя закрытые структуры, которые препятствуют инновациям и воспроизводят неравенство. Настоящее исследование ставит своей целью выявить конкретные механизмы обеспечения сделок на локальном рынке и определить условия, при которых участники выбирают формальные или неформальные гарантии [19].

Материалы и методы исследования. Для углубленного анализа был выбран один сегмент — рынок мелких строительных подрядов в одной из крупных городских агломераций Центральной России. Этот рынок характеризуется высокой долей неформальных договоренностей, значительной нестабильностью спроса и слабой защищенностью прав собственности на микроуровне.

В рамках исследования разграничиваются формальные, неформальные и противоправные способы организации строительных подрядных отношений. Формальные практики предполагают определение обязательств сторон в юридически значимой форме и соблюдение применимых требований гражданского и налогового законодательства. Заключение обычного договора

строительного подряда не требует государственной регистрации исключительно по факту оформления соглашения. Необходимость регистрации возникает применительно к отдельным объектам, правам и юридическим действиям в случаях, установленных законодательством. Неформальные практики включают устные договорённости, персональные рекомендации, репутационные гарантии и способы регулирования взаимодействия, не полностью закреплённые в письменной документации. При этом наличие неформальных элементов не означает автоматически незаконности сделки. Противоправные практики рассматриваются как самостоятельная категория, включающая нарушение обязательных требований законодательства либо использование незаконных способов принуждения и извлечения выгоды. Такое разграничение позволяет анализировать социальные механизмы обеспечения исполнения обязательств без отождествления неформальности и противоправности.

Эмпирическую базу составили 18 глубинных интервью. Мы намеренно включили в выборку обе стороны сделок: заказчиков (частных лиц и представителей малого бизнеса) и самих подрядчиков (прорабов, бригадиров, владельцев мелких фирм). Включение в выборку обеих сторон сделок позволило избежать искажений, связанных с рационализацией собственного поведения. Дополнительно был собран и проанализирован массив обезличенных данных: черновики договоров, переписка в мессенджерах, а также истории устных договоренностей [21]. Для изучения сетевой укорененности мы построили эго-центрические сети каждого подрядчика, зафиксировав постоянных партнеров, источники рекомендаций и каналы привлечения новых клиентов.

Результаты исследования и их обсуждение. Анализ полевых данных демонстрирует, что обеспечение сделок на локальном рынке строительных услуг не сводится к простому замещению права обычаем. Участники рынка используют сложный набор механизмов, выбор которых зависит от стоимости проекта, степени неопределенности и длительности отношений (таблица 1).

Таблица 1 - Типология механизмов обеспечения сделок на локальном рынке строительных подрядов

Группа механизмов	Конкретные инструменты	Условия применения и социальная логика
Репутационные	Сарафанное радио, публичное порицание, исключение из профессионального чата	Работают в малых сообществах. Угроза потери лица эффективнее судебного иска, так как лишает подрядчика будущего потока заказов.
Сетевые и посреднические	Рекомендации «по кругу», поручительство знакомого мастера, совместные объекты	Посредник выступает гарантом нового участника, связывая с ним собственную репутацию, что снижает риски для заказчика
Финансово-имущественные	Авансовые платежи, поэтапная оплата, личные гарантии, оставление инструмента в залог	Используются при высоком уровне неопределенности. Материальный залог компенсирует отсутствие юридической ответственности.
Смешанные (сочетающие формальные и неформальные элементы)	Упрощенные расписки, фиксация договоренностей в мессенджерах, «понятийные» договоры	Формальный текст используется не для обращения в суд, а как общая точка отсчета для согласования ожиданий сторон

Источник: разработано автором.

Особого внимания заслуживает структура эго-центрических сетей подрядчиков. Мы выявили, что успешные участники рынка не просто имеют много контактов, но и обладают специфической сетевой архитектурой (таблица 2).

Таблица 2 - Структура эго-центрических сетей и экономические результаты

Тип сетевой архитектуры	Характеристики связей	Экономические последствия для подрядчика
Замкнутая (высокая плотность)	Все контакты знают друг друга, сильные связи, взаимные обязательства.	Высокая скорость мобилизации ресурсов, низкие транзакционные издержки. Риск группового мышления и изоляции от новых технологий.
Открытая (структурные дыры)	Слабые связи с разными кластерами, наличие посредников-«мостов».	Доступ к новой информации и нестандартным заказам. Высокие издержки на проверку надежности новых партнеров.
Интегрированная (оптимальная)	Плотное ядро проверенных партнеров + слабые связи с периферией.	Баланс между надежностью исполнения и адаптивностью к изменениям рынка.

