

БИЗНЕС-РЕИНЖИНИРИНГ

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Петросян Д.С., д.э.н., профессор, директор

Научный центр стратегических исследований в национальной экономике Научно-исследовательского института экономики и информатизации социальной сферы

ВВЕДЕНИЕ

В экономической науке одной из ведущих концепций является институционализм. В центре внимания институциональной теории находятся экономические проблемы в их органической взаимосвязи с социальными, психологическими, политическими, этическими и правовыми аспектами хозяйственной деятельности. Как пишет академик Д.С. Львов, современная теория институционализма раскрывает роль государства в реализации определяющих целей общества в условиях рыночной экономики. Без развитой системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать [16, с. 13].

В настоящее время, когда нарушения правил поведения экономических агентов (субъектов) стали обычным явлением, а во многих сферах экономики ощущается нормативный вакуум, система государственного регулирования экономики России особенно нуждается в мощной институциональной поддержке. При этом «...неотъемлемая обязанность, миссия и «доминирующая компетенция» государства требует реализации ряда функций государства, в числе которых на ведущую роль играет *институциональная функция*. Речь идет о роли государства в создании (заимствовании, переносе, трансплантации и т.п.) и закреплении институтов – формальных и неформальных законов, правил и норм общественной жизни» [24, с.55-56]. Институциональные функции выполняются не только государством, но и общественными организациями и экономическими агентами, как физическими лицами, так и корпоративными структурами.

Создание социально ориентированных и экономически эффективных институтов национального хозяйства позволит сформировать объективные условия для начала реального социально-экономического развития России. Институциональное строительство играет чрезвычайно важную роль в реформировании российской экономики. Г.Б. Клейнер пишет, что «реформирование экономики – это не просто проектирование и внедрение новых экономических механизмов, не замена блоков в техническом устройстве, а создание новых устойчивых и одновременно эластичных институтов. Надо, обеспечить условия развития встраиваемых институтов. Институт – живой организм, и он должен иметь возможность, пожертвовав малым, видоизмениться, адаптироваться к внешним условиям, сохранив свою основу» [20].

Оценивая исследования и публикации специалистов в области институциональной экономики можно прийти к следующим выводам:

во-первых, заметный рост в последние годы интереса отечественных ученых-экономистов к институциональной теории, что выражается в росте числа публикаций на эту тему и характера рассматриваемых в них вопросов (см.: [6, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 26, 33, 42, 43, 52, 53, 54, 69]); во-вторых, российская политическая элита все чаще обращает свое внимание на важность институциональных реформ в экономике России. Этот факт получил свое подтверждение в выступлениях участников VI Международной научно-практической конференции «Модерниза-

ция экономики и выращивание институтов», проведенной в Москве 5-7 апреля 2005 года [38];

в-третьих, несмотря на всё расширяющийся круг рассматриваемых ими вопросов, до сих пор еще не находит своего решения важная задача синтеза институциональной экономики и современной теории управления социально-экономическими системами и менеджмента.

Становление отечественной институциональной теории требует разработки соответствующей методического инструментария. Наиболее совершенным инструментарием теоретической и прикладной экономики наряду с информационными и экспертно-логическими системами являлись экономико-математические модели. Наши исследования свойств национальной экономики как сложной недетерминированной социально-экономической системы [50] показали необходимость обогащения современных средств традиционного экономико-математического моделирования новым классом математических моделей, теоретико-методологической основой которых является институциональное направление в экономической теории.

В предлагаемой статье сделана попытка, определить новый класс математических моделей, основанных на теоретико-методологической базе институциональной экономики. Математические модели институциональной экономики имеют преимущество, в том, что позволяют решить многие проблемы регулирования рационального, нерационального и иррационального поведения активных экономических агентов посредством формирования, диагностики и регулирования институциональной системы экономики.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Парадигмы экономической теории и математическое моделирование

В работе Г.Б. Клейнера [22] показывается, что современный этап развития экономической науки характеризуется одновременным сосуществованием трех основных теоретических парадигм, определяющих подходы исследователей к экономическому анализу на всех уровнях экономики. Согласно первой из них – концепции неоклассики [36, 51, 59], экономическая система рассматривается как совокупность взаимодействующих агентов (физических или юридических лиц), осуществляющих в свободном экономическом пространстве процессы производства, потребления и обмена и исходящих при этом из собственных интересов, понимаемых главным образом как максимизация прибыли от всех видов деятельности. Главный объект исследования здесь – экономический агент, а главный предмет исследования – действия агента на рынке. Согласно второй парадигме – парадигме институциональной экономики [41, 66, 70], действия агентов разворачиваются не «в чистом поле» свободного рынка, а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами – организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами действий агентов в этой концепции являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколько стремление к соответствию данного агента институциональным нормам и правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов. Главным объектом исследования при таком подходе выступает уже не агент, а институт, а предметом явля-

¹ Статья поступила в редакцию 19.06.2006 г.

ются отношения между агентами и институтами. Третья – эволюционная парадигма [31, 39, 60], в отличие от двух первых, опирается на динамическое представление о деятельности агентов, на наследование основных особенностей такого поведения в рамках эволюции вида и рода. Поведение агентов при данном подходе рассматривается в контексте факторов эволюционного характера и требует обнаружения и изучения механизмов, аналогичных механизму наследования генотипа агента, популяции агентов, общества в целом. Главным объектом изучения здесь является популяция агентов, обладающих аналогичным социально-экономическим генотипом, а предметом изучения – поведение агента (популяции агентов) с точки зрения влияния наследственных или приобретаемых факторов [22, с. 5-6].

Институциональная теория как научная парадигма, позволяет преодолеть спорные, часто подвергающиеся критике, постулаты неоклассической экономической теории. Представители институциональной теории, в отличие от ученых неоклассического направления, не идеализируют преимущества рыночной экономики, и не рассматривают рынок как заведомо эффективную систему хозяйствования. Недостатки рыночной системы, по мнению институционалистов, должны быть компенсированы государственным регулированием и «социальным контролем» со стороны общества. Вмешательство государства в экономику должно быть преимущественно не директивным, а косвенным, при помощи правовых, социальных и экономических методов, таким образом, чтобы не разрушались основы рыночной системы. Ниже основываясь на работах [4, с. 114-115; 29, с. 5-8; 34, с. 425-427; 70, с.18-21] сформулируем основные особенности институционального подхода к экономике.

Во-первых, объектом исследования институциональной школы являются не чисто экономические явления, а процессы, также охватывающие социальные, политические, религиозные, исторические и другие системы общества. В отличие от абстрактных неоклассических моделей, которым присуща некоторая оторванность от реальной жизни, в данных моделях предполагается точное определение как типа ситуационных ограничений, стоящих перед экономическим агентом, так и имеющейся в распоряжении агентов информации о ситуации, в которой они находятся. Неоклассическая теория игнорирует социальную сторону экономических процессов, в то время как в институциональной теории постулируется, что экономические результаты производства существенным образом зависят от социальных и политических правил, регулирующих хозяйственную деятельность и вообще жизнь общества. Представители институционализма предупреждают, что не следует увлекаться абстрактными схемами, механически копировать причинные взаимосвязи и эффекты, присущие иной, стабильной и давно сложившейся экономике. Положения и выводы «модерн экономикс» требуют существенных корректив и поправок, они не подходят в качестве готового инструмента для преодоления противоречий и неравновесности в переходной экономике (в частности в экономике России). Таким образом, институциональному направлению присущ, как правило, более прагматический и реалистический подход к анализу экономической действительности.

Во-вторых, институциональная школа оперирует специальным термином «институты», распространяя его на такие важнейшие объекты современного рыночного хозяйства, как законодательство, права собственности, государство, фирма, контрактные отношения и пр. К этому, на наш взгляд, нужно добавить сложнейшую систему неформальных конвенциональных социально-психологических норм поведения экономических агентов.

В-третьих, различие в понимании методологических принципов индивидуализма и рациональности. Неоклассическая

теория рассматривает способы максимизации полезности домашних хозяйств и прибыли фирм. Однако, критики этого постулата утверждают, что агенты имеют неустойчивые предпочтения, они не могут мгновенно обрабатывать весь объем релевантной, для принятия решений, информации. Институционалисты подвергают сомнению известный постулат о рациональности поведения экономического человека. Они считают, что на поведение индивида и принятие им решения влияет большое количество факторов, часто выходящих за пределы максимизации полезности и выгоды. С точки зрения институционалистов, человека нельзя рассматривать только как целенаправленно действующего субъекта, умеющего предвидеть поведение окружающей среды и при этом еще быть предсказуемым для других агентов в своем поведении.

В-четвертых, институционалисты не считают, что индивиды и экономические агенты обладают полной информацией о цене, товарах, рыночной конъюнктуре, потребительском спросе и других важных вопросах, которые позволяют принимать необходимые решения о сделках, с целью получения наибольшей выгоды. Институционалисты рассматривают более реалистические варианты, при которых экономические агенты – индивид, фирма, государство вынуждены действовать в условиях неопределенности, неполной информации или информационных искажениях.

В-пятых, институционалисты не рассматривают экономику как систему, стремящуюся к единственному оптимальному равновесию. Институциональная теория допускает возможность неравновесных ситуаций в экономике или наличия нескольких точек равновесия, которые не обязательно являются оптимальными.

Как следует из вышеуказанного, взгляды представителей институциональной теории во многом основываются на реальных свойствах национальной экономики как сложной недетерминированной социально-экономической системы. Методология теории систем [5, 37, 58] и теории управления социально-экономическими системами [56, 64] позволяет представить национальную экономику в виде социально-экономической системы. Национальная экономика является сложной, большой, многомерной, непредсказуемой, нелинейной, многомодельной, многокритериальной, самоорганизующейся, самообучающейся, активной, открытой, нерелефлексной и управляемой социально-экономической системой [45, 50]. Поэтому модели регулирования экономики, которые основаны на неоклассической теории, *должны быть дополнены моделями иной рода*. Это также можно обосновать тем, что нельзя ставить цели, разрабатывать стратегию и выдвигать принципы управления, экономической жизнью общества, оставаясь в границах только лишь экономической теории, и, в частности, его неоклассического направления. Например, в настоящее время со всей остротой ставится задача выбора и согласования экономически эффективных моделей хозяйствования, опирающихся на принципы социальной справедливости. Эти задачи решаются на основе синтеза экономики, политики, этики, социологических, психологических и культурологических доктрин.

Таким образом, нельзя винить экономистов-математиков, что методология неоклассической теории, на которой основано экономико-математическое моделирование не предоставляет возможностей для построения моделей и алгоритмов, в которых вместо нахождения искомого решения (то есть выходных результатов в виде рассчитанных технико-экономических и социальных показателей), должны определяться способы регламентации и нормирования правил рационального, нерационального и иррационального поведения экономических агентов, способствующих выбору

ими наиболее эффективных и социально ориентированных стратегий своего поведения.

В соответствии приведенными парадигмами современной экономической теории математические модели в экономике можно подразделить на три больших класса:

- математические модели неоклассической экономики;
- математические модели институциональной экономики;
- математические модели эволюционной экономики (рис. 1.1).

Отметим, что любая экономико-математическая модель представляет собой математическое описание конкретного экономического процесса в условиях действия некоторых социально-экономических и иных институтов. Поэтому каждая экономико-математическая модель в своей расширительной трактовке может быть истолкована как математическая модель институциональной экономики. Если же рассматривать математическую модель институциональной экономики в узком смысле, то она, должна удовлетворять следующим двум признакам:

во-первых, содержать в качестве обязательного элемента тот или иной элемент институциональной системы (норму, институт и институциональную систему); во-вторых, допускать возможность не только рационального, но и нерационального (частично рационального) и иррационального индивидуального и группового поведения экономических агентов, с учетом влияния на это поведение воздействий и ограничений со стороны институциональной системы.

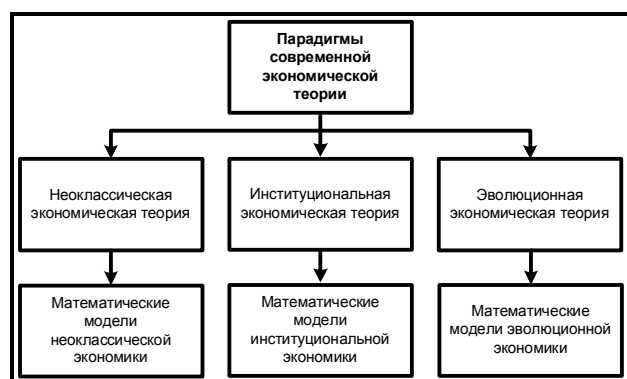


Рис. 1.1. Основные классы математических моделей в экономике

Описание традиционных экономико-математических моделей, основанных на неоклассической теории, можно найти во многих экономико-математических справочниках [30, 71]. В качестве примеров эволюционно-математических моделей приведем модель, имитирующую появление макрогенераций В.И.Маевского-И.Я. Каждана [32] и модель Нельсона-Уинтера [39]. В настоящей статье мы остановимся на слабо исследованных вопросах построения математических моделей институциональной экономики, понимаемых в узком смысле. Для этого ниже в п.1.2 подробнее рассмотрим основные положения институциональной экономики и содержание понятия «социально-экономические институты» как объекта математического моделирования.

1.2. Социально-экономические институты как объект математического моделирования

Основополагающее понятие институциональной экономики – «институт» имеет различные трактовки. Один из видных представителей институционализма

Д. Норт определил институт, как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [40, с. 73]. В трактовке Т. Веблена институт это «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [7, с. 200-201].

Согласно определению данному Г.Б. Клейнером под институтами следует понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп [22, с.13-16]. Центральным понятием института, является норма. Например, норма это «...правило, предписание или образец, адресованные в силу традиций, обычая или указаний соответствующих лиц или органов конкретному или неопределенному множеству агентов и определяющие характеристики восприятия, интерпретации или использования социально-экономической информации для принятия решений, поведения и формирования отношений в обществе» [22, с. 15]

Норма – базовый регулятор взаимодействий между людьми. Норма, предписывает, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания либо носит добровольный характер, либо индивид принуждается к их соблюдению посредством социальных, экономических, правовых или культурных санкций. Более узкое определение этого понятия касается нормы права. Норма права – это общеобязательное правило поведения, установленное формально или санкционированное государством и обеспеченное его принудительной силой. Формой существования нормы права являются соответствующие нормативно-правовые акты, а также иные источники права [72, с. 187].

Система норм, соответствующих институту, должна включать несколько компонент. К ним относятся в частности: базисные нормы (ядро института), инструктивные поддерживающие нормы и когнитивные нормы, обеспечивающие эффективное функционирование института [22, с. 35-36].

Институты и составляющие их нормы имеют свой жизненный цикл, состоящий из этапов зарождения (создания), функционирования и ликвидации институтов. Этот жизненный цикл или процесс обычно называют институтогенезом. В процессах институтогенеза непосредственно участвуют институциональные акторы, иначе говоря создатели (устроители) институтов. В самом широком смысле к институциональным акторам относятся формальные и неформальные организации, в том числе физические лица.

Что касается неформальных институциональных акторов, то, по нашему мнению, – это как реальные организации, так и неформальные организации, группы и лица, независимо от их социального статуса и должностного положения, которые формируют, вводят в действие и контролируют выполнение неформальных правил и непосредственно участвуют в них.

В качестве экономических агентов могут выступать физические лица, домашние хозяйства, предприятия (организации) и корпоративные структуры различных

размеров, отраслевые и региональные комплексы национальной экономики, национальная экономика страны в целом.

Нами был проведен анализ классификаций институтов, наиболее полные из которых приведены в работах [9, 15, 22, 35, 55].

По степени формализации норм институты подразделяются на формальные и неформальные институты.

Формальные институты включают в себя официально принятые на законодательном и ином уровне правовые нормы, регулирующие поведение экономических агентов. Эти нормы должны быть предложены, выращены, приняты и одобрены такими факторами, как созданные государством официальные институциональные органы, либо при их участии и с их разрешения и организациями, специально созданными для регулирования экономической деятельности. Таким образом, формальные институты содержат требования «строителей» системы к поведению экономических агентов.

Неформальные институты базируются на конвенциональных нормах поведения. В неформальном институте находят свое концентрированное отражение экономическая культура, менталитет, системы ценностей, традиции, верования, ритуалы, обычаи и нравы, экономический образ мышления, которые влияют на экономическое поведение людей и на процессы развития любой социально-экономической системы в целом. Компонентами неформальных институтов являются неформальные институциональные нормы и неформальные институциональные акторы. Неформальные институциональные акторы, – это как юридические лица, так и неформальные организации, группы и лица, независимо от их социального статуса и должностного положения, которые формируют, вводят в действие и контролируют выполнение неформальных правил и непосредственно участвуют в них. Неформальные институциональные акторы создают институциональные нормы в процессе социальных взаимодействий, при этом неформальные нормы как неписанные правила переносятся на многие другие формальные и неформальные организации.

Институты можно подразделить, на три группы:

- *уникальные институты* или институты, нормы которых не входят в состав других институтов;
- *институты локального охвата*, то есть институты, нормы которых входят в состав ряда других институтов;
- *институты всеобщего охвата*, то есть институты, нормы которых входят в состав подавляющего большинства других институтов [22, с. 21-22].

По уровню управления национальной экономикой институты подразделяются на институты нано-, микро-, мезо- и макроуровня. По степени регулятивности и конструктивности правил институтов институты (согласно Дж.Серлу) бывают: регулятивные, то, есть содержащие правила, регулирующие априорно существующие (точнее возможные) действия и конструктивные правила, которые создают саму возможность некоторых действий; смешанные регулятивно-конструктивные [22, с. 24].

По своей природе институты обычно подразделяются на экономические, социальные, психологические, правовые, идеологические, культурные, экологические и прочие институты. Основными институтами, регулирующими поведение экономических агентов, являются экономические и социальные институты.

Экономический институт предстает в виде правил и ограничений экономического поведения.

Экономические институты в свою очередь можно подразделить, воспользовавшись следующими таксономическими критериями:

- по стадиям воспроизводства – это институты, действующие на стадиях производства, распределения, обмена и потребления;
- по способу координации: государственные, общественные и рыночные институты;
- по масштабу деятельности: местные, региональные, национальные и международные институты.

Социальные институты – это формы организации, регулирования и упорядочения общественной жизни и поведения людей, в том числе экономической сфере. Социальный институт включает, с одной стороны, совокупность социальных норм, образцов, обычаев, традиций и правил поведения людей; с другой – это совокупность формальных и конвенциональных норм, формальных и неформальных организаций, регулирующих социальные отношения в хозяйственной жизни общества.

На практике в подавляющем большинстве социальные институты выполняют экономические функции, а экономические институты выполняют социальные функции. Поэтому уместно говорить о множестве *социально-экономических институтов*. Например, к числу социально-экономических институтов, относят: институты рынка в целом, институт социальной политики, институт промышленной политики, институт собственности, ипотеки, банкротства, налогообложения доходов, бартера, биржевой торговли, образования, открытых акционерных обществ, частного и государственного здравоохранения, пенсий, пособий по безработице, бюджетного федерализма, взаимного кредитования, по управлению имуществом, коррупции, контрактного найма на работу, «сделок доверия», ренты и рентоизвлечения [22, с.202-205].

Н.Н. Лебедева, говоря об институтах социально ориентированной рыночной экономики, что по существу означает о социально-экономических институтах, выделяет две подсистемы институтов свободного рыночного обмена и институтов государственно-централизованного распределения. В подсистему институтов свободного рыночного обмена включаются институты частной собственности, конкуренции, обмена, наемного труда и капитала. Подсистема институтов государственно-централизованного распределения представлена институтами государственной собственности, аккумуляции, распределения, социального обеспечения [28, с. 141-145].

Таким образом, возникает одна из существенных проблем и парадоксов институциональной экономики, которые практически остаются не замеченными в литературе: все социально-экономические конструкции можно представить как институты, или невозможно найти такую социально-экономическую конструкцию, которая не являлась бы институтом. Следовательно, применение понятия «институт», можно только оправдать не столько тем, что обозначается этим термином, а, сколько новым объектом исследования, и в том числе *математического моделирования*, с помощью нового концептуального подхода, выработанного институциональной теорией.

Роль социально-экономических институтов в функционировании экономики России определяется их задачами и функциями, которые они фактически выполняют и должны выполнять. В самом общем случае основной задачей, стоящей перед социально-экономическими институтами являются создание институциональной сре-

ды, предназначенной для *регулирования поведения экономических агентов*.

Помимо главной регулятивной функции, в качестве функций, выполняемых институтами, указываются *ограничительная, координационная и распределительная функции*:

- институты ограничивают доступ к ресурсам и разнообразие вариантов их использования, возможные способы действий и линии поведения или даже предписывая только один допустимый способ действия, т.е. выполняют функцию *ограничений* в задачах принятия экономических решений;
- информированность агентов о содержании института, регулирующего поведение в той или иной ситуации, позволяет обеспечить экономию средств для экономических агентов на издержках изучения и прогнозирования поведения других экономических агентов, с которыми они сталкиваются в различных ситуациях. Эти средства, могут быть использованы в производительных целях, усиливая *координационный эффект*;
- любой институт, ограничивая множество возможных способов действий, в силу этого влияет на распределение ресурсов экономическими агентами, выполняя *распределительную функцию* [15, с. 29-32].

Перечисленные функции показывают управленческую природу институтов. Это подтверждает и другие сформулированные нами ниже функции института, которые основываются на содержании основных функций управления:

- *целеполагающая* – институт ориентирует экономического агента на достижение некоторой цели;
- *диагностическая* – с помощью института оценивается поведение экономического агента;
- *организационная* – институт организует поведение экономического агента в определенном направлении;
- *мотивирующая* – институт мотивирует поведение экономического агента, при этом возможны как стимулирование поведения, так и наложение определенных штрафных санкций, в случае если он не будет придерживаться норм и правил института;
- *коммуникативно-информационная* – институт информирует экономического агента обо всем спектре возможностей его поведения;
- *культурно-воспитательная* – институт предписывает экономическим агентам следовать заданным образцам поведения в той или иной ситуации, включая не следовать нормам девиантного поведения;
- *контрольная* – институт контролирует поведение экономических агентов;
- *несение ответственности* – институт предписывает экономическим агентам нести ответственность за конечные результаты своего поведения и нарушения институциональных норм.

Все перечисленные функции показывают, что социально-экономические институты играют многогранную роль регулятора социально-экономических, организационно-управленческих и иных отношений. В случае правильного отбора и согласования институциональных воздействий институты являются существенным фактором социально-экономического развития страны, эффективного государственного регулирования экономики, становления рациональных рыночных коммуникациях экономических агентов и стабилизации экономической жизни общества путем достижения консенсуса между экономической эффективностью производства и социальной справедливостью распределения благ.

Проблема исследования соотношений между экономической эффективностью производства и социальной справедливостью в экономических отношениях является одной из фундаментальных проблем современной

экономической теории. Решение этой проблемы во многом имеет институциональный аспект и определяет роль институтов в механизмах регулирования поведения экономических агентов в достижении основных критериев экономической деятельности. Предлагаемый нами концептуальный подход к анализу указанной проблемы в свете возможностей институциональной теории приводится ниже.

1.3. Экономическая эффективность и социальная справедливость: институциональный механизм регулирования поведения экономических агентов

Одной из основных категорий экономической теории является понятие экономического поведения хозяйствующих субъектов (агентов). В понятие «экономическое поведение» в реальной экономической жизни включаются не только поведение в соответствии с чисто экономическими критериями, но и с социальными, психологическими, политическими, институциональными и иными критериями.

Нами был поставлен вопрос о правомочности построения *интегративной модели поведения человека* в экономической ситуации [45, 50]. Тем самым мы объединяем известные подходы к формированию локальных моделей человека «экономического», «социологического» или «психологического», о которых пишет в своей работе В.С. Автономов [1] и еще одной локальной модели – *homo institutes* («человек институциональный»), в которой задана система ценностей человека определенная институциональной структурой внешней среды [22]. Интегративная модель показывает рациональность, нерациональность и иррациональность поведения человека, а так как он является «полномочным представителем» того или иного экономического агента, то и поведения самого агента.

Интегративный подход с одновременной селекцией и использованием преимуществ каждой из локальных моделей поведения человека, позволит построить структурную модель поведения экономического агента, любого масштаба наиболее адекватную реалиям современной хозяйственной жизни. Интегративная модель поведения экономического агента формируется на основе суперпозиции значимых индивидуальных поведений, входящих в него людей и предполагает как рациональное, так и нерациональное и иррациональное поведение агентов. В числе указанных форм поведения можно выделить различные *формы экономического девиантного, т.е. отклоняющегося от принятых норм, в том числе правовых, поведения*. К уголовно наказуемым формам экономического девиантного поведения относятся:

- растрата;
- присвоение;
- хищения;
- взяточничество;
- коррупция;
- лжепредпринимательство;
- незаконная банковская деятельность;
- создание фиктивных банковских учреждений;
- регистрация незаконных сделок с землей;
- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем;
- незаконное получение кредита;

- злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности;
- незаконная банковская деятельность;
- создание лжепредприятий;
- ложное банкротство;
- кредитование подставных фирм, ассоциаций и обществ;
- мошенничество при получении ссуд и погашении кредитов;
- отмывание преступно нажитых капиталов;
- компьютерные посягательства на чужие денежные средства;
- сокрытие дохода (прибыли), т.е. неполный учет или не включение в налогооблагаемую базу доходов;
- подкуп участников и организаторов всевозможных соревнований и конкурсов;
- неправомерные действия при банкротстве;
- преднамеренное банкротство;
- фиктивное банкротство;
- злоупотребления при выпуске ценных бумаг (эмиссии);
- незаконный экспорт технологий, научно-технической информации, услуг и др.

Нужно отметить также, что в зависимости от принятых норм хозяйственного и уголовного права формы девиантного поведения могут быть легализованы и признаны законными. Так случилось с некоторыми формами экономического поведения, которые в условиях плановой экономики социализма законом были зафиксированы как девиантные (например, частное предпринимательство, фарцовка, подпольные производственные цеха и т.п.) и тогда считалось, что этим нарушаются принципы социальной справедливости, свойственные социалистическому хозяйствованию, приводящие к несправедливому обогащению нарушителей советских законов.

Следует указать еще на некоторые формы *экономического квазидевиантного поведения*, которые не всегда определяются однозначным образом, и не являются уголовно наказуемыми, поскольку могут не всегда противоречить или вообще не противоречить принципам социальной справедливости в экономических отношениях. К ним можно отнести, например, целый ряд методов конкурентной борьбы, относящихся к так называемой неценовой конкуренции, включая технологии манипуляции в процессах формирования спроса, мероприятия «черного пиара», создание незаслуженного либо преувеличенного имиджа, распространение ложной миссии фирмы и пр.

Экономическим агентам свойственно не только рациональное, но и нерациональное (частично рациональное) и иррациональное поведение. Нарушение рациональности выбора конкретным агентом своего может быть связано:

- а) с недостатком у него информационных и иных *ресурсов* для проведения всех или некоторых этапов процесса выбора;
- б) некорректной или неэффективной *технологией* анализа и сравнения вариантов и поиска наилучшего (в том числе – использованием неадекватной или субъективной информации, а также субъективного оценивания и интерпретации информации);
- в) сознательным *нежеланием* в полном объеме осуществлять все необходимые для формирования и решения задачи выбора действия;
- г) неосознаваемыми антипатиями к определенному роду мыслительной, аналитической или волевой деятельности, необходимой для прохождения этапов принятия решения [22, с. 54].

С выбором стратегий поведения экономическим агентом тесно связаны социально-экономические результаты этого поведения, которые аккумулируются в экономической эффективности производства и социальной спра-

ведливости в экономических отношениях. Человек, как активный элемент любой социально-экономической системы, начиная от индивидуальной предприятия и кончая национальной экономикой, обладает таким субъективным свойством, как чувство справедливости вообще и социальной справедливости в экономических отношениях в частности. Таким образом, социально-психологическая сущность справедливости в экономических отношениях подпадает под определение *modus existenciae (образ существования)* человека. Это свойство от атомарного элемента – человека мы субъективно переносим на организацию и таким образом оно трансформируется в *системное свойство* социальной справедливости или несправедливости экономической системы. Следовательно, мы можем говорить о справедливости или несправедливости в экономических отношениях, рассматривая эти процессы на уровне руководства коллективов, конкретных предприятий, ведомств, административно-территориальных образований и органов власти и государственного управления отдельных стран, а также по действию формальных нормативно-правовых актов и неформальных конвенциональных норм.

Анализ подходов к решению проблемы социальной справедливости показал их теоретический характер и сложность применения в практике государственного и внутрифирменного регулирования экономических отношений.² Представляется более продуктивным предлагаемый нами *институциональный подход*, суть которого состоит в создании институциональной среды, способствующей соблюдению принципов социальной справедливости в экономических отношениях. Для этого нами предлагается рассмотреть конкретные формы проявления социальной справедливости в экономике. Легче всего это сделать, исходя из обратного, то есть проанализировать *типовые ситуации социальной несправедливости*, которые наблюдаются в практике хозяйствования. Приведем наиболее характерные примеры таких типовых ситуаций.

На *микроуровне*:

- нарушение социальных гарантий в сфере труда, в том числе законодательно установленной продолжительности рабочего времени, порядка предоставления оплачиваемых отпусков, помехи или ограничения в деятельности профессиональных союзов и иных объединений, создаваемых для защиты интересов трудящихся и др.;
- неблагоприятные условия труда, не отвечающие принятым нормам;
- теневые системы оплаты труда работников на предприятиях коммерческой сферы;
- низкое качество и различие в уровне социально-бытового обслуживания разных категорий работников на предприятии;
- нарушения в сфере управления персоналом, в частности, дискриминация при найме на работу по возрасту, полу и другим признакам, направление в престижные учебные центры на обучение неперспективных работников; подбор, расстановка и ротация кадров без учета объективных личностно-квалификационных, деловых и нравственных качеств, а по так называемому принципу личной преданности;

² В экономической теории преобладают четыре подхода: *эгалитарный* (уравнительный, когда все члены общества получают равные блага); *роулсианский* (повышение уровня жизни наименее обеспеченных членов общества); *утилитарный* (максимизируется количество обеспеченных членов общества на основе пропорционального распределения благ в соответствии с различными функциями полезности этих благ); *рыночный* (рыночное распределение доходов в соответствии с полученными от факторов производства предельными продуктами) [27, с.451].

- несоответствие оплаты труда, форм и способов материального и морального стимулирования реальным результатам труда и индивидуальному трудовому вкладу работников, в частности, значительная дифференциация в размерах доходов руководства и рядовых работников предприятия;
- ущемление экономических и иных интересов одной из сторон при заключении коммерческих сделок;
- дивидендная политика некоторых акционерных предприятий, допускающая нарушение прав акционеров.

На *мезоуровне* (отрасль, регион, крупные объединения):

- нарушение гарантий по социальной защите экономически активного населения, которые должны обеспечиваться за счет средств бюджетов разного уровня, внебюджетных государственных фондов, фондов социальной поддержки, государственного страхования по безработице, страховых средств работодателей общественных и частных благотворительных фондов;
- игнорирование реальных финансовых потребностей при распределении из регионального центра всевозможных трансфертов по территориальным образованиям;
- невыполнение норм антимонопольного законодательства, что приводит к получению сверхприбылей за счет создания или сохранения монопольного положения предприятия на региональном рынке;
- несправедливые ставки ряда региональных и местных налогов.

На *макроуровне* это:

- принятие федеральных законов, в которых игнорируются общепринятые принципы социальной справедливости, вытекающие из ст. 7 Конституции, согласно которой Россия – социальное государство;
- отсутствие государственной программы по преодолению бедности, в том числе системы социальной профилактики людей, живущих за чертой бедности;
- нарушение принципов справедливого распределения льгот и внедрение системы льгот, игнорирующих экономические интересы отдельных групп льготников;
- нарушение конституционных гарантий общедоступности и бесплатности здравоохранения, недостаточные расходы на развитие физической культуры, общего и высшего образования;
- создание системы пенсионного обеспечения, не учитывающей значимости прошлого трудового вклада пенсионера;
- изменение параметров государственного бюджета под давлением различных лоббирующих политических, ведомственных и финансовых групп;
- необъективное деление регионов на доноров и реципиентов при определении размеров трансфертов выделяемых субъектам Федерации;
- использование плоской шкалы налогообложения, что ведет к неадекватной фискальной нагрузке на физические лица, имеющие различные уровни доходов;
- использование шкал налогообложения юридических лиц, со значительной фискальной нагрузкой, что стимулирует уклонение от уплаты налогов и переход к «серой бухгалтерии» и уходу в теньевую экономику;
- отсутствие рентных платежей предприятий, занимающихся эксплуатацией природных ресурсов, что приводит к образованию незаработанной сверхприбыли.

На уровне отдельного конкретного индивида, перечисленные нарушения принципов социальной справедливости проявляются в наиболее концентрированном виде.

Понятно, что ввиду разнообразия таких ситуаций нарушения социальной справедливости нет, и не может быть единого рецепта их разрешения. Поэтому для каждой типовой ситуации необходимо разработать возможные для практического применения принципы и критерии социальной справедливости.

В качестве *глобальной критерия социальной справедливости* в национальной экономике мы принимаем

минимизацию меры совокупной социальной несправедливости, возникающей во всех типовых социально-экономических ситуациях:

$$\sum_k \sum_i |r_i^k - R_i^k| \rightarrow \min,$$

где

r_i^k – часть от общего социально-экономического результата в k -ой типовой ситуации ($k = 1, 2 \dots K$), приходящаяся на долю каждого i -го экономического агента ($i = 1, 2 \dots n$), полученная в результате фактически реализованной стратегии;

R_i^k – часть от общего социально-экономического результата в k -ой типовой ситуации, приходящаяся на долю каждого i -го экономического агента, которая могла бы быть получена, если бы была реализована стратегии максимальной справедливости для данной ситуации;

$$R_i^k = R^k (u_i^k / \sum_i u_i^k),$$

где

u_i^k – оценка полезности i -го агента в реализации в k -ой типовой ситуации;

R^k – общий социально-экономический результат в k -ой типовой ситуации.