Источник: разработано автором.

Однако неформальные механизмы не всесильны. Исследование конфликтов и срывов сделок позволяет определить пределы эффективности сетевой солидарности. Когда стоимость неисполненных обязательств превышает репутационный капитал подрядчика в данной сети, неформальные санкции перестают работать. В таких случаях заказчики часто сталкиваются с дилеммой: обращаться в суд (что требует времени и денег, а также означает переход в плоскость формальных отношений) или пытаться решить вопрос через общих знакомых (таблица 3).

Таблица 3 - Сценарии разрешения конфликтов и срыва обязательств

Масштаб конфликта	Реакция сети и участников	Итоговый сценарий разрешения
Локальный (недоделки, срыв сроков)	Активация механизма «голоса». Совместный поиск компромисса, пересчет сметы.	Сохранение отношений, корректировка условий сделки.
Средний (крупный брак, присвоение аванса)	Репутационные санкции. Подрядчик исключается из чатов, лишается рекомендаций.	Разрыв отношений. Заказчик фиксирует убытки, сеть «очищается».
Критический (мошенничество, крупные суммы)	Крах доверия. Выход за пределы сети.	Обращение в правоохранительные органы или привлечение неформальных силовых структур (криминал).

Источник: разработано автором.

Важно отметить, что формальные и неформальные институты не просто сосуществуют, но и взаимодействуют. Мы зафиксировали случаи, когда высокий уровень личного доверия позволял сторонам не оформлять письменный договор и ограничиваться устной договоренностью. И наоборот, при работе с новыми, но рекомендованными партнерами, участники часто составляли подробный письменный договор. В этом случае документ служил не инструментом судебного принуждения, а способом зафиксировать технические детали и сократить необходимость в постоянных уточнениях между сторонами. Формальный контракт здесь выступал как инструмент экономии социального капитала.

Вместе с тем, опора на неформальные сети порождает проблему «темной стороны социального капитала». Закрытость рынков, основанных на личных

связях, создает серьезные барьеры для входа (таблица 4).

Таблица 4 - Границы сетевой солидарности и барьеры входа на локальный рынок

Проявление закрытости сети	Социологический механизм	Последствия для рынка в целом
Кумовство и клановость	Передача заказов внутри узкого круга «своих», игнорирование более дешевых или качественных внешних предложений.	Снижение общей конкуренции, завышение цен, стагнация качества услуг.
Непрозрачность рекомендаций	Требование обязательного поручительства от действующего члена сети для новичка.	Невозможность выхода на рынок для талантливых специалистов без нужных социальных связей.
Коллективная защита «своих»	Сокрытие информации о нарушениях или браке со стороны членов сети от внешних заказчиков.	Искажение рыночных сигналов, рост неопределенности для внешних потребителей.

Источник: разработано автором.

Таким образом, неформальные институты, обеспечивая низкий уровень транзакционных издержек внутри группы, одновременно создают издержки для общества в целом и способствуют формированию закрытых сообществ. Рациональность уклонения от формального оформления и налогов, которой руководствуются подрядчики, оборачивается их зависимостью от мнения узкого круга лиц и уязвимостью перед внутренними конфликтами.

Проведенное исследование рынка мелких строительных подрядов позволяет сделать ряд выводов, обладающих научной новизной для экономической социологии. Во-первых, мы разработали типологию механизмов обеспечения сделок, которая показывает, что доверие и репутация не являются прямой заменой юридического контракта. Формальные и неформальные гарантии выступают взаимодополняющими инструментами: формальные документы используются для синхронизации ожиданий и экономии социального капитала, а неформальные связи — для снижения транзакционных издержек и гибкой адаптации к изменениям.