При объективизации оценок полезности u_i^k выполняются требования *принципа социальной справедливости*, для некоторой k -й типовой ситуации, как правила, определяющего приоритеты для каждого i -го агента на получение некоторого социально-экономического результата. Это правило задается системой приоритетов u_i^k . Разработанные принципы и критерии необходимо *институционализировать* посредством введения их в качестве норм в соответствующие нормативно-правовые акты и неформальные конвенциональные нормы, регулирующие экономические отношения и создания соответствующего институционального механизма исполнения этих норм [48].

Предложенные критерий и принципы социальной справедливости выражаются в экономических категориях, что показывает тесную взаимосвязь экономической эффективности производства материальных благ и социальной справедливости в экономических отношениях. Проблема исследования соотношений между экономической эффективностью производства и социальной справедливостью распределения является одной из фундаментальных в современной экономической теории. Суть предлагаемого рядом авторов подхода к анализу взаимосвязи экономической эффективности и социальной справедливости состоит в том, что «...Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью и социальной справедливостью. Конфликт между эффективностью и социальной справедливостью лежит, в сфере соприкосновения экономической и духовной сфер жизнедеятельности человека, каждая из которых развивается по своим, но, тем не менее, тесно взаимосвязанным, законам» [27, с.450].

По мнению нобелевского лауреата М.Алле, «Распределение доходов должно обеспечивать достаточное стимулирование эффективности и быть социально приемлемым. Поиск этой меры есть, по существу, поиск социального компромисса...» [73]. Экономическая практика

показывает, что нет прямой взаимосвязи между эффективностью производства материальных благ и социальной справедливостью в экономических отношениях. В общем случае на уровне индивидуального поведения экономического агента (человека) эта зависимость носит субъективно-психологический характер, что обусловлено индивидуальной человеческой природой. Ответные реакции разных людей на реально сложившееся соотношение между эффективностью производства благ и социальной справедливостью могут быть самыми различными в зависимости от их индивидуальных психологических особенностей. В частности снижение уровня социальной справедливости приводит к повышению эффективности производства благ до некоторого предельного уровня, после которого рост эффективности останавливается или даже при некоторых условиях может произойти снижение объемов производства благ [50, с. 28-31].

Исходя из указанной специфики зависимость между экономической эффективностью (E) процесса воспроизводства благ и социальной справедливости в экономических отношениях (S), нами была представлена в виде гипотетической кривой, поостренной исходя из общепринятых концепций индивидуального поведения экономических агентов (рис. 1.2).

На графике показаны критические точки. S_{max} – максимальный уровень социальной справедливости, выше которого эффективность производства благ отсутствует. S_{opt} – уровень социальной справедливости, при котором достигается максимальное значение эффективности производства. При некотором отрицательном уровне S_3 социальной справедливости (или социальной несправедливости) возможно повышение уровня эффективности производства благ до некоторого предельного значения, а при дальнейшем повышении уровня социальной несправедливости значение эффективности снижается и переходит в точке S_2 в отрицательную эффективность, приводящую к экономическим потерям. Точка S_1 определяет предпосылки роста социальной несправедливости и нарастания социальной напряженности, а точка S_{min} ее резкий рост, характеризующий процессы социального взрыва, которые приводят к возрастанию отрицательной экономической эффективности и значительным экономическим потерям.

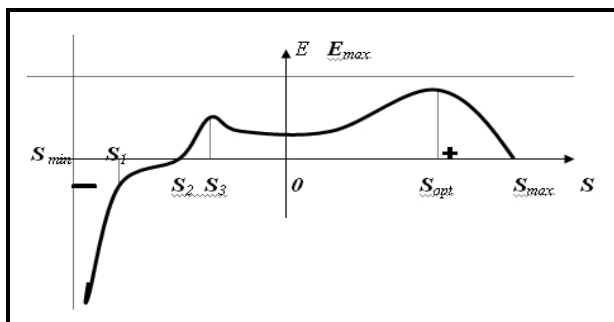


Рис. 1.2. Динамика экономической эффективности процесса воспроизводства благ и социальной справедливости в экономических отношениях

Отсюда следует, что совокупная эффективность производства благ E может быть выражена в виде интегральной функции, отражающей зависимость текущей

эффективности $E(S)$ создания благ от уровня социальной справедливости в экономических отношениях (S):

$$E = \int_{S_{min}}^{S_{max}} E(S) dS.$$

На графике (рис. 1.2) эта величина (E) соответствует площади фигуры, образованной кривой $E(S)$ и осью абсцисс S . Исходя из графика, можно сделать следующий вывод. Выбор стратегии обеспечения социальной справедливости в экономике страны следует производить с учетом того, что как чрезмерное снижение, так чрезмерное повышение мер социальной справедливости приводит к снижению экономической эффективности, а значит и снижению объемов производства материальных благ. Отсюда необходимые условия можно выразить соответствующими критериями:

$$\int_0^{S_{max}} E(S) dS \rightarrow \max ; \tag{1.1}$$

$$\int_{S_2}^0 E(S) dS \rightarrow 0 ; \tag{1.2}$$

$$\int_{S_{min}}^{S_2} E(S) dS \rightarrow 0 . \tag{1.3}$$

Критерий (1.1) обозначает максимизацию экономического результата от повышения уровня социальной справедливости; критерий (1.2) – минимизацию экономического результата от повышения уровня социальной несправедливости до некоторого критического уровня, так как достижение этого критического уровня это может послужить предпосылкой нарастания социальной напряженности, а далее и социального взрыва, а критерий (1.3) – минимизацию экономических потерь от социальной несправедливости.

Жизненно необходимый уровень социальной справедливости еще никак не гарантирован для любого экономического агента. В связи с этим, учитывая особые свойства справедливости в экономике как первичного экономического блага, на первый план выдвигается проблема предоставления гарантий экономическим агентам со стороны государства, общества и рыночных структур справедливости в экономических отношениях. Это возможно путем разработки институционального механизма обеспечения по поддержанию оптимального уровня социальной справедливости в экономике.

В первую очередь принять на себя ответственность за обеспечение социальной справедливости должны *государственные институты*, вырабатывающие и проводящие в жизнь экономическую политику, в том числе, органы, реализующие мероприятия по контролю за соблюдением социальной справедливости в экономических отношениях. Результатом этой деятельности является повышение уровня социальной справедливости в национальной экономике. Кроме того, обеспечение социальной справедливости в экономике должны принять на себя *институты гражданского общества*, которые способны осуществить функцию независимого социального контроля за состоянием дел в экономике.

Учитывая сложность и субъективный характер явления социальной справедливости в экономике России и процесса его обеспечения и в соответствии с принципом управления по слабым сигналам с упреждением, нами предлагается использовать *институциональные механизмы регулирования социальной справедливости в экономических отношениях*.

Институциональный механизм обеспечения социальной справедливости в экономических отношениях включает в себя систему целей регулирования и обеспечения социальной справедливости в экономических отношениях; типовые экономические ситуации проявления социальной несправедливости в экономических отношениях, соответствующие принципы и критерии социальной справедливости; формальные и неформальные нормы института социальной справедливости, регулирующие социальную справедливость в экономических отношениях [48, с. 150-154].

Предлагаемый нами институциональный механизм обеспечения и регулирования социальной справедливости в экономических отношениях должен способствовать тому, чтобы экономические агенты в лице их *представителей* – людей, наделенных правами подготовки и принятия решений, следовали принципам социальной справедливости, выбирая стратегии экономического поведения. Это достигается с помощью двух компонентов институционального механизма.

Первый компонент определяет экономические цели агента – *повышение его конкурентоспособности*, что достигается путем институционализации социальной справедливости в экономических отношениях как одного из важнейших факторов конкурентоспособности экономического агента. Иными словами, следование принципам социальной справедливости должно способствовать повышению деловой репутации экономического агента у его деловых партнеров, что обеспечит приток новых клиентов и инвестиций, и в конечном итоге, приведет к повышению конкурентоспособности данного агента на рынке в целом. Наоборот, несоблюдение принципов социальной справедливости в экономическом поведении агента будет способствовать потере деловой репутации и инвестиционной привлекательности агента, оттоку клиентов, и снижению его конкурентоспособности.

Второй компонент определяет *способы мотивации* экономических агентов, способствующих соблюдению принципов социальной справедливости. Механизм мотивации сводится к тому, что выбор представителями агента стратегии поведения осуществляется *на основе психологического взаимодействия и согласования внутренних мотивов и внешних стимулов, действующих в виде формальных и неформальных норм института социальной справедливости*. К внутренним мотивам относятся такие социально-психологические факторы, как цели, потребности, установки, интересы и ценностные ориентации.

Условием выбора оптимальной стратегии поведения экономического агента, способствующей соблюдению принципов социальной справедливости, является максимальная согласованность внутренних мотивов с внешними институциональными стимулами. Это достигается посредством правильного включения во внешние нормы справедливости системы действенных позитивных стимулов и штрафов, имеющих превентивный характер, и распространяющихся в одинаковой степени на всех лиц, невзирая на формальный и неформальный статус субъектов экономической деятельности. Чтобы сформировать институциональную среду, стимулирующую выбор экономическим агентом наилучших стратегий своего поведения, необходимо разработать и применять методы управления формированием и развитием социально-экономических институтов.

1.4. Управление формированием и развитием социально-экономических институтов

Анализ публикаций в области институциональной экономики показывает назревшую потребность более глубокого исследования и разработки теоретических положений и методов управления формированием и развитием социально-экономических институтов. В частности большие возможности в этом отношении открываются при стыке институциональной экономики и современного менеджмента и создании новой научной дисциплины *«теория управления формированием и развитием социально-экономических институтов»*.

Исследованию проблем целостной теории и практики управления формированием и развитием институтов (институциональный менеджмент), в общедоступной отечественной и зарубежной научной и деловой литературе нами не было замечено. Как в русскоязычных, так и англоязычных сайтах Интернета термин «институциональный менеджмент» используется для обозначения правил и стандартов управления в различных сферах науки и практической деятельности.

Теория управления формированием и развитием социально-экономических институтов (сокращенно ТУСЭИ) предназначается для разработки теоретических положений, принципов и методов моделирования, формирования и регулирования институциональной системы национальной экономики.

Основные задачи ТУСЭИ можно разделить на две группы. В первую группу входят научно-методические и дидактические задачи по разработке и применению теоретических и методических основ теории управления формированием и развитием социально-экономических институтов. Вторая группа задач относится к сфере практического применения положений указанной теории и включает в себя разработку стратегий развития институциональной системы национальной экономики, выявление конкретных институциональных проблем и путей их решения, планирование и выполнение мероприятий для решения этих проблем с учетом имеющихся ресурсов.

Объектом исследований в ТУСЭИ являются институциональная система экономики, включая и институциональных акторов. *Предметом* ТУСЭИ процессы управления формированием и развитием социально-экономических институтов.

Под *методами* ТУСЭИ понимаются приемы или способы воздействия на институциональную систему экономики для достижения поставленных целей. Методы ТУСЭИ можно подразделить на три группы: административные (организационно-распорядительные), экономические и социально-психологические.

Административные методы представляют собой воздействия на институциональную систему. Они осуществляются в следующих формах: прямое административное распоряжение, имеющее обязательный характер для институциональной системы (приказы, указания); установление правил, регулирующих функционирование институциональной системы (положения о разработке нормативно-правовых актов, и участия в этом процессе институциональных факторов); рекомендации по организации, совершенствованию и контролю процессов функционирования институциональной системы.

В группу *экономических методов* включаются методы финансирования, инвестирования, кредитования,

ценообразования и экономического стимулирования в ходе всего жизненного цикла институтогенеза. Сущность экономических методов заключается в том, чтобы путем воздействия на экономические интересы создать эффективный механизм управления институциональной системой.

Социально-психологические методы основываются на использовании приемов социально-психологических воздействий на людей с помощью мотивационных механизмов, включенных в нормы как формальных, так и неформальных институтов. В основе мотивационных механизмов находятся такие социально-психологические регуляторы как внушение, убеждение, подражание, вовлечение, принуждение, побуждение, моральные стимулы и др.

Исходя из наличия большого числа разнообразных функций управления формированием и развитием социально-экономических институтов [47], нами предлагается взять за основу функциональный признак при определении структуры базовых разделов ТУСЭИ (рис. 1.3). Содержание базовых разделов отражает *способы применения* технологий управления формированием и развитием социально-экономических институтов соответственно с выделенными нами функциями [49]. Ниже приводится краткое содержание разделов этой научной дисциплины, полученных путем группировки однородных по своей сути функций управления. Учитывая, что многие термины понятийного аппарата не имеют устоявшихся смысловых значений, приводится их развернутое определение.

Стратегическое управление формированием и развитием социально-экономических институтов включает в себя технологии целеполагания, институционального прогнозирования, институционального планирования и формирования институциональных стратегий.

Целеполагание. Целеполагание в управлении институтами означает формулирование целей создания,

функционирования, развития и ликвидации институтов. Функция целеполагания является начальным этапом в процессе управления институтом. Как следует из теории системного анализа [2], каждая социально-экономическая система, к классу которых мы относим такую конструкцию, как институт, отличается многоцелевой направленностью поведения, а цели ее функционирования состоят в иерархическом соподчинении.

Процедуру формирования целей института мы рекомендуем проводить в четыре этапа.

Этап 1. Формулирование главной цели – миссии института. Главная цель создания любого института обычно находит свое выражение в четкой формулировке его предназначения, причины и смысла его существования, то есть в том, что называется миссией института. По сути дела миссия это видение того, что из себя должен представлять институт и интересы каких экономических агентов он должен отражать. Миссия института должна подчеркивать его социальную значимость и служить средством консолидации и мотивации поведения экономических агентов. Чтобы сформулировать миссию института, институциональные акторы должны выявить, какие потребности каких агентов призван удовлетворять данный институт. Вместе с тем важно учесть, что в ряде случаев миссия может обозначать и аккумулировать некоторые заведомо и осознанно ложные цели института, которые предназначаются для манипуляции мнением и поведением экономических агентов. Поэтому мы считаем необходимым, выделить истинные и так называемые ложные миссии институтов.

Этап 2. Формулирование на основе миссии института конкретных локальных целей функционирования института. Для определения этих целей также должны учитываться интересы экономических агентов. Цели более низшего порядка управления институтом являются средством достижения заявленной миссии.

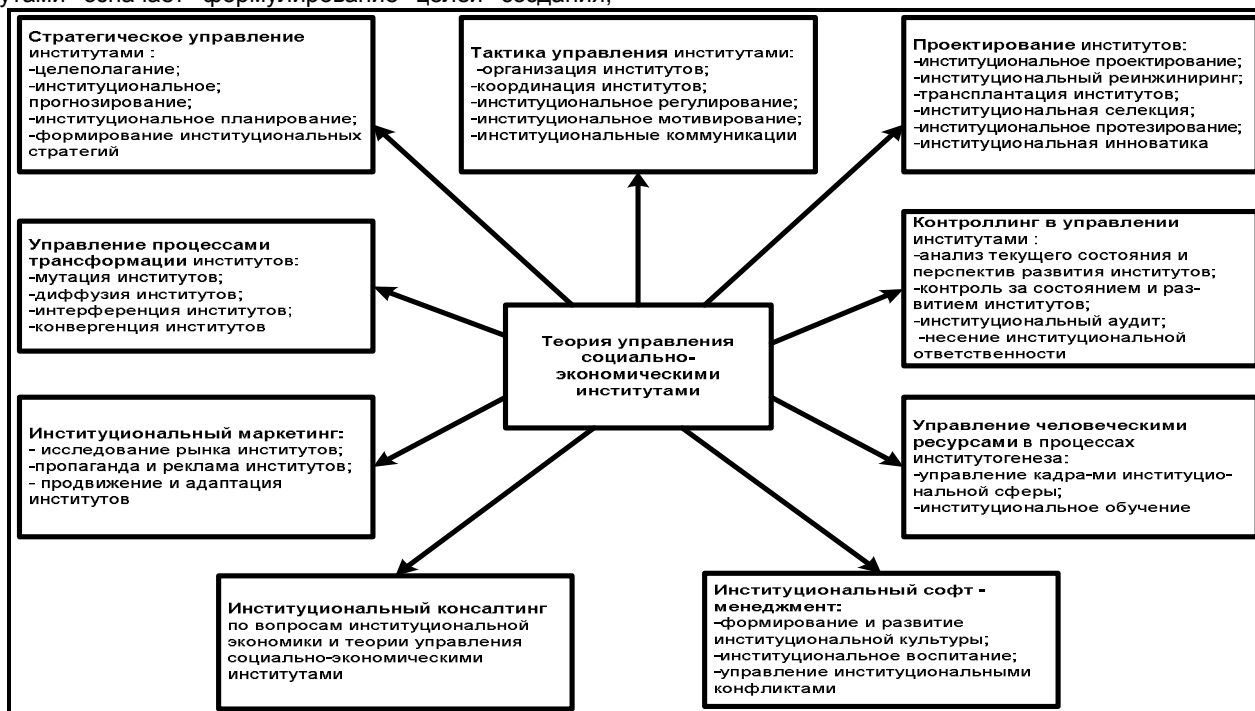


Рис. 1.3. Базовые разделы теории управления формированием и развитием социально-экономических институтов

Как правило, создание и функционирование института преследует достижение не одной, а нескольких целей. Классификация целей позволяет конкретизировать задачу целеполагания и использовать соответствующие методы достижения целей. Систему целей функционирования института можно подразделить на стратегические, текущие и оперативные цели. Кроме того, по своей природе эти цели делятся на экономические, социальные, организационно-управленческие, политические цели и т.п.

К экономическим целям создания института можно отнести, прежде всего, повышение экономической эффективности деятельности экономических агентов, в том числе экономию совокупных издержек, включая их транзакционную компоненту. Социальные цели конкретизируют материальные и духовные потребности экономических агентов и отражают достижение ряда социальных критериев, в частности, повышения качества жизни людей, включая развитие культурной, здравоохранительной, образовательной и социально-бытовой сферы экономического агента. К организационно-управленческим целям относятся достижение рациональной организации и эффективной системы управления, в том числе организационной структуры управления, механизмов управления, личностного потенциала управленческих кадров и т.п. Политические цели выражают взгляды определенных политических кругов на экономические, социальные, организационно-управленческие и иные вопросы.

Формулирование целей функционирования института является одним из наиболее важных этапов управления институтом, в частности системы стратегического управления. Неправильное или нечеткое формулирование цели функционирования института приведет к тому, что институт, даже если он должным образом устроен, будет работать не с полной отдачей, не эффективно. Таким образом, без четкого формулирования целей функционирования института нельзя комплексно решить ни одной проблемы, связанной с построением института и оценкой его экономической, политической и социальной эффективности.

При осуществлении функции целеполагания институтов нужно руководствоваться тем естественным требованием, чтобы цели были конкретными и измеримыми во времени, достижимыми и эффективными. Кроме того, цели институтов должны быть согласованными и взаимно поддерживающими, иными словами нормы и механизмы их соблюдения, способствующие достижению целей одного института, не должны мешать достижению целей других институтов. В рамках одного института цели различных базисных норм также должны быть взаимно поддерживающими, а нормы этого института, необходимые для достижения одной цели, не должны препятствовать достижению других целей института.

При этом, не исключена возможность несоответствия, локальных целей отдельных базисных норм института его миссии. В общем случае достижение локальных целей норм может не привести к реализации цели института, поэтому в таких случаях возникает проблема согласования целей норм и устранения конфликтов между ними.

Прогнозирование. Основная функция прогнозирования это обоснование возможного состояния институциональной системы экономики в будущем или опреде-

ление альтернативных путей ее развития. Результатом прогнозирования являются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные прогнозы возможных последствий от реализации всех этапов институтогенеза. Методы институционального прогнозирования можно определить как способы научного предвидения, в котором используется как накопленный в прошлом опыт, так и текущие допущения относительно будущего развития институтов. Прогнозирование институтов осуществляется в условиях высокой доли неопределенности или случайности и носит характер информирования и консультирования, при этом принятие решения по результатам прогнозов не является обязательным.

Особенностью прогнозирования таких сложных конструкций как институты, является то, что здесь следует опираться как на формальные методы научного прогнозирования, так и на интуитивные способы предсказания, к которым относятся предчувствие, то есть постижение будущего на основе эрудиции и работы подсознания, а также предугадывание, использующее житейский опыт и знание обстоятельств. Прогнозы должны учитывать возможность различных воздействий на институциональную среду в настоящем и будущем.

Для прогноза будущего состояния института и воздействия его на поведение экономических агентов может быть рекомендован *метод составления сценариев*. Сценарий в институциональном прогнозировании – это вербальное описание (картина) будущего состояния конкретного института, возможных воздействий института на поведение агентов и социально-экономических последствий от этих воздействий. В частных случаях могут быть составлены сценарии ожидаемых социально-экономических ситуаций при изменении наиболее существенных параметров института либо при его отмене. Для прогноза будущего состояния института целесообразно разработать несколько вероятных вариантов сценария, в частности это три сценария: оптимистический, пессимистический и средний (наиболее вероятный, ожидаемый) сценарий.

Эксперты оценивают показатели будущего состояния института по каждому из альтернативных вариантов сценария и составляют альтернативные сценарии прогноза. В каждом из вариантов сценария устанавливаются последствия и сопоставляются стратегические задачи института и выбранные варианты социально-экономической среды.

Метод составления сценариев целесообразно комбинировать с методами прогнозирования по аналогии и методами экспертных оценок.

Прогнозирование института по *методу аналогии* корректно только тогда, когда установлена, доказана аналогия между институтом-объектом прогноза и институтом-аналогом, их типами воздействия на экономических агентов и реакциями агентов на эти воздействия. Иными словами, институт-объект прогнозирования может рассматриваться как модель другого института-аналога, а цели и задачи его прогнозирования должны соответствовать таким же целям и задачам института-аналога, и последствиям от его воздействий.

В процессе предпрогнозного анализа целесообразно установление аналогии институтов, как по количественным, так и качественным параметрам. Одним из методов доказательства аналогии институтов по качественным параметрам являются методы формальной логики предположений, устанавливающие способы и схемы

правильных умозаключений. Для установления аналогии могут быть также использованы методы распознавания образов. В этом случае состояния института-объекта прогнозирования, и института-аналога задаются как определенными качественными и количественными параметрами. По совокупности параметров находится соответствие принадлежности прогнозируемого состояния института в будущем времени к определенному классу. Это позволяет дать прогноз состояния института и указать диапазон изменения параметров, характеризующих это состояние в прогнозируемом периоде.

Применение *экспертных методов* для прогнозирования институтов обусловлено чрезвычайной сложностью объекта прогнозирования, недостаточной полнотой информации и невозможностью адекватной математической формализации конструкции и действия института. К методам экспертных оценок при прогнозировании институтов можно рекомендовать метод «комиссий», метод «мозговых атак» и метод Дельфи.

Планирование как функция управления формированием и развитием институтов представляет собой деятельность институциональных акторов по созданию и ликвидации институтов, обеспечению их функционирования и развития. Применение институционального планирования преследует четыре важные цели: снизить отрицательный эффект неопределенности и возможных изменений в институте, сосредоточить внимание на достижении главных целей института, добиться эффективного функционирования института и облегчить контроль результатов этого функционирования.

Неопределенность и изменения, которые могут отрицательным образом отразиться в будущем на состоянии и качестве регулирующих воздействий института, делают институциональное планирование самым важным и необходимым этапом управления институтом, позволяющим проводить анализ и оценку возможностей достижения целей института. С помощью планирования минимизируются затраты на функционирование и управление институтом, и достигаются эффективные режимы функционирования института и согласованность данного института с другими институтами. Институциональные акторы не могут проконтролировать результаты функционирования института, не располагая планами, с которыми эти результаты можно сопоставить.

Институциональное планирование включает разработку стратегических, тактических и краткосрочных планов создания, функционирования, развития и ликвидации институтов.

Стратегическое планирование институтов позволяет оценить долгосрочную перспективу их воздействия на экономику. В стратегических (перспективных) планах отражаются долгосрочные цели и генеральная стратегия по формированию и осуществлению регулирующих воздействий института. Стратегические планы включают в себя мероприятия и соответствующие социально-экономические и другие обобщенные показатели, которые должны быть достигнуты в перспективе в ходе функционирования института.

С помощью тактического плана определяются промежуточные среднесрочные возможности воздействия социально-экономических институтов и определяются пути и средства достижения задач, закрепленных в стратегическом плане.

При краткосрочном планировании решаются краткосрочные задачи развития институтов. Оно нацелено на

составление планов регулирования за текущим состоянием института. Краткосрочное планирование реализуется посредством составления программы внедрения и адаптации институтов как к социально-экономической, так и институциональной среде, проведения контроля за ходом внедрения и адаптации института, управления обеспечением материальными, финансовыми, трудовыми и иными ресурсами, используемыми в процессе внедрения и адаптации института.

Стратегическое, тактическое и краткосрочное планирование института может применяться на всех уровнях управления национальной экономики. Например, стратегическое планирование развития института ипотечного кредитования может быть осуществлено как на уровне национальной экономики, так и на уровне субъекта Российской Федерации. Разница состоит в содержании и соподчиненности указанных стратегических планов.

Институциональная стратегия представляет собой основу для составления детального комплексного плана, который предназначен для осуществления миссии института и достижения остальных целей его функционирования. Институциональная стратегия предполагает выбор стратегий управления формированием и развитием институтов и механизмов реализации этих стратегий.

Тактика управления формированием и развитием социально-экономических институтов включает технологии организации и координации институтов, институционального регулирования и мотивирования, а также осуществления институциональных коммуникаций.

Организация институтов. Организация институтов предполагает разработку и осуществление мероприятий по организации процессов создания, функционирования, развития и ликвидации институтов, включая создание соответствующих условий и видов обеспечения указанных процессов.

С одной стороны, для организации институтов необходимо, прежде всего, объединение институциональных акторов и упорядочение их деятельности, на основе оценки потенциальных возможностей факторов. В этом смысле, организация предполагает следующую последовательность этапов: определение целей и задач совместной деятельности институциональных факторов; выявление потребности в различных видах ресурсов для осуществления этих целей; установление последовательности действий факторов, продолжительности и сроков их выполнения; выбор способов осуществления необходимых действий для достижения целей; установление между акторами организационно-экономических отношений. При этом целесообразно, чтобы деятельность по организации институтов протекала в рамках некоторых юридически зарегистрированных организационных структур, объединяющих этих акторов, иначе возможно наступление «институциональной анархии».

С другой стороны, организация, как функция управления формированием и развитием института, включает в себя: распределение полномочий между нормами института; установление отношений между нормами института, упорядочение функций норм и института в целом работ.

Распределение полномочий между нормами института это установление задач, которые должна выполнять норма, и ответственность экономических агентов за выполнение или нарушение требований нормы. Распре-

деление полномочий между нормами осуществляется путем их делегирования. Делегирование связано с процессом децентрализации регулирующих воздействий со стороны института, когда право и обязанность по реализации некоторых основных регулятивных функций передаётся нормам по иерархии и таким образом расширяется сфера их действий. Рациональное делегирование полномочий нормам – непереносимое условие нормального функционирования института. Именно делегирование полномочий позволяет расширить диапазон управления институтом и ориентировать нормы на решение как приоритетных, так и вспомогательных задач. Делегирование полномочий нормам обеспечивает более высокую управляемость института.

Организация институтов состоит также в создании и поддержании с помощью институциональных норм системы ролей экономических агентов, которая в свою очередь обусловлена разделением их труда и необходимостью кооперации усилий. Посредством организации норм устраняются нерациональные отношения и возможность конфликтов между нормами по поводу их воздействий и полномочий, создаются некоторые элементы внешней среды, в том числе инфраструктуры института, способствующей его функционированию.

В качестве методов организации институтов могут выступать такие способы, как регламентирование, нормирование и инструктирование.

Регламентирование это закрепление функций за определёнными нормами института. С помощью регламентирования устанавливается статус и область автономии институциональных норм, их место в системе взаимодействия с другими нормами данного института, а также нормами других смежных институтов.

Нормирование представляет собой установление нормативов выполнения институтом функций, допустимых границ функционирования института и входящих в него норм. Это отражается в формальных нормативно-правовых актах и конвенциональных соглашениях, в виде нормативов или стандартов.

Инструктирование – ознакомление экономических агентов с действием норм института и условиями выполнения их требований.

Нарушения принципов, связанных с применением методов организации институтов могут проявиться в злоупотреблении регламентированием. Этот факт можно назвать «мелочным регламентированием» и он заключается в необоснованном ограничении институтом поведения экономических агентов, размыванию ответственности агентов. Мелочная регламентация является свойством тенденции чрезмерной централизации управления поведением агентов. Эффективное управление поведением экономических агентов с помощью института предполагает минимально достаточный уровень воздействия института. Поэтому избыточность институциональных воздействий не только экономически не выгодна, но и чревата организационными и психологическими последствиями, в частности обесцениванием этого воздействия и снижением мотивации экономических агентов.

Организация института охватывает как его формальную, так и неформальную составляющие, то есть формальный и неформальный институт. Цели неформального института могут не совпадать с целями формального института, а эффективность функционирования неформального института может превышать эффек-

тивность формального института. Неформальный институт динамически взаимодействует с формальным институтом, что приводит к новой организации искомого института. Обычно в литературе приводятся различные варианты соотношений формальных и неформальных институтов. Взаимодействие формальных и неформальных норм одного института может оказывать как позитивное, так и негативное влияние на эффективность функционирования института в целом. Однако, случаи негативных воздействий не уменьшают многочисленные потенциальные выгоды от неформального института. Неформальный институт может повысить эффективность формального института. Поэтому формальные институциональные акторы должны сотрудничать с неформальными институциональными акторами, им следует признавать неформальный институт, способствовать его развитию и не угрожать его существованию, осознавая, что его ликвидация может повлечь за собой ослабление, а в конечном итоге возможно ликвидацию и формального института.

Координация. Координацию в процессе управления формированием и развитием институтов можно понимать двояко: с одной стороны, координация представляет собой целенаправленные воздействия на институциональных акторов, а с другой стороны, под координацией институтов мы понимаем их ранжирование. В скоординированной системе институтов выполнение каждой отдельной функции управления институтами становится более эффективным. При этом координация институтов должна опираться на специальные нормативные ограничения и нормы по разделению действий институциональных факторов.

Координация, рассматриваемая как *целенаправленные воздействия на институциональных акторов*, предусматривает обеспечение необходимой согласованности действий акторов по реализации намеченных планов управления формированием и развитием институтов. В этом случае координация институтов осуществляется по-разному в зависимости от характера воздействия на акторов и предусматривает поощрение создания института или его запрещение. Координацию можно также рассматривать по каждому из этапов институтогенеза, а именно при их создании, функционировании, развитии и ликвидации института.

Под координацией институтов мы также понимаем их *ранжирование*, то есть установление взаимосвязи и согласования воздействий институтов на поведение экономических агентов. Координация институтов в рамках институциональной системы состоит в том, чтобы, во-первых, отдельные институты не противоречили друг другу и, во-вторых, чтобы они взаимно способствовали друг другу в регулировании поведения экономических агентов.

Роль институциональной координации поведения экономических агентов обусловлена тем, что после того, как каждый экономический агент оценил свои выгоды и затраты и сделал выбор, возникает необходимость координации экономической деятельности отдельных агентов. Координация включает в себя согласование решений производителей, потребителей, посредников и других агентов. Эта необходимость порождается многими причинами, в том числе специализацией агентов на определенных видах экономической деятельности.

В условиях рынка возможности развития экономических агентов путем изменения параметров и правил

экономического поведения в ходе сотрудничества и конкуренции соединяются возможностями обеспечить индивидуальную заинтересованность агентов в таком развитии при условиях института частной собственности. При этом все экономические агенты подчиняются единым всеобщим институциональным нормам координации, ограничивающим свободу действий каждого агента и обязательными для всех нормами права и границами его владения, но обеспечивающими значительное повышение самостоятельности и экономической активности. С расширением индивидуальной свободы действий агентов общая упорядоченность и регламентированность экономической деятельности существенно возрастает. Координационная функция институтов связана с координацией действий различных экономических агентов и с ограничением множества доступных альтернатив их поведения и использования ресурсов.

Выполнение специфические функции координации в системе разделения труда и других факторов производства, с помощью институтов формируется институциональная среда. Институциональная среда призвана осуществлять целенаправленную координацию не только поведения экономических агентов во времени и пространстве, но и системы организационных, межличностных и иных отношений между экономическими агентами, в которые агенты входят со своими потребностями, целями, мотивами и ценностями. Скоординированная система организационных, межличностных и иных отношений между экономическими агентами обеспечивает устойчивость и жизнеспособность всей социально-экономической системы.

Координация институтов осуществляется по-разному в зависимости от содержания координационного воздействия и может быть подразделена на правовую, идеологическую, экономическую и организационную координацию. Эти различия могут быть положены в основу классификации технологий координации. В частности технологии правовой координации основываются на закреплении функций координации в формальных правовых нормах, идеологическая координация предполагает формирование механизмов политико-идеологического воздействия на поведение агентов, экономическая координация основывается на возможностях удовлетворения потребностей агентов в материальных благах, а технологии организационной координации направлены на рационализацию взаимодействий агентов.