Во-вторых, выявлены условия, определяющие выбор гарантий. При высокой неопределенности и работе с новыми партнерами участники опираются на материальные залоги и посредников. В длительных отношениях доминирует

репутационный механизм и эвристическое доверие. В-третьих, эмпирически подтверждены пределы эффективности неформальных институтов. При превышении определенной суммы ущерба репутационные санкции перестают работать, что ведет к коллапсу сетевой солидарности и переходу конфликта в формальную или криминальную плоскость.

Наконец, анализ «темной стороны» сетевой укорененности демонстрирует, что локальные рынки, функционирующие на основе личных связей, неизбежно воспроизводят практики кумовства и закрытости. Это ограничивает их инновационный потенциал и создает структурные барьеры для аутсайдеров. Дальнейшие исследования в рамках экономической социологии должны быть направлены на изучение того, как макроинституциональные изменения (например, цифровизация государственных услуг или внедрение платформенных решений) трансформируют микросоциальные сети доверия, перестраивая саму архитектуру локальных рынков.

Выводы. Резюмируя результаты исследования, можно утверждать, что локальные рынки российской полуформальной экономики не представляют собой хаотичную среду, лишенную институциональных оснований. Напротив, уход хозяйствующих субъектов из поля зрения государства сопровождается выстраиванием плотных структур межличностных связей. Опираясь на теоретический аппарат М. Грановеттера, мы видим, что экономические действия участников таких сделок глубоко укоренены в конкретных, непрерывно воспроизводимых сетях. Отказ от официального оформления операций диктуется не стремлением к анархии, а рациональным желанием минимизировать транзакционные издержки, связанные с взаимодействием с фискальными и надзорными органами. В этих условиях доверие перестает быть просто моральной категорией и превращается в полноценный механизм координации, заменяющий собой отсутствующую или избыточно бюрократизированную государственную защиту.

Специфика отечественной экономической среды состоит в том, что

формальные и неформальные правила не вытесняют, а взаимно дополняют друг друга. Как показал проведенный анализ, субъекты малого и среднего бизнеса часто используют письменные договоры не для защиты в суде, а в качестве инструмента синхронизации ожиданий и имитации легитимности перед внешними контролерами. Реальное же обеспечение обязательств опирается на репутационные санкции, личные гарантии и механизмы совместного решения проблем, подробно описанные Б. Уззи. Подрядчики и заказчики обмениваются не только ценовыми сигналами, но и детальной, трудноформализуемой информацией о надежности контрагентов. Подобный обмен знаниями возможен исключительно внутри закрытых профессиональных сообществ, где угроза потери репутации и исключения из круга доверенных лиц действует эффективнее судебного иска.

Однако доминирование неформальных институтов порождает серьезные структурные ограничения, которые особенно ярко проявляются в российских реалиях. Чрезмерная замкнутость локальных сетей ведет к парадоксальному последствию: связи, обеспечивающие выживание в условиях нестабильности, одновременно изолируют участников от новой информации и внешних инноваций. В результате усиливается замкнутость сети, а кумовство и клановость начинают вытеснять принципы рыночной конкуренции. Более того, высокая концентрация обмена внутри узкого круга делает бизнес уязвимым перед внешними шоками. Если ключевой игрок такой сети сталкивается с банкротством или административным давлением, кризис мгновенно передается по всем каналам межличностных обязательств, парализуя работу смежных предприятий и лишая их возможности быстро перестроить цепочки поставок.

Следовательно, изучение теневой и полуформальной экономики требует от исследователей отказа от упрощенных представлений о ней как о зоне тотального криминала или, наоборот, исключительно братской взаимопомощи. Экономическая социология должна сосредоточить внимание на том, как именно формируются и поддерживаются неформальные договоренности в обход

официальных процедур. Понимание того, при каких условиях личные связи позволяют снижать институциональные риски, а при каких начинают ограничивать рост, позволяет глубже понять особенности современного российского предпринимательства. Дальнейшие научные изыскания в этой области целесообразно сосредоточить на анализе того, как цифровизация государственных услуг и платформенные решения трансформируют традиционные сети доверия, перестраивая саму архитектуру локальных рынков.