Все перечисленные технологии координации, в свою очередь, должны использоваться для обеспечения в постоянной взаимозависимости и взаимосвязи, синхронизации функционирования и взаимодействия различных норм. Координация обеспечивает целостность и устойчивость института. Чем больше степень специализации норм и чем теснее взаимозависимость между ними, тем значимее целенаправленная комбинация их воздействий и потребность в координации неизмеримо возрастает.

Можно также выделить четыре вида координации с помощью институтов поведения экономических агентов: превентивная, устраняющая, регулирующая и стимулирующая координация.

Превентивная координация основывается на нормах и институтах, которые предупреждают при координации девиантное поведение экономических агентов. Устраняющая координация – устраняет последствия девиантного поведения экономических агентов. Регулирующая координация не только устраняет последствия

девиантного поведения экономических агентов, но и приводит его к некоторым желательным состояниям. Стимулирующая координация стимулирует поведение экономических агентов в том или ином направлении, в том числе с помощью экономических стимулов и штрафов. Все указанные виды координации тесно связаны друг с другом и могут осуществляться как последовательно, так и одновременно.

Институциональное регулирование. Институциональное регулирование – это выполнение институциональными акторами текущих мероприятий по устранению отклонений от заданного режима функционирования института. Осуществляется эта функция в процессе оперативного управления институтом путем диспетчеризации на основе контроля и анализа результатов деятельности экономических агентов. Кроме этого, фундаментальной задачей функции регулирования, является поддержание требуемого уровня согласованности между всеми нормами в рамках одного института и между институтами всей институциональной системы экономики.

Регулирование параметров института представляет собой процедуру «тонкой настройки» механизмов воздействия отдельных базисных норм института на поведение экономических агентов. Для организации эффективного регулирования параметров норм и последствий от их воздействия необходимо организовать мониторинг поведения экономических агентов. Решение этой задачи требует разработки показателей оценки поведения экономических агентов и методов оценки выхода этих показателей за недопустимые и критические значения.

Особенностью построения механизмов регулирования поведением агентов с помощью института является слабая степень алгоритмизируемости регулирования, что обусловлено свойством «эквивифинальности» института (о свойстве эквивифинальности см. [30]). Сущность эквивифинальности института как открытой системы состоит том, что с помощью регулирующих воздействий института можно достигать желаемого результата поведения экономических агентов за счёт варьирования этих регулирующих воздействий, но при этом не существует единого наилучшего алгоритма регулирования. Иными словами, в соответствии со свойством эквивифинальности одни и те же результаты поведения экономического агента могут быть достигнуты за счёт различных комбинаций воздействий института. Хотя не существует единого «лучшего алгоритма регулирования», могут быть сформулированы принципы, которым должно соответствовать квазиоптимальное институциональное регулирование.

При построении системы регулирования поведения экономических агентов можно воспользоваться организационными, экономическими, социально-психологическими и правовыми методами, на основе которых осуществляются регулирующие институциональные воздействия. Принципиальное отличие социально-психологических методов регулирования от остальных состоит в том, что эти методы ориентированы на воздействие на психологические механизмы, обеспечивающие и реализующие те или иные поведенческие акты, создают психологические основы требуемых форм поведения агентов. В то же время все прочие методы ориентированы на изменение внешнего поведения

Разработка механизмов институционального регулирования поведения экономических агентов предполагает

ет выбор системы целей регулирования, направленных на согласование позитивных интересов агентов и подавление их девиантных интересов. Предпосылкой становления и развития гражданского общества в России является внедрение институтов саморегулирования поведения агентов. Если рассматривать интересы участников рынка при выборе форм регулирования, то максимальный эффект будет достигаться при системах саморегулирования, которые, с одной стороны, позволяют обеспечить высокую адаптивность системы правил к интересам участников рынка, а с другой, снижают конкурентное давление на рынок со стороны государства.

Выбор эффективного, с общественной точки зрения, режима институционального регулирования во многом зависит от конфигурации взаимоотношений трех основных факторов в системе управления страной: государства, общества и бизнеса [23]. Одним из способов такого приближения могут служить жесткие процедурные требования влиянию указанных факторов в принятии кардинальных решений по управлению национальной экономикой. Причем общественные способы регулирования рынка должны стать эффективными, и не требовать дополнительного и излишнего государственного вмешательства. Очевидно, что общественно эффективные режимы регулирования должны стать доступными с помощью законодательства, в которое необходимо включить соответствующие стимулы и технологии.

Институциональное мотивирование это комплекс административных, экономических и социально-психологических воздействий, побуждающих институциональных акторов к совершенствованию институциональной системы. Институты, в свою очередь, должны обладать существенным мотивационным потенциалом, побуждающим экономических агентов придерживаться норм и правил института.

Исследование мотивов поведения, как институциональных акторов, так и экономических агентов позволяет создать прагматические модели институционального мотивирования. Главное обстоятельство, которое следует учитывать при реализации этих моделей мотивации, это изучение потребностей институциональных акторов и экономических агентов. Потребности, понимаемые в данном контексте, как осознанное состояние нужды, вызванное отсутствием чего-либо, или как вызывающее внутреннее побуждение к действию, служат мотивом к действию. К потребностям экономических агентов необходимо добавить институциональные потребности или потребности в регулировании со стороны социально-экономических институтов.

Знать потребности в институтах конкретного экономического агента нужно для того, чтобы установить единые для всех агентов правила экономического поведения. В частности, в настоящее время население России крайне нуждается в институтах социальной справедливости в экономических отношениях. Однако некоторые экономические агенты готовы трактовать эту потребность как возможность воздействовать на других агентов по удобным для себя нормам.

В соответствии с известными процессуальными теориями мотивации мы предлагаем модифицировать модели мотивации установив для них определенную последовательность этапов:

«потребности институциональных акторов и экономических агентов в институтах» → «интересы институциональных акторов и экономических агентов» → «мо-

тивы деятельности институциональных акторов и поведения экономических агентов» → «действия институциональных акторов и экономических агентов».

Институциональные коммуникации определяются как обмен информацией. Поскольку обмен информацией осуществляется между институтами, между экономическими агентами и институтами, между институциональными акторами и институтами, между институциональными акторами и экономическими агентами, коммуникация является необходимым условием институтогезеза.

Проектирование институтов включает в себя описание технологий институционального проектирования, институционального реинжиниринга, институциональной селекции, трансплантации институтов, институционального протезирования и институциональной инноватики.

Институциональное проектирование это сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на создание, организацию или совершенствование институтов. Теоретические основы институционального проектирования приведены в работе В.Л. Тамбовцева, где рассмотрены такие исходные положения проектирования, как принципы этапной полноты проекта, компонентной полноты проекта, достаточного разнообразия стимулов, максимальной защищенности от девиантного (оппортунистического) поведения [61]. Опираясь на эти принципы, нами была разработана функциональная процедура институционального проектирования, включающая следующие этапы:

1. Постановка целей институционального проекта, то есть описание социально-экономических результатов, которые должны быть достигнуты в итоге внедрения проекта. Для корректной постановки целей проекта необходимо провести социологические, социально-психологические и маркетинговые исследования, чтобы обосновать актуальность целей и выявить структуру спроса и предложения на проектируемые институциональные преобразования. Важно также согласовать между собой декларируемые и фактические цели заказчика институционального проекта и его проектировщика.
2. Разработка плана институционального проекта, содержащего варианты достижения поставленных целей. По каждому варианту плана институционального проекта должно быть определено ресурсное обеспечение – кадровое, материально-техническое, финансовое, информационное, – включая предполагаемый властный ресурс поддержки проекта, сроки выполнения отдельных этапов проекта и механизм их контроля и стимулирования.
3. Экспертиза и выбор наилучшего варианта проекта на основе заданных критериев отбора вариантов проекта, таких как обеспечение минимизации транзакционных издержек на осуществление варианта проекта, ресурсная обеспеченность проекта, полнота учета интересов всех экономических агентов, на регулирование поведения которых будет направлены результаты институционального проекта, период времени реализации проекта.
4. Согласование и утверждение проекта.
5. Выполнение проекта, с учетом достижения его глобальной и локальных целей, соблюдения сроков и адекватного стимулирования проектировщиков.
6. Внедрение проекта, включая тиражирование, адаптацию, продвижение и контроль результатов реализации проекта.
7. Коррекция проекта и способов его внедрения, позволяет обеспечить непрерывность институционального развития в желаемом направлении и снижает вероятность возникновения так называемых институциональных ловушек.³

³ Под институциональными ловушками понимается неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт).

Институциональное проектирование предполагает моделирование и проектирование системы управления формированием и развитием социально-экономических институтов, осуществляемое перед ее формированием или накануне значительных преобразований. Институциональное проектирование должно быть направлено на нахождение соответствия между ключевыми элементами института: целью, структурой, формальными и неформальными нормами, механизмами и объектами воздействий и стратегиями, которые приводят к успешному функционированию института.

Институциональное проектирование должно основываться на принципе рационализации. Принцип рационализации предполагает выбор целенаправленной концепции повышения организованности института, использование определенного предварительно разработанного алгоритма проектирования, выравнивание и специализацию потенциала института между нормами, стандартизацию, унификацию, персонификацию и регламентацию воздействий норм и института в целом.

При институциональном проектировании появляется возможность системной оценки нового института с точки зрения комплексной эффективности воздействия на экономических агентов, а также соответствия конструируемых институтов параметрам стратегии устойчивого социально-экономического развития страны.

Институциональный реинжиниринг целесообразно применять в том случае, когда предназначение и принципиальная структура института, подвергаемого преобразованию, не изменяется, но при этом нужно изменить внутренние цели института, и связи между его нормами, то есть преобразовать процессы функционирования института.

Термином «*трансплантация институтов*» в литературе обозначается перенос и внедрение института или/ и его норм в иную институциональную среду [53]. Трансплантация институтов возможна как в пространстве (например, перенос института одной страны в другую страну), так и во времени (например, перенос института, действующего в прошлом в функционирующую в настоящем институциональную систему).

Другой технологией проектирования институтов является *институциональная селекция*. Институциональную селекцию можно понимать в трех смыслах: как отбор институтов по определенным признакам, как определенное преобразование институтов и как форма выживания института.

В первом случае, это *функция отбора*, когда из множества институтов выбирается некоторое подмножество институтов, удовлетворяющих заданным требованиям. К примеру, с помощью селекции возможно отобрать для дальнейшей ликвидации институты, которые сдерживают развитие национальной экономики: неэффективные и издержкостоемкие, несправедливые, недействующие и нерациональные институты. Для селекции таких институтов следует использовать следующие критерии и показатели:

- экономический эффект и экономическую эффективность функционирования институтов, с выделением граничных значений незначительной по величине эффективности и отрицательной эффективности (ущербности) института;
- величину удельных издержек на всех этапах жизненного цикла института и оценки уровня их рациональности;
- оценку нижнего допустимого уровня социальной справедливости института;
- характерные признаки реально недействующих институтов;

- нерациональность структурного строения института и его воздействий на другие институты и на поведение экономических агентов.

Во втором случае институциональная селекция может рассматриваться как *функция преобразования институтов* путем проектирования новых и реинжиниринга существующих институтов.

В третьем случае можно обратиться к зарубежным публикациям, в которых определяются такие формы селекции институтов: селекция как выживание наиболее приспособленных институтов, селекция как наделение властью института, селекция как мимикрия и селекция как ликвидация института.

Институциональное протезирование. По мнению Г.Б. Клейнера «...легкость введения «сверху» новых норм обманчива. Максимум, на который могут рассчитывать адепты «вручную» спроектированных внутренних институтов или институтов, заимствованных как фрагменты социально-экономической структуры других стран, – это создание относительно работоспособных «квазиинститутов» для временного выполнения функциональных нагрузок в определенных режимах. Такие институты, не являющиеся органичными для данной среды, не дающие «институционального потомства», т.е. не участвующие в развитии институциональной базы, как правило, не обладают аппаратом самовосстановления. Эти институты либо сами исчезают в результате снятия контроля за поддержанием их функционирования, либо теряют надежность, как только параметры функционирования выходят за некоторые весьма узкие рамки. Институт с подобными характеристиками напоминает скорее *протез*, чем трансплантат [22, с. 219- 220].

Чтобы избежать этих негативных моментов, процедуру институционального протезирования следует осуществлять поэтапно. Вначале проводится диагностика с целью выявить преимущества и недостатки исторически сложившегося института. Существенным недостатком действующего института может быть его неадекватность социально-экономическим условиям, что приводит к сдерживанию развития той или иной сферы экономики.

В случае обнаружения подобных недостатков института, приступают к моделированию искусственного аналога или «протеза» института. Причем должны быть обеспечены соответствующие условия, которые способствовали бы «институту-протезу» органично вписаться в действующую институциональную систему и адаптироваться к ней.

Далее разрабатывается план внедрения «института-протеза», в котором нужно предусмотреть следующие мероприятия:

- а) мотивация пользователей института, чтобы выработать у них готовность заменить старый институт новым, включая пропаганду института и адаптацию института-протеза к институциональной среде;
- б) собственно процедуру протезирования или замену действующего института;
- в) мониторинг последствий воздействия «института-протеза» на конкретную сферу экономики;
- г) выявление и анализ мнений пользователей о функционировании «института-протеза».

Институциональное протезирование является незаменимым инструментом для решения многих задач экономической реформы в условиях дефицита времени. Однако, институциональное протезирование является всего лишь одним элементом стратегии развития институциональной системы национальной экономики.

Институциональная инноватика. Одной из главных задач институциональной теории и практики является выработка институциональных стратегий, которые смогли бы обеспечить повышение эффективности институтов за счет создания и внедрения новых институтов, отвечающих потребностям экономики. Для решения этих задач нами предлагается разработать принципы и методы институциональной инноватики, представляющей собой научную дисциплину по управлению инновациями в сфере институционального строительства. Особенностью институциональной инноватики является поиск нетрадиционных решений в организации и управлении формированием и развитием социально-экономических институтов. Объектами управления являются процессы проектирования принципиально новых видов институтов с последующим внедрением их в институциональную систему экономики.

В содержание институциональной инноватики входит составление инновационных программ и проведение единой инновационной политики в сфере институционального строительства. Кроме того, необходимо предусмотреть систему контроля за разработкой и внедрением новых институтов, и позаботиться об организационном, финансовом, материальном и интеллектуальном обеспечении инновационных программ по созданию и внедрению институтов.

Предметом инновационных преобразований институтов в сфере институционального строительства являются:

- конструктивно новые или обновленные нормы и институты с новыми характеристиками;
- новые области регулирования поведения экономических агентов и новые типы экономических агентов, на регулирование поведения которых ориентированы институты;
- новые формы экономических и социальных результатов деятельности экономических агентов;
- новая информация и информационные потоки, необходимые для функционирования институтов и норм;
- новые специальные и профессиональные умения и навыки институциональных акторов, необходимые для проектирования и внедрения новых институтов;
- новые специальные и профессиональные умения и навыки представителей экономических агентов, необходимые для выполнения требований институциональных новшеств;
- новые формы ресурсного обеспечения инновационных проектов по созданию институтов;
- новые технологии проектирования и преобразования институтов;
- новые технологии управления формированием и развитием социально-экономических институтов, включая расширение спектра и потенциала функций управления институтами, в том числе экономические инновации, связанные с изменением методов планирования и финансирования институционального строительства; социально-психологические инновации, направленные на создание и освоение новых методов адаптации институциональных акторов и экономических агентов к институтам; маркетинговые инновации, направленные на изменения системы маркетингового исследования рынка институтов и продвижения институтов на новых сегментах рынка;
- процессы модернизации организационной структуры управления формированием и развитием институтов, включая модернизацию прав и ответственности институциональных акторов, распределения прав и ответственности по звеньям и уровням структуры управления.

Необходимыми условиями эффективного применения методов институциональной инноватики являются:

- нацеливание институциональной инноватики на нужды экономических агентов;

- определение приоритетных направлений инновационной деятельности в соответствии с установками стратегического плана модернизации институтов;
- формирование инновационных структур в сфере институционального строительства;
- создание благоприятной обстановки, стимулирующей поиск и освоение нововведений в институциональном строительстве, с учетом экономических особенностей инновационного процесса (высокий риск, длительный период запаздывания результата по отношению к затратам, значительный эффект).

Управление процессами трансформации институтов основывается на технологиях управления процессами мутации, диффузии, интерференции и конвергенции институтов (последние два понятия были предложены нами в работе [49]).

Мутация институтов. Под мутацией институтов понимается изменение сущности, содержания и/или формы института и его перерождение в институт, имеющий принципиально другие свойства. Мутациями могут быть подвержены базисные, инструктивные поддерживающие нормы и когнитивные нормы, обеспечивающие эффективное функционирование института, а также механизмы соблюдения норм.

Мутацию нужно понимать в традиционном негативном смысле, когда институт теряет свои свойства только ему отличительные признаки. Это понимание мутации можно использовать при диагностике институциональной системы и выявить институты-мутанты. Институты-мутанты в дальнейшем должны быть подвергнуты инвентаризации и в том случае, если их невозможно улучшить, они должны быть ликвидированы.

По характеру возникновения мы различаем естественные и искусственные мутации институтов. Если естественные эволюционные мутации свойственны спонтанным процессам институтогенеза, то искусственные мутации являются функцией управления формированием и развитием института. В последнем случае функция мутации может быть использована как инструмент выращивания институтов-мутантов, имеющих более позитивные качества, чем исходный институт.

Диффузия институтов. Диффузия институтов означает процесс взаимопроникновения норм различных институтов. В частном случае возможен акт односторонней диффузии, когда нормы одного института проникают в состав норм другого института.

Диффузию институтов можно представить, как функцию управления формированием и развитием института, только при условии, когда институциональные акторы целенаправленно создают условия, способствующие процессу диффузии. В ходе диффузии изменяется структурный состав и ранги норм института, что приводит к изменениям влияния института на поведение экономических агентов. Преимуществом диффузии является, то, что эта функция основывается на использовании не радикально «хирургических», а мягких «терапевтических» методов проектирования институтов. Недостатком же диффузии является слишком большая длительность этих процессов. Отметим, что описанная выше функция диффузии по своему содержанию близка к понятию «трение» или взаимодействие институтов, которым оперировал Дж. Ходжсон [66].

Важным моментом является создание механизма мутации, способствующего диффузии институтов. Основной безболезненной диффузии нормы одного института в состав другого и адаптации этой нормы является род-

ственность в широком смысле внешней и внутренней, то есть институциональной культурной среды. Поэтому диффузии институтов будет способствовать диффузия культуры, включая духовную, экономическую, управленческую и др. виды культур. В ходе усвоения элементов другой культуры, культурные характеристики распространяются от одного социально-экономического института к другому. Исходя из этого, планирование диффузионных процессов обязательно должно включать оценку и сравнительный анализ родственности культурных сред диффундируемых институтов.

Интерференция институтов. В институциональной теории показано, что социально-экономические институты, как правило, не функционируют, изолированно друг от друга, а находятся в постоянном взаимодействии. Это процесс можно рассматривать как функцию интерференции институтов. Институциональные нормы в процессе интерференции могут, как усиливать, так и ослаблять действие других норм.

Интерференция институтов происходит, когда содержание и направленность регулирующих воздействий норм одного института формируются, модифицируются, усиливаются или ослабляются под влиянием норм другого института. Например, становление института российского менеджмента в начале 90-х годов прошлого века во многом обусловлено влиянием норм культуры американской модели менеджмента.

Интерференция институтов представляет собой своеобразный мягкий инструмент управления формированием и развитием институтов. Феномен интерференции может быть использован для адаптации нового института к уже сложившейся институциональной системе. Кроме того, при помощи данного феномена можно осуществить переориентацию действующего института путем интенсивной интерференции этого института с новыми специально вводимыми для этого институтами.

Конвергенция институтов. Конвергенция институтов – процесс постепенного слияния институтов. Целью конвергенции как функции управления формированием и развитием институтов является упрощение институциональной системы путем объединения институтов, выполняющих аналогичные или смежные задачи регулирования поведения экономических агентов. Возможны различные типы конвергенции. Например:

- поглощение одного института другим, при сохранении доминирующих признаков «института-поглопителя»;
- равноправное органичное слияние двух институтов, при сохранении доминирующих признаков обоих институтов и образование «института-гибрида»;
- слияние двух институтов и образование принципиально нового по своим доминирующим признакам института.

Все перечисленные типы конвергенции могут осуществляться путем диффузии.

Функцию, противоположную конвергенции институтов можно обозначить как антиконвергенцию, то есть расщепление института на некоторые новые самостоятельные институты. Осуществление антиконвергенции позволит разукрупнить крупные и неэффективные из-за своих масштабов институты; выделить и устранить нерациональные и неэффективные составные части института.

Институциональный маркетинг. Роль и цели институционального маркетинга состоят в том, чтобы обеспечить своевременный спрос экономических агентов на институты. Эффективное удовлетворение их запросов является условием социально-экономического развития

страны. Под спросом на институты мы понимаем потребность экономических агентов в этих институтах, а под предложением институтов – функцию институциональных акторов проектировать и трансплантировать институты в институциональную среду социально-экономической системы.

Нужно отметить, что отношение экономических агентов и институциональных акторов к спросу и предложению институтов отличается избирательностью. Например, руководители предприятий малого бизнеса предъявляют свой спрос на те или иные нормы, которые могут быть заимствованы у института монополизма для защиты своих интересов от крупного бизнеса. Эти нормы или правила экономической игры им выгодны, тогда как другие – нет. В тоже время большинство руководителей малого бизнеса не хотят себя ограничивать нормами института социальной справедливости в оплате труда наемных работников.

В практическом смысле институциональный маркетинг это осуществление системы мероприятий по исследованию рынка институтов и продвижению институтов на этом рынке, включая оценку потребности в институтах, разработку методов продвижения институтов, рекламу институтов, адаптацию институтов к институциональной системе. Важным мероприятием является исследование специфических форм конкуренции между институтами. Конкуренция между институтами выражается в поглощении, подавлении, конвергенции, диффузии и мутации институтов.

В рамках институционального маркетинга как специфической функции управления институтами решаются такие важные задачи, как:

- маркетинговый анализ, сюда входят изучение рынка институтов, предложения и спроса на институты; исследование поведения экономических агентов на рынке институтов;
- анализ маркетинговых затрат, включающий стоимостной анализ различных маркетинговых факторов, объектов и технологий, таких, в частности, как целевые группы экономических агентов, методы продвижения и пр. Данный вид анализа позволяет выявить эффективные и неэффективные издержки на внедрение и функционирование институтов с целью лучшего их продвижения на рынке;
- формирование маркетинговой стратегии, направленной на проектирование и внедрение институтов, наиболее соответствующих актуальному спросу экономических агентов.

Конкуренция институтов это соперничество, складывающееся между институтами за области влияния и возможности регулирования поведения экономических агентов. Конкуренция институтов порождается объективными условиями: сферой действия каждого института, его ограничительной и мотивирующей силой воздействия, согласованностью воздействий со стороны институтов и интересов экономических агентов. Конкуренция имеет большое значение в развитии институциональной системы. Она стимулирует функционирование и развитие институтов.

Конкуренция институтов может происходить по таким существенным параметрам институтов, как, например:

- экономическая эффективность функционирования института;
- качество регулирующих воздействий института;
- властный потенциал институциональных акторов;
- предпочтение института со стороны экономических агентов и пр.

Исходя из перечисленных параметров в конкурентной борьбе, как правило, должны выигрывать соответственно:

- более экономически эффективные институты;
- институты, имеющие более высокий уровень качества регулирующих воздействий;
- институты, акторы которых имеют наибольший властный потенциал;
- институты, получающие наибольшее по частоте или по силе предпочтения со стороны экономических агентов.

Однако, учитывая тот факт, что действие перечисленных выше параметров происходит одновременно, то имеет место суперпозиция этих действий, и, в зависимости от результирующего действия, формируется конкурентный статус института.

На основе анализа перечисленных параметров институциональным акторам необходимо выбирать методы конкурентной борьбы, путем усиления действия одного или нескольких параметров конкурирующего института.

Основная задача исследования институтов-конкурентов заключается в том, чтобы получить необходимые данные для обеспечения конкурентного преимущества того или иного института на рынке, а также найти возможности обеспечения согласования и кооперации его воздействий с воздействиями возможных институтов-конкурентов. При этом анализ конкурентоспособности институтов включает в себя определение соответствия их количественных и качественных параметров, запросам и требованиям экономических агентов.

Исследование рынка институтов проводится с целью получения данных о тенденциях и процессах развития рынка институтов, и включает в себя анализ изменения экономических, социальных и иных параметров экономических агентов как объекта воздействий со стороны институтов. Анализ экономических агентов позволяет определить и исследовать весь комплекс побудительных факторов, которыми руководствуются агенты.

Предметом исследования рынков отдельных институтов является соотношение спроса и предложения институтов при определенных экономических и социальных условиях. Наиболее важная проблема здесь связана с необходимостью улучшения процесса продвижения институтов, с предупреждением нежелательных диспропорций спроса и предложения на институты. Первоочередная задача изучения рынка института является анализ текущего соотношения спроса и предложения на данный институт, т.е. конъюнктуры рынка.

Исследование рынка институтов предполагает:

- анализ собственно рынка институтов и определение его ёмкости, включая структурный анализ рынка; определение уровня конкуренции и монополизации рынка институтов; определение политических, социальных, экономических, географических и иных особенностей рынка институтов; определение конъюнктуры и тенденций развития рынка;
- анализ института, в том числе определение новизны и конкурентоспособности института, оценка возможностей института удовлетворить потребности агентов, оценка неудовлетворённых агентов и причин их неудовлетворённости, изучение возможностей развития института;
- анализ конкуренции, в частности, выявление и изучение институтов-конкурентов, их предпочтений для агентов, формы и методы продвижения этих институтов;
- анализ агентов, включая особенности характера их поведения и требований к институтам; анализ побудительных мотивов и факторов, формирующих предпочтения агентов; тенденции в развитии потребностей агентов в институтах;
- анализ каналов и факторов продвижения институтов, в том числе анализ причин способствующих и препятствующих этому, проведение анализа мероприятий по формированию спроса и стимулированию продвижения институтов.

Исследование и выбор методов *продвижения институтов* преследует цель определить наиболее эффективные пути, способы и средства быстрого доведения института до экономических агентов и их взаимoadaptации. В ходе выбора методов продвижения институтов также осуществляется выбор системы стимулирования продвижения и способов рекламы, которое преследует цель выявить, как, когда и с помощью каких средств лучше стимулировать продвижение институтов, повысить авторитет институционального актора на рынке, успешно осуществлять рекламные мероприятия.

В институциональном маркетинге *пропаганда институтов* заключается в формировании и подаче информации в объеме, необходимом для того, чтобы реципиенты (общество в целом, отдельные социальные и профессиональные слои населения) сформировали то устойчивое мнение об институте, которое запланировано пропагандистской компанией. По своему материальному воплощению пропаганда представляет собой определенную совокупность высказываний о том или ином институте. После восприятия реципиентом этих высказываний в его сознании формируются определенные представления о соответствующих ценностях, которые в дальнейшем переходят в установки и убеждения. Все это способствует адаптации населения к действующим или вновь вводимым институтам.

Пропаганда институтов должна быть основана на таких способах и приемах пропаганды как апелляция больше к личности, чем к событию; представление пропагандистских высказываний в форме наиболее удобной для восприятия реципиентами из различных социальных страт. В литературе предложены следующие принципы организации пропаганды: гибкость, динамичность, адаптивность к реальности; учет специфики этнокультуры, этнопсихологии и общественных ценностей реципиентов, которые следует принимать во внимание в процессе пропаганды институтов.

Пропаганда институтов имеет целью изменить ценности, взгляды, убеждения реципиента и при этом используются такие коммуникационные системы, как:

- средства массовой информации, которые осуществляют пропаганду путем активного, но одностороннего распространения информации;
- средства распространения культуры – библиотеки, музеи, театры, информационные центры, обеспечивающие хранение и выдачу информации реципиентам;
- Интернет, посредством которого возможны способы получения и распространения информации в глобальном масштабе.

Институциональный софт – менеджмент включает технологии формирования и развития институциональной культуры, институционального воспитания и управления институциональными конфликтами.

Формирование и развитие институциональной культуры. Институциональная культура применительно к экономическим отношениям представляет собой совокупность материальных и духовных ценностей, жизненных представлений, образцов поведения, норм, способов и приемов экономической деятельности. Институциональная культура содержит три компонента: культуру институциональных акторов, культуру соблюдения институциональных норм экономическими агентами и культуру институциональных отношений. Институциональная культура предписывает, как должны себя вести институциональные акторы и экономиче-

ские агенты, следуя заданным образцам поведения в той или иной ситуации.

Институциональная культура во многом зависит от этнопсихологических и этноисторических особенностей национальной культуры, действующих общественных нравственно-этических норм, системы мотивации индивидуальной и совместной деятельности. Кроме того, институциональная культура определяется степенью развитости личностных и профессиональных характеристик институциональных акторов и экономических агентов, к которым относятся уровень образованности, профессионализма, этические взгляды, стиль и методы управления и пр. Поэтому можно выделить институциональные субкультуры различных социальных групп, в рамках доминирующей институциональной культуры.

Сложную проблему развития институциональной культуры в России, имеющую комплексный характер и долгосрочную перспективу, нужно решать одновременно организационными, экономическими, политическими и научно-методическими средствами. Мотивация развития институциональной культуры выражается в государственной поддержке экономических агентов, достигших высокого уровня институциональной культуры, проведении широкой рекламы таких учреждений в средствах массовой информации и т.д.

Решая на микроуровне эту проблему, нужно, прежде всего, выработать идеальные образцы экономического поведения, основанные на нормах действующих институтов. Эти нормы отвечают соответствующим корпоративным ценностям, философии и идеологии нашего общества. Каждый отдельный работник должен впитать нормы институциональной культуры. Это достигается путем просветительской функции воспитания и повышения доверия к действующим социально-экономическим институтам, институционального обучения и индивидуального институционального консалтинга.

Функция воспитания в процессах управления формированием и развитием институтов сводится к целенаправленному психолого-педагогическим воздействиям на экономических агентов со стороны институциональных акторов и других заинтересованных лиц, СМИ, а также использованию известных приемов публич рилейшнз. Задача заключается в том, чтобы экономические агенты восприняли и соблюдали заданные институциональные нормы, которые играют роль социально-психологических регуляторов личностного поведения. Институциональное воспитание есть процесс сознательного развития личности людей как представителей экономических агентов. Функция институционального воспитания преследует цель интериоризации (т.е. осознания, идентификации и отождествления личных норм поведения с пропагандируемыми институциональными нормами). В частности, необходимо показать позитивные или негативные стороны влияния того или иного института на национальную экономику и ее составные части, в том числе, на экономическую жизнь общества и его отдельных социальных групп.

Организуя процессы институционального воспитания, следует использовать передовой опыт институционального строительства развитых стран мира, создавших в той или иной степени гражданское общество. Поэтому никакое воспитание не даст положительного эффекта, пока в жизни воспитуемые будут на каждом шагу видеть вопиющие расхождения между словами, делами и реальностью.

Регулирование институциональных конфликтов. Природа институционального конфликта, прежде всего, состоит в противоречивости базисных норм, задающих противоположную ориентацию поведения экономических субъектов. Институциональный конфликт возможен в условиях институционального вакуума, когда отсутствие регламентов дезориентирует субъектов в их поведении.

Институциональные конфликты – это неизбежное и необходимое условие институционального развития. При этом конфликты могут играть как конструктивную, так и деструктивную роль и либо способствовать, либо препятствовать институциональному развитию. Институциональные конфликты сигнализируют о возникших противоречиях в функционировании институтов, что говорит о необходимости принятия мер по их устранению или ослаблению нарастающих противоречий.

Если игнорировать назревший институциональный конфликт, то он будет, развиваясь стихийно, обостряться, и тогда в конфликтную ситуацию будут вовлекаться новые участники. При этом возможно такое развитие событий, что даже устранение объективных причин, которые породили первоначальную конфликтную ситуацию, не даст желаемого результата. Институциональные конфликты имеют свойство превращаться в организационные и межличностные конфликты.

Процедура регулирования институциональных конфликтов включает в себя выявление причин конфликта, возникшего в результате взаимодействия между институтами, выбор стратегии преодоления конфликта и реализация этой стратегии, в частности путем достижения институционального консенсуса.

Универсальных способов разрешения институциональных конфликтов не существует, поэтому только профессионализм институциональных акторов, их специальная подготовка в этой области могут принести успех. Нами рекомендуется предусмотреть в программах профессиональной подготовки акторов, активные формы обучения, направленные специально на формирование навыков управления конфликтами и умений выбирать в зависимости от обстоятельств адекватные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Контроллинг в управлении институтами предполагает применение методов анализа текущего состояния и перспектив развития институтов, контроля за состоянием и развитием институтов, институционального аудита, а также разновидности несения институциональной ответственности.

Анализ текущего состояния и перспектив развития институтов. В состав институционального анализа входит экономический, статистический и социально-психологический анализ состояния и воздействий институтов.

Экономический анализ институтов сводится к оценке экономической эффективности каждого из этапов жизненного цикла института, а также эффективности жизненного цикла института в целом. Согласно методологии институциональной экономики, что общественные затраты по созданию и существованию института должны быть меньше затрат, возникающих при его отсутствии. Затраты на существование института считаются оправданными, если он, во-первых, упорядочивает деятельность экономических агентов в экономической системе и во-вторых, обеспечивает их эффективное функционирование, минимизируя совокупные затраты, в том числе и трансакционные издержки.

Однако, на наш взгляд, можно предложить и другие критерии эффективности функционирования института, в частности существование неэффективного в экономическом отношении института следует считать вполне оправданным, если при этом достигаются другие критерии его функционирования: политические, социальные или экологические.