Список литературы

1. Юрасов И. А., Бондаренко В. В., Полутин С. В., Зябликова О. А., Юрасова О. Н. Парадоксальные формы проявления институционального социального доверия в российских регионах: коррупция и теневая занятость как типы социального доверия // Регионология. — 2023. — Т. 31, № 4. — С. 733–753. — DOI: 10.15507/2413-1407.125.031.202304.733-753.
2. Gërxhani K., Cichocki S. Formal and Informal Institutions: Understanding the Shadow Economy in Transition Countries // Journal of Institutional Economics. — 2023. — Vol. 19, No. 5. — P. 656–672. — DOI: 10.1017/S1744137422000522.
3. Куницына Н. Н., Джиоев А. В. Зависимость неформальной занятости от уровня доходов населения российских регионов: уроки пандемии // Экономика региона. — 2023. — Т. 19, № 2. — С. 437–450. — DOI: 10.17059/ekon.reg.2023-2-11.
4. González-Mon B., Bodin Ö., Schlüter M. Small-Scale Fisheries and Agricultural Trade Networks Are Socially Embedded: Emerging Hypotheses About Responses to Environmental Changes // Ecology and Society. — 2023. — Vol. 28, No. 3. — Art. 9. — DOI: 10.5751/ES-14265-280309.
5. Ермолин И., Сволкинас Л., Суворков П. Браконьерство, фиктивное родство, адюльтер: культурные модели социализации в неблагополучных районах низовий Волги // Социологическое обозрение. — 2025. — Т. 24, № 1. — С. 300–331. — DOI: 10.17323/1728-192x-2025-1-300-331.
6. Nason R., Vedula S., Bothello J., Bacq S., Charman A. Sight Unseen: The

Visibility Paradox of Entrepreneurship in an Informal Economy // Journal of Business Venturing. — 2024. — Vol. 39, No. 2. — Art. 106364. — DOI: 10.1016/j.jbusvent.2023.106364.

7. Кузнецова Ю. А. Особенности функционирования неформального рынка в российском городе (по материалам исследования блошиного рынка в Новокузнецке) // Социологические исследования. — 2026. — № 4. — С. 140–147. — DOI: 10.7868/S3034601026040121.

8. Tomy R. E., Wittenberg-Moerman R. Community Membership and Reciprocity in Lending: Evidence from Informal Markets // Journal of Accounting and Economics. — 2024. — Vol. 78, No. 1. — Art. 101697. — DOI: 10.1016/j.jacceco.2024.101697.

9. Horak S., Klein A., Ahlstrom D., Li X. Resilience or Decline of Informal Networks? Examining the Role of Trust Context in Network Societies // International Business Review. — 2024. — Vol. 33, No. 4. — Art. 102301. — DOI: 10.1016/j.ibusrev.2024.102301.

10. Тимошкин Д., Ермаков Т., Иванов К., Тарасов П., Жарков М., Потехин А. Опыт анализа «цифровых следов» процесса структурной интеграции мигрантов в России с помощью нейросети BERT // Социологическое обозрение. — 2025. — Т. 24, № 1. — С. 332–356. — DOI: 10.17323/1728-192x-2025-1-332-356.

11. Tomy R. E., Wittenberg-Moerman R. Information Preference and Credit Allocation in a Bazaar Economy // Management Science. — 2025. — Vol. 71, No. 12. — P. 10642–10670. — DOI: 10.1287/mnsc.2023.04197.

12. Park J., Lee M., Kim H. Y. The Neighborhood Advantage: Exploring the Impact of Negotiation Costs on Transaction Satisfaction in Local Second-Hand Trading Platforms // Fashion and Textiles. — 2024. — Vol. 11. — Art. 22. — DOI: 10.1186/s40691-024-00386-8.

13. Казун А. П. И доверие, и закон: как социальный капитал и формальные институты влияют на соблюдение ковидных ограничений // Вопросы теоретической экономики. — 2025. — № 4. — С. 133–143. — DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_4_133_143.

14. Shepherd D., Parida V., Colquitt J. A., Wincent J. Trust in the Gray: A Qualitative Study of Trust and Repair in Gray Markets // Entrepreneurship Theory and Practice. — 2026. — Опубликовано онлайн 20 августа 2026 г. — DOI: 10.1177/10422587261470049.

15. Tong S., Zhang Y., Burtch G., Lin Z. Individual Sellers' Social Media Participation and Sales Performance in Peer-to-Peer Marketplaces: Evidence from a Quasi-Natural Experiment // Production and Operations Management. — 2025. — Vol. 34, No. 6. — P. 1549–1568. — DOI: 10.1177/10591478241302768.