Статистический анализ позволяет выявить масштабы и действенность охвата институтом деятельности экономических агентов различных типов. Социально-психологический анализ показывает возможности, характер и силу социально-психологического воздействия института. В рамках этого вида анализа предполагается оценка степени социальной справедливости того или иного института.

К общей аналитической функции относится также диагностика институтов, то есть выявление позитивных и негативных сторон в процессе функционирования и развития институтов. В практических целях целесообразно выявить влияние институтов на такие важные социально-экономические показатели как повышение качества жизни, включая и уровень социальной безопасности населения страны и его отдельных социальных групп; рост эффективности и производительности труда; действенность стимулирования повышения инновационной и экологической составляющих производства. Кроме того, в ходе анализа следует определить насколько институты, способствуют сокращению сферы действия и силы бюрократических механизмов экономической деятельности, коррекции деструктивных форм экономического мышления, повышению управленческой культуры и совершенствованию институциональной структуры национальной экономики.

Контроль за состоянием и развитием институтов обеспечивает достижение целей функционирования института. Процесс контроля начинается с установления стандартов функционирования институтов. Затем следует измерение фактически достигнутых результатов в процессе функционирования института и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов. Другая задача институционального контроля заключается в измерении и сопоставлении фактически достигнутых результатов с запланированными.

Институциональный контроль должен быть всеобъемлющим и охватывать всю институциональную систему экономики, иными словами, не должно быть областей хозяйствования, недоступных для контроля. По времени осуществления следует выделить три формы контроля: предварительный, текущий и заключительный контроль, которые осуществляются, соответственно, в начале, в ходе и после окончания некоторого периода жизненного цикла института.

Неудачно построенные системы контроля могут дезориентировать поведение экономических агентов, на которых направлено воздействие института. Поэтому, вырабатывая стандарты функционирования института в системе контроля, необходимо, прежде всего, избегать излишнего контроля. Для этого устанавливается обратная связь и задаются напряженные, но достижимые стандарты, с учетом мотивации их достижения.

Институциональный контроль должен обладать такими свойствами как своевременность, эффективность (экономичность) и нацеленность на достижение конкретных результатов. В состав функции контроля вхо-

дит и функция учета как фиксация и систематизация официально принятых, действующих и затребованных обществом формальных и неформальных институтов.

Институциональный аудит. Под институциональным аудитом мы понимаем деятельность независимых экспертов (аудиторов) по осуществлению независимых проверок эффективности создания, функционирования, развития и ликвидации институтов. Здесь понятие эффективности понимается в самом широком смысле и включает не только ее экономическую составляющую, но и социальную (в частности оценку уровня социальной справедливости института), экологическую, правовую и др., в зависимости от содержания конкретного института.

При этом не исключаются традиционные для аудита методы проверки бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств, которые были оформлены в процессе материально-технического, финансового и иного обеспечения функционирования института.

Как известно, экспертиза нормативно-правовых актов входит в компетенцию органов представительной власти. При этом, учитывая возможность лоббирования со стороны различных политических, ведомственных, финансово-корпоративных структур, экспертиза нормативно-правовых актов, часто оказывается зависимой, удовлетворяя запросы заинтересованных лиц.

В настоящее время система профессионального и независимого аудита институтов в России отсутствует. По-видимому, независимый аудит институтов возможен только в условиях развитого гражданского общества.

Для проведения институционального аудита должны быть созданы независимые частные аудиторские фирмы, которые в своей деятельности несут юридическую ответственность перед государством, а гражданскую ответственность перед общественными организациями от кого получают вознаграждение за свою деятельность. Аудиторы при этом должны владеть специальной лицензией.

Несение ответственности. Применительно к процессам управления формированием и развитием институтов несение ответственности можно понимать двояко: во-первых, это несение ответственности институциональными акторами за состояние и конечные результаты функционирования созданного ими института; и, во-вторых, несение ответственности экономическими агентами за нарушение институциональных норм. Функция несения ответственности должна удовлетворять принципам законности, презумпции невиновности, неотвратимости наказания, равноправия, справедливости и гуманности. Как известно, за нарушение институциональных норм экономические агенты и институциональные акторы несут различные виды ответственности: материальную, уголовную, административную, гражданско-правовую, дисциплинарную и моральную.

Наиболее острой проблемой в повышении эффективности функции несения ответственности является разработка и внедрение системы действенных превентивных стимулов и заранее установленных штрафов, что позволит проводить профилактику различных форм девиантного, т.е. отклоняющегося от принятых норм, в том числе правовых, экономического поведения.

Управление человеческими ресурсами в процессах институтогенеза. Под кадрами институциональной сфе-

ры мы понимаем в самом широком смысле всех институциональных акторов, независимо от того, в какие формальные и неформальные организации они входят. В узком смысле это штатные работники органов и структурных подразделений, в чью компетенцию входит подготовка, корректировка и экспертиза нормативно-правовых актов, регулирующих нормы и правила поведения экономических агентов.

Управление кадрами институциональной сферы включает в себя систему принципов, методов и процедур по управлению персоналом, работающим в институциональной сфере. Целью управления кадрами институциональной сферы является повышение эффективности деятельности институциональных акторов с помощью социально-психологических, правовых, экономических и других методов.

Управление кадрами институциональной сферы заключается в осуществлении для органов государственного управления, за которыми законом закреплены работы по институциональному строительству (то есть формальных институциональных факторов), традиционных процедур работы с кадрами. Здесь решаются задачи планирования кадровой работы, оценки, профессионального отбора и расстановки кадров, стимулирования их труда.

Неформальные организации институциональных факторов спонтанно образуются в формальных организациях институциональной сферы. Учитывая это обстоятельство для данного типа факторов необходимо разработать более тонкие методы регулирования и влияния на них посредством организации особых коммуникаций между ними.

Институциональное обучение является логическим продолжением функции управления кадрами. Институциональное обучение это подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров в области прикладной институциональной экономики. Применительно к институциональному обучению наиболее подходит принцип непрерывного обучения, то есть целенаправленного получения и усвоения человеком знаний, умений и навыков в течение довольно продолжительного промежутка времени с целью поддержания общественно и индивидуально необходимого уровня образовательной и профессиональной подготовки.

В системе профессионального образования России преобладает так называемый информационно-рецептурный подход, а учебные программы научных дисциплин нацеливают преподавателей в основном на передачу знаний академического характера, где результаты научных исследований имеют решающее значение. Мы солидарны с теми специалистами [65], которые рекомендуют обратиться к проблемно-деятельностному подходу, сущность которого применительно к институциональному профилю состоит в использовании современных концепций проблемного обучения дополненных методами формирования практических навыков и умений в области прикладной институциональной экономики.

Овладение навыками и умениями должно происходить непосредственно в процессе деятельности параллельно с усвоением теоретических знаний. Для проблемно-деятельностного подхода характерен акцент на самообучение и, что особенно важно, – на овладение методологией познания особенностей институциональной теории и практики.

Институциональный консалтинг. Под управленческим консультированием или консалтингом в широком смысле слова понимается оказание профессиональной помощи со стороны независимых экспертов и специалистов по управлению. Им поручают выявлять, анализировать и разрешать проблемы организационного проектирования и развития, управления человеческими ресурсами, стратегического менеджмента, антикризисного, инновационного, инвестиционного и финансового менеджмента.

Однако, традиционное управленческое консультирование, включая его нормативно-правовое направление, практически не затрагивает проблему консалтинга в области институтов. Поэтому нами в качестве одной из специфических функций управления институтами предлагается институциональный консалтинг. В задачи институционального консалтинга включаются консультирование пользователей социально-экономических институтов по вопросам институциональной экономики. В качестве пользователей выступают как институциональные акторы, так и экономические агенты, на поведение которых направлены воздействия институтов.

В институциональном консалтинге следует различать методы группового и индивидуального консалтинга. Если групповой консалтинг проводится с группой клиентов, то особенность индивидуального институционального консалтинга состоит в том, что консультант в персональном общении с клиентом обязан также как и врач, гарантировать «тайну диагноза», а затем предоставить клиенту самому решать, какие выводы, оценки и рекомендации ему принимать. При этом предметом индивидуального консалтинга являются профессиональные знания и личностный потенциал, включая, институциональная культура клиента, а методами консалтинга – процедуры психологической коррекции личности.

Выполнение функции институционального консалтинга требует особой подготовки консультантов в области институциональной экономики, а также других наук, применяемых в ходе традиционного консультирования. Задачи подготовки консультантов решаются с помощью институционального обучения и других форм системы управления кадрами институциональной сферы.

Проведенный нами анализ содержания функций и технологий управления формированием и развитием социально-экономических институтов показывает *возможность и целесообразность построения и применения математических моделей*, и в первую очередь:

- при формировании системы целей института создания, функционирования и развития институтов;
- в ходе долгосрочного и среднесрочного прогнозирования возможных последствий от реализации каждого их этапов жизненного цикла институтогенеза;
- при разработке стратегических планов создания, функционирования, развития и ликвидации институтов;
- при организации институтов и формировании координационных воздействий на институты, направленных на то, чтобы институты и входящие в них нормы, не противоречили друг другу и взаимно способствовали друг другу в регулировании поведения экономических агентов;
- при разработке и применении методов селекции институтов как отбора институтов по определенным признакам (например, отбор для дальнейшей ликвидации институтов, сдерживающих развитие национальной экономики – неэффективных, несправедливых, недееспособных и нерациональных институтов);
- для описания процессов мутации института, то есть изменения сущности, содержания и/или формы института и

его перерождения в институт, имеющий принципиально другие свойства. Такое понимание мутации можно использовать при диагностике институциональной системы и выявить институты-мутанты и если их невозможно улучшить, то они должны быть ликвидированы;

- для описания диффузии как процесса взаимопроникновения норм различных институтов и интерференции институтов как процесса взаимодействия институтов, способного усиливать и ослаблять воздействия этих институтов на экономических агентов;
- при разработке методов и процессов конвергенции институтов и ее типов: поглощение одного института другим, при сохранении доминирующих признаков «института-поглотителя»; органичное слияние двух институтов, при сохранении доминирующих признаков обеих институтов и образование «института-гибрида»; слияние двух институтов и образование принципиально нового по своим доминирующим признакам института и др.;
- при разработке методов институционального маркетинга, включающего исследование рынка институтов и продвижение институтов на этом рынке, оценку потребности в институтах, адаптацию институтов к институциональной системе и исследование специфических форм конкуренции между институтами;
- при выборе стратегии преодоления конфликта между институтами, в частности путем достижения институционального консенсуса;
- при разработке методов анализа текущего состояния и перспектив развития институтов, том числе экономического, статистического и социально-психологического анализа состояния и воздействий институтов.

Во второй части статьи подробно рассмотрим вопросы построения математических моделей институциональной экономики.

2. ПОСТРОЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Математическая модель института

Математические модели институциональной экономики отличаются следующими особенностями:

- адекватны свойствам национальной экономики и входящих в ее состав активных экономических агентов, обладающих возможностями выбора рационального, нерационального и иррационального поведения;
- не детерминируют выбор правил поведения экономическими агентами, а мотивируют и ограничивают реализацию стратегий их поведения и наиболее адекватны принципам и методам превентивного управления;
- расширяют возможности выбора экономическими агентами стратегий своего поведения, что позволяет наилучшим образом вовлекать и использовать позитивный и нейтральный негативный организационный, технологический и кадровый потенциал экономических агентов и национальной экономики в целом.

Обобщенная математическая модель института была предложена в работе [22]. В формальном виде каждый институт I , входящий в страновую (национальную) институциональную систему $S = \{I\}$, предлагается представлять как совокупность норм и их потенциальных и реальных носителей:

$$I = \{(N_0, D_0, R_0), (N_1, D_1, R_1), \dots, (N_k, D_k, R_k)\},$$

где

N_0 – основная норма, характеризующая данный институт (в общем случае таких базисных норм, составляющих ядро института, может быть несколько);

N_1, \dots, N_k – «нормы поддержки», выступающие в роли неотъемлемого дополнения или поддерживающего (воспроизводящего) механизма для основной нормы (в том числе механизмы принуждения или других форм сохранения института);

D_j, R_j – соответственно потенциальный и реальный носители i -й нормы, $i = 0, 1, \dots, k$.

В состав норм поддержки N_1, \dots, N_k в общем случае входят, нормы четырех видов: *дополнительные* нормы, входящие в «защитный слой» института; *вспомогательные* *инструктивные* нормы, определяющие механизмы мониторинга, контроля и поддержки соблюдения норм ядра института; *когнитивные* нормы, регулирующие процесс восприятия сути и действия норм различными субъектами; *ценностные* нормы, определяющие общее направление оценок данного института, формирующихся в сознании людей. Нормы первых трех групп можно по отношению к базовым отнести к числу *субнорм*, нормы четвертой группы уместно назвать *супернормами* [22, с. 41].

Приведенная выше обобщенная модель института является основой для разработки локальных моделей института и институциональной нормы, предназначенных для решения конкретных практических задач институциональной экономики. В локальных моделях института и институциональной нормы, должны быть заложены только те факторы, которые необходимы и достаточны для решения той или иной конкретной экономической задачи. Исходя из этого построению локальной модели института (нормы) должна предшествовать постановка и разработка алгоритма решения соответствующей конкретной экономической задачи. Построение локальных математических моделей институциональной экономики предлагается осуществлять в следующем порядке:

1. Формулируются конкретные экономические задачи, для решения которых целесообразно применение математических моделей институциональной экономики.
2. В зависимости от постановки и алгоритма решения конкретные экономические задачи объединяются в некоторые группы, имеющие одинаковую постановку задачи и процедуры решения.
3. Для каждой группы экономических задач строится типовая модель и алгоритм ее реализации.

Возможны различные признаки *классификации и типизации* математических моделей институциональной экономики. С практической точки зрения это признаки классификации и типизации:

- по *типу экономического агента*, на регулирование поведения которого, ориентирован тот или иной институт: макроэкономические, мезоэкономические, микроэкономические и наноэкономические модели;
- по *общим функциям* управления формированием и развитием институтов: модели анализа, диагностики, целеполагания, прогнозирования, планирования, организации, координации, контроля, мотивирования, регулирования институтов и пр.;
- по *специфическим функциям* управления формированием и развитием институтов: модели проектирования, трансплантации, мутации, селекции, протезирования, маркетинга, консультирования, формирования и развития институциональной культуры и пр.;
- по *объекту моделирования*: модели эволюционных процессов институтогенеза и трансформации (изменений) институтов; модели управления формированием и развитием институтов; модели индивидуального и группового поведения экономических агентов в условиях влияния на

это поведения воздействий и ограничений со стороны институциональной системы;

- по *временному признаку*: на статические модели, в которых состояние институтов отражается в конкретный момент времени, и динамические модели, в которых институциональное развитие показано во времени.

Модели институциональной экономики можно также подразделять по типу используемого математического аппарата. Однако слабая исследованность возможностей применения математических методов для формализации функционирования институтов и управления институциональными процессами пока не позволяет этого сделать.

Возможны и другие признаки *классификации и типизации* математических моделей институциональной экономики. Анализ экономических задач, для решения которых целесообразно применение, математических моделей институциональной экономики позволил нам в первом приближении выделить три типа наиболее важных, в практическом отношении, задач. Это:

- *проектирование рациональной институциональной системы*. Проектировочная институциональная модель создается для достижения основной цели институционального проектирования – построения экономически эффективной и социально ориентированной системы рациональных и согласованных между собой институтов, выгодной законопослушному экономическому агенту;
- *диагностика институциональной системы*. Основными функциями диагностической модели являются оценка близости, согласованности, экономической эффективности и социальной справедливости норм и институтов;
- *регулирование поведения экономических агентов*. Регулятивно-мотивационная институциональная модель предназначена для выполнения основной функции институтов – регулирования и мотивации поведения экономических агентов различного масштаба, начиная от физических лиц и кончая национальной экономикой [46].

Ниже приведем описание указанных типов моделей, а далее, учитывая требования и факторы этих моделей, разработаем локальные математические модели нормы и института, которые будут использоваться в этих моделях.

2.2. Проектировочная институциональная модель

Чтобы определить содержание проектировочной модели, применительно к институциональной системе национальной экономики, перечисленные в п.п. 1.2 признаки классификации нами были дополнены такими критериями классификации институтов, как:

- *степень экономической эффективности*: эффективные, неэффективные (издержкочемкие) институты;
- *степень социальной справедливости*: справедливые и несправедливые институты;
- *характер действия*: действующие и недействующие.

Из приведенной классификации институтов, можно выделить те институты, которые сдерживают развитие национальной экономики. К ним относятся малоэффективные, неэффективные и издержкочемкие, несправедливые и недействующие институты. Условно обозначим эти институты как *негативные*.

Однако, подобная классификация не дает возможность построить институциональную модель национальной экономики, так как в ней не содержатся *критерии институциональных целевых ориентиров*, а, как известно целевая функция является основным компонентом любой модели. Исходя из этого, нами предлагается выде-

лить четыре большие группы институтов: актуальные, затребованные, идеальные и консенсусные институты.