16. Баймурзина Г. Р., Черных Е. А. Особенности платформенной занятости в России: о чем говорят данные цифровых профилей работников // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2024. — Т. 17, № 2. — С. 202–219. — DOI: 10.15838/esc.2024.2.92.11.

17. Mignot S., Vignes A. Whom Do You Trust? The Determinants of Loyalty in a Market Without Quality Signals // Applied Network Science. — 2025. — Vol. 10. — Art. 27. — DOI: 10.1007/s41109-025-00714-x.

18. Рыжова С. В. Социальный капитал этничности: социологическая перспектива // Социологические исследования. — 2025. — № 10. — С. 92–102.

19. Jackson M. O., Xing Y. The Incentive Complementarity Between Formal and Informal Enforcement // Journal of the European Economic Association. — 2024. — Vol. 22, No. 5. — P. 2294–2328. — DOI: 10.1093/jeea/jvae009.

20. Черных Е. А., Баймурзина Г. Р. Трудовое благополучие платформенных работников: на материалах интервью с работниками Профи.ру // Социологические исследования. — 2026. — № 8. — С. 78–91. — DOI: 10.7868/S3034601026080076.

21. Noordhoff F. How Informal Exchange Persists Under Strong Institutions: A Triadic Model of Informal Governance // Journal of Institutional Economics. — 2026. — Vol. 22. — Art. e31. — DOI: 10.1017/S174413742610068X

References

1. Yurasov I. A., Bondarenko V. V., Polutin S. V., Zyablikova O. A., Yurasova O. N.

Paradoksal'nye formy proyavleniya institutsional'nogo sotsial'nogo doveriya v rossiiskikh regionakh: korruptsiya i tenevaya zanyatost' kak tipy sotsial'nogo doveriya // Regionologiya. — 2023. — T. 31, № 4. — S. 733–753. — DOI: 10.15507/2413-1407.125.031.202304.733-753.

2. Gërxhani K., Cichocki S. Formal and Informal Institutions: Understanding the Shadow Economy in Transition Countries // Journal of Institutional Economics. — 2023. — Vol. 19, No. 5. — P. 656–672. — DOI: 10.1017/S1744137422000522.

3. Kunitsyna N. N., Dzhioev A. V. Zavisimost' neformal'noi zanyatosti ot urovnya dokhodov naseleniya rossiiskikh regionov: uroki pandemii // Ekonomika regiona. — 2023. — T. 19, № 2. — S. 437–450. — DOI: 10.17059/ekon.reg.2023-2-11.

4. González-Mon B., Bodin Ö., Schlüter M. Small-Scale Fisheries and Agricultural Trade Networks Are Socially Embedded: Emerging Hypotheses About Responses to Environmental Changes // Ecology and Society. — 2023. — Vol. 28, No. 3. — Art. 9. — DOI: 10.5751/ES-14265-280309.

5. Ermolin I., Svolkinas L., Suvorkov P. Brakon'erstvo, fiktivnoe rodstvo, adyul'ter: kul'turnye modeli sotsializatsii v neblagopoluchnykh raionakh nizovii Volgi // Sotsiologicheskoe obozrenie. — 2025. — T. 24, № 1. — S. 300–331. — DOI: 10.17323/1728-192x-2025-1-300-331.

6. Nason R., Vedula S., Bothello J., Bacq S., Charman A. Sight Unseen: The Visibility Paradox of Entrepreneurship in an Informal Economy // Journal of Business Venturing. — 2024. — Vol. 39, No. 2. — Art. 106364. — DOI: 10.1016/j.jbusvent.2023.106364.

7. Kuznetsova Yu. A. Osobennosti funktsionirovaniya neformal'nogo rynka v rossiiskom gorode (po materialam issledovaniya bloshinogo rynka v Novokuznetske) // Sotsiologicheskie issledovaniya. — 2026. — № 4. — S. 140–147. — DOI: 10.7868/S3034601026040121.

8. Tomy R. E., Wittenberg-Moerman R. Community Membership and Reciprocity in Lending: Evidence from Informal Markets // Journal of Accounting and Economics. — 2024. — Vol. 78, No. 1. — Art. 101697. — DOI: 10.1016/j.jacceco.2024.101697.

9. Horak S., Klein A., Ahlstrom D., Li X. Resilience or Decline of Informal Networks?

Examining the Role of Trust Context in Network Societies // International Business Review. — 2024. — Vol. 33, No. 4. — Art. 102301. — DOI: 10.1016/j.ibusrev.2024.102301.

10. Timoshkin D., Ermakov T., Ivanov K., Tarasov P., Zharkov M., Potekhin A. Opyt analiza «tsifrovykh sledov» protsessa strukturnoi integratsii migrantov v Rossii s pomoshch'yu neiroseti BERT // Sotsiologicheskoe obozrenie. — 2025. — T. 24, № 1. — S. 332–356. — DOI: 10.17323/1728-192x-2025-1-332-356.

11. Tomy R. E., Wittenberg-Moerman R. Information Preference and Credit Allocation in a Bazaar Economy // Management Science. — 2025. — Vol. 71, No. 12. — P. 10642–10670. — DOI: 10.1287/mnsc.2023.04197.

12. Park J., Lee M., Kim H. Y. The Neighborhood Advantage: Exploring the Impact of Negotiation Costs on Transaction Satisfaction in Local Second-Hand Trading Platforms // Fashion and Textiles. — 2024. — Vol. 11. — Art. 22. — DOI: 10.1186/s40691-024-00386-8.

13. Kazun A. P. I doverie, i zakon: kak sotsial'nyi kapital i formal'nye instituty vliyayut na soblyudenie kovidnykh ogranichenii // Voprosy teoreticheskoi ekonomiki. — 2025. — № 4. — S. 133–143. — DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_4_133_143.

14. Shepherd D., Parida V., Colquitt J. A., Wincent J. Trust in the Gray: A Qualitative Study of Trust and Repair in Gray Markets // Entrepreneurship Theory and Practice. — 2026. — Opublikovano onlain 20 avgusta 2026 g. — DOI: 10.1177/10422587261470049.

15. Tong S., Zhang Y., Burtch G., Lin Z. Individual Sellers' Social Media Participation and Sales Performance in Peer-to-Peer Marketplaces: Evidence from a Quasi-Natural Experiment // Production and Operations Management. — 2025. — Vol. 34, No. 6. — P. 1549–1568. — DOI: 10.1177/10591478241302768.

16. Baimurzina G. R., Chernykh E. A. Osobennosti platformennoi zanyatosti v Rossii: o chem govoryat dannye tsifrovykh profilei rabotnikov // Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz. — 2024. — T. 17, № 2. — S. 202–219. — DOI: 10.15838/esc.2024.2.92.11.

17. Mignot S., Vignes A. Whom Do You Trust? The Determinants of Loyalty in a Market Without Quality Signals // Applied Network Science. — 2025. — Vol. 10. — Art. 27. — DOI: 10.1007/s41109-025-00714-x.

18. Ryzhova S. V. Sotsial'nyi kapital etnichnosti: sotsiologicheskaya perspektiva // Sotsiologicheskie issledovaniya. — 2025. — № 10. — S. 92–102.

19. Jackson M. O., Xing Y. The Incentive Complementarity Between Formal and Informal Enforcement // Journal of the European Economic Association. — 2024. — Vol. 22, No. 5. — P. 2294–2328. — DOI: 10.1093/jeea/jvae009.

20. Chernykh E. A., Baimurzina G. R. Trudovoe blagopoluchie platformennykh rabotnikov: na materialakh interv'yu s rabotnikami Profi.ru // Sotsiologicheskie issledovaniya. — 2026. — № 8. — S. 78–91. — DOI: 10.7868/S3034601026080076.

21. Noordhoff F. How Informal Exchange Persists Under Strong Institutions: A Triadic Model of Informal Governance // Journal of Institutional Economics. — 2026. — Vol. 22. — Art. e31. — DOI: 10.1017/S174413742610068X

Статья поступила в редакцию 10.12.2025; одобрена после рецензирования 21.01.2026; принята к публикации 31.08.2026.

The article was submitted 10.12.2025; approved after peer review 21.01.2026; accepted for publication 31.08.2026.