Под *актуальными институтами* мы понимаем совокупность действующих формальных и неформальных институтов.

Под *затребованными институтами* мы обозначаем совокупность новых институтов, которые, по мнению различных факторов (государственных деятелей, специалистов и общественности) необходимы для развития институциональной среды экономики. Очевидно, что в условиях демократизации экономических и управленческих отношений создание системы («портфеля») затребованных институтов имеет особое значение в институциональном проектировании и строительстве.

Идеальные институты определяют совершенные во всех отношениях нормы поведения экономических агентов, и основаны на глубоком научном познании и полном использовании объективных законов поведения человека на всех уровнях организации совместной деятельности – от высшего уровня в масштабах национальной экономики до индивидуального поведения конкретного эмпирического индивида в социально-экономической системе. Полная сумма знаний обо всех необходимых и достаточных условиях оптимальной организации совместной человеческой деятельности позволяет в идеале создать все условия для использования наиболее эффективного метода управления национальной экономикой посредством задания целей.

Чтобы построить идеальные институты национальной экономики необходимо знать всю целостную систему взаимосвязанных законов индивидуального и группового поведения экономических агентов. Однако, хотя в экономической психологии задача открытия метатеории экономического поведения поставлена Г. Тардом более чем сто лет тому назад, современная наука пока еще не нашла ее удовлетворительного решения [62]. Следовательно, организация экономической деятельности по канонам идеальных институтов на практике не представляется возможной. Идеальные институты задают лишь своеобразный ориентир, к которому нужно стремиться, но которого на практике нельзя достичь.

Таким институциональным идеалом могут быть институты гражданского общества. Институты гражданского общества включают в себя регуляторы социально-экономических отношений с позиций критериев повышения гуманизации и транспарентности, повышения и согласования экономической эффективности, социальной справедливости и социальной ответственности [3, 10, 25].

Так как идеальные институты в экономике в принципе невозможно построить так же, как невозможно сформировать, например «идеальные» законы для «идеальных» работников, имеющих между собой «идеальные» отношения и работающих в «идеальных» условиях труда, то помимо идеальных институтов мы вводим понятие консенсусных институтов.

Под *консенсусными институтами* мы понимаем экономически эффективную и социально ориентированную систему рациональных и согласованных между собой институтов, выгодную законопослушному экономическому агенту. При этом, разумеется, ясно, что любой консенсус в социально-экономических отношениях никогда не бывает оптимальным.

Учитывая приведенную выше классификацию институтов и выделяя наиболее существенные виды инсти-

тутов, проектировочную институциональную модель национальной экономики можно представить в следующем виде:

$$I^k = [(I^a / I^h) \cup (I^3 / I^{3H})] \rightarrow I^u, \quad (2.1)$$

где

$I^k, I^a, I^h, I^3, I^{3H}, I^u$ – соответственно множества консенсусных, актуальных, негативных, затребованных, затребованных негативных и идеальных институтов.

Иными словами, согласно формуле (2.1) консенсусные институты I^k формируются на основе актуальных институтов I^a путем выявления и устранения из их числа негативных институтов I^h , добавления к оставшимся институтам (I^a / I^h) новых затребованных институтов I^3 (выращенных и/или трансплантированных) за вычетом из них затребованных негативных институтов I^{3H} .

Полученная система консенсусных институтов I^k должна стремиться к идеальным институтам I^u .

Проектировочную институциональную модель национальной экономики (2.1) можно представить в специфицированном виде, выразив институты как множества соответствующих норм:

$$\{N_{ij}^k\} = [(\{N_{ij}^a\} / \{N_{ij}^h\}) \cup (\{N_{ij}^3\} / \{N_{ij}^{3H}\})] \rightarrow \{N_{ij}^u\} \quad (2.2)$$

В формуле (2.2) через N_{ij}^l обозначена j -я норма i -го института соответствующей группы l : консенсусных, актуальных, негативных, затребованных, затребованных негативных институтов и идеальных институтов.

Естественно, что наряду с генерацией и отбором эффективных норм необходимым процессом, обеспечивающим стабильное функционирование и развитие экономики, является *согласование в ходе эволюции норм и институтов*, приводящее к формированию единой *институциональной системы (уклада)*. Факторы, определяющие направление, формы и границы согласования норм, широко исследованы институциональной теорией (см. [41]).

Обычно в литературе приводятся различные варианты соотношений формальных и неформальных институтов. Так в работе [11, с. 95], выделяются три возможности взаимодействия формальных и неформальных институтов: неформальные институты соответствуют формальным институтам; неформальные институты нейтральны по отношению к формальным; неформальные институты не соответствуют и противоречат формальным.

В работе [15, с. 34-36] показан сложный характер соотношения формальных и неформальных правил в динамике. Авторы выделяют ситуации, из которых следует, что формальные и неформальные правила могут, как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга.

Для оценки указанных соотношений между нормами, нами вводится понятие согласованности норм. Под *согласованностью норм* мы понимаем согласованность выполняемых нормами регулятивных функций. Определение понятия согласованности институтов аналогично вышеуказанному.

На наш взгляд, отношение согласованности необходимо установить не только между формальными и неформальными институтами, но и, во-первых, между всеми институтами, входящими в состав институциональной среды национальной экономики; во-вторых, между нормами в рамках каждого института.

Согласно приведенному выше определению консенсусных институтов, должны быть выполнены два условия:

- институты и их нормы в рамках множества проектируемых консенсусных институтов I^k должны быть наилучшим образом согласованы между собой;
- институты и их нормы в рамках множества проектируемых консенсусных институтов I^k должны стремиться к соответствующим идеальным институтам I^u , быть в допустимой степени близки к ним. Под *близостью институтов и их норм* мы понимаем близость сферы действия нормативных ограничений и выполняемых нормами регулятивных функций;

Тогда проектировочную институциональную модель консенсусных институтов можно выразить в зависимости от соотношения норм:

$$\tau (\{N_{ij}^k\}, \{N_{ij}^u\}) \geq \tau_{N_{доп}}; \quad (2.3)$$

$$\rho (\{N_{ij}^k\}, \{N_{ij}^u\}) \leq \rho_{N_{доп}}, \quad (2.4)$$

где

$\tau (\{N_{ij}^k\}, \{N_{ij}^u\})$ – количественная оценка меры согласованности норм консенсусных институтов, причем нормы могут принадлежать как одному и тому же, так и разным консенсусным институтам. Иными словами, согласованность норм оценивается как в рамках одного института, так и между нормами разных институтов;

$\tau_{N_{доп}}$ – допустимое значение оценки меры согласованности норм ;

$\rho (\{N_{ij}^k\}, \{N_{ij}^u\})$ – количественная оценка меры близости норм консенсусных и идеальных институтов;

$\rho_{N_{доп}}$ – допустимое значение оценка меры близости норм.

Процедура практического применения проектировочной модели состоит из следующих этапов.

1. Производится учет актуальных институтов и их норм. Из числа актуальных институтов отбора негативные институты, которые сдерживают развитие национальной экономики, то есть неэффективные, несправедливые, недействующие и нерациональные институты. Для отбора негативных институтов применяются диагностические модели, которые будут описаны п. 2.3.
2. Выявляются затребованные институты. Для этого следует использовать методы институционального маркетинга. Далее с помощью диагностических моделей из числа затребованных институтов выявляются и устраняются негативные неэффективные, несправедливые и нерациональные затребованные институты.
3. Позитивные актуальные и позитивные затребованные институты объединяются в единое множество квазиконсенсусных институтов.
4. Методами институционального проектирования осуществляется построение множества идеальных институтов.
5. Множество квазиконсенсусных институтов и их норм преобразуется во множество консенсусных институтов путем установления *допустимой близости* проектируемого множества консенсусных институтов и множества идеальных институтов и *согласования* проектируемого множества консенсусных институтов.

Процедура установления *допустимой близости* проектируемого множества консенсусных институтов и множества идеальных институтов осуществляется между отдельными институтами и нормами в рамках каждого института. Этой процедурой охватываются формальные и неформальные экономические, социальные, психологические, правовые, идеологические, культурные, экологические институты на микро-, мезо-, макроуровнях управления экономикой.

Процедура *согласования* проектируемого множества консенсусных институтов осуществляется между отдельными институтами и нормами в рамках каждого института в соответствии с приведенной выше классификацией институтов, а именно:

- а) между институтами: экономическими, социальными, психологическими, правовыми, идеологическими, культурными, экологическими и другими институтами; формальными и неформальными; нано-, микро-, мезо-, макроуровня;
- б) между нормами консенсусных институтов.

2.3. Диагностическая институциональная модель

Напомним, что основными функциями диагностической институциональной модели являются оценка таких показателей, как близость и согласованность норм и институтов. Ниже приводятся методы оценки перечисленных показателей.

Экспертная оценка близости норм и институтов. Количественная оценка близости норм и институтов может быть получена на основе обобщения мнений компетентных специалистов (экспертов) о мере близости и согласованности норм и институтов, иными словами методом экспертных оценок [12].

Для оценки близости норм и институтов в начале сформулируем условия близости и согласованности норм и институтов. Две нормы будем считать достаточно близкими, если выполняется условие:

$$\rho(j, j^*) \leq \rho_{N_{доп}}$$

где

$\rho(j, j^*)$ – количественная оценка меры близости j -ой нормы и j^* -ой нормы института;

$\rho_{N_{доп}}$ – допустимое значение оценки меры близости норм.

Две нормы считаются достаточно согласованными, если выполняется условие:

$$\tau(j, j^*) \geq \tau_{N_{доп}}$$

где

$\tau(j, j^*)$ – количественная оценка меры согласованности j -ой нормы и j^* -ой нормы института;

$\tau_{N_{доп}}$ – допустимое значение оценки меры согласованности норм.

Аналогично определяются условия близости и согласованности институтов.

Два института считаются близкими, если выполняется условие:

$$\rho(i, i^*) \leq \rho_{I_{доп}}$$

где

$\rho(i, i^*)$ – количественная оценка меры близости i -го института и i^* -го института;

$\rho_{I_{доп}}$ – допустимое значение оценки меры близости институтов.

Два института считаются достаточно согласованными, если выполняется условие:

$$\tau(i, i^*) \geq \tau_{I_{доп}}$$

где

$\tau(i, i^*)$ – количественная оценка меры согласованности i -го института и i^* -го института;

$\tau_{I_{доп}}$ – допустимое значение оценки меры согласованности института.

Ниже приводятся четыре варианта и способы упрощенной оценки, предназначенные для практических расчетов.

1. *Оценка меры близости двух норм.* Каждый эксперт оценивает меру близости между двумя нормами по некоторой шкале (для удобства расчетов выберем десятибалльную шкалу натуральных чисел от 1 до 10). Далее индивидуальные оценки мнений всех экспертов проверяются на согласованность по разработанному нами коэффициенту вариации (V).

$$V = 1 - \frac{\sum_{j=1}^m |r_j - r_j^*|}{0,5(m-1)m(r_{jmax} - r_{jmin})}$$

где r_j – ранг близости двух норм, присваиваемый j -м экспертом;

m – число экспертов.

Если мнения экспертов в максимальной степени согласованы, то $V = 1$, в противном случае, $V = 0$. Для оценки допустимой согласованности мнений экспертов введем допустимое значение коэффициента вариации $V_{доп} \in [0, 1]$.

В случае несогласованности мнений экспертов проводятся стандартные процедуры их согласования (например, метод Дельфы). Для согласованных мнений экспертов обобщенная оценка меры близости двух норм принимается равной коэффициенту вариации $V \geq V_{доп}$.

Для несогласованных норм обобщенная оценка меры близости двух норм принимается равной коэффициенту вариации $V < V_{доп}$.

Пример

Индивидуальные оценки мнений близости двух норм, данных четырьмя экспертами ($m = 4$) равны 10, 8, 8 и 9. Примем $V_{доп} = 0,85$.

$$V = 1 - (|10 - 8| + |10 - 8| + |10 - 9| + |8 - 8| + |8 - 9| + |8 - 9|) / 0,5 * 4 * (4 - 1) * (10 - 1) = 0,87.$$

Так как $V = 0,87 > 0,85$, то оценки мнений экспертов согласованы, обобщенная оценка меры близости между двумя нормами равна 0,87, а нормы находятся в пределах допустимой близости.

Пример

Индивидуальные оценки близости двух норм данных четырьмя экспертами равны 10, 1, 2 и 9. Так как $V = 0,35 < 0,85$, то в этом случае оценки мнений экспертов несогласованы и нормы не находятся в пределах допустимой близости. Обобщенная оценка меры близости между двумя нормами принимается равной 0,35.

2. *Оценка меры близости множества норм.* Если норма N близка к норме N^* , и норма N близка к норме N^{**} , то, из этого в общем случае не следует, что норма N^* близка к норме N^{**} . Следовательно, близость норм не обладает свойством коммутативности. Учитывая это, нами для оценки меры близости множества норм нами предлагается показатель W равный

$$W = \frac{\sum_{k=1}^n r_{kk^*}}{0,5(n-1)n}$$

где r_{kk^*} – групповой ранг близости между двумя нормами k и k^* , присвоенный экспертами; n – число норм.

Если все нормы попарно в максимальной степени близки друг другу, то $\sum r_{kk} = 1$, и $W = 1$, в противном случае $\sum r_{kk} = 0$, а $W = 0$. При $r_{kk} \geq V_{доп}$ имеем частный случай, когда все нормы множества допустимо близки друг другу, тогда $W \geq V_{доп}$.

В множестве норм можно выделить кластер (подмножество) близких норм. Для этого кластера все нормы попарно близки и $W \geq V_{доп}$. Чем больший удельный вес норм в общем числе норм входит в кластер близких норм, тем больше мера близости множества норм. В частном случае, когда все нормы попарно допустимо близки, множество норм совпадает с кластером близких норм.

Пример

По данным трех экспертов были получены обобщенные оценки близости между четырьмя нормами. Обобщенная оценка близости между первой и второй нормой равна 0,9; между первой и третьей нормой равна 0,96 ; между первой и четвертой нормой равна 0,87 ; между второй и третьей нормой равна 0,92; между второй и четвертой нормой равна 0,86; между третьей и четвертой нормой равна 0,64. $V_{доп} = 0,85$.

Показатель меры близости множества норм W равен $(0,9 + 0,96 + 0,87 + 0,92 + 0,86 + 0,64) : (0,5 \cdot 4 \cdot (4-1)) = 0,858$.

$W = 0,858 > 0,85$, то есть обобщенная оценка меры близости между четырьмя нормами равна 0,93, а все нормы множества в среднем находятся в пределах допустимой близости.

В кластер близких норм входят первая, вторая и третья нормы. Показатель кластера близких норм равен $W = (0,9 + 0,96 + 0,92) / (0,5 \cdot 3 \cdot (3-1)) = 0,926$. Удельный вес норм кластера близких норм равен $3/4 = 0,75$.

3. Оценка меры близости двух институтов. Оценка меры близости двух институтов можно оценить двумя способами.

Первый способ аналогичен способу оценки близости двух норм, описанному выше, за исключением того, что каждый эксперт формирует свою интегральную оценку о мере близости двух институтов. На основе этих интегральных оценок рассчитывается обобщенная оценка близости двух институтов. Второй способ основан на описанном выше способе оценки близости множества норм, за исключением того, что оценивается близость между нормами двух институтов.

Пример

В табл. 2.1 приведены обобщенные оценки экспертов близости между двумя нормами института I и четырьмя нормами института I^* .

Таблица 2.1

ОБОБЩЕННЫЕ ОЦЕНКИ БЛИЗОСТИ НОРМ ДВУХ ИНСТИТУТОВ

Нормы института I	Нормы института I^*			
	N_1^*	N_2^*	N_3^*	N_4^*
N_1	1	0,8	0,8	0,85
N_2	1	0,76	1	0,83

Обобщенная оценка близости по всему множеству норм двух институтов равна $(1 + 0,8 + 0,8 + 0,85 + 1 + 0,76 + 1 + 0,83) / 8 = 0,88$. Так как $W = 0,88 > 0,85$, то в среднем два института можно считать достаточно близкими.

В кластер близких норм двух институтов входят нормы N_1, N_1^*, N_4^*, N_2 и обобщенная оценка близости норм этого кластера равна $(1 + 0,85 + 1) / 3 = 0,95$. Удельный вес норм кластера близких норм двух институтов равен $(4 / 8) = 0,5$.

4. Оценка меры близости множества институтов. Для оценки близости некоторого множества институтов, можно использовать способы оценки меры близости множества норм, модифицированные для институтов.

Пример

В табл. 2.2 приведены обобщенные оценки экспертов близости между четырьмя институтами.

Таблица 2.2

ОБОБЩЕННЫЕ ОЦЕНКИ БЛИЗОСТИ ЧЕТЫРЕХ ИНСТИТУТОВ

Институты I	Институты I			
	I_1	I_2	I_3	I_4
I_1	*****	1	0,9	0,85
I_2	*****	*****	0,93	0,83
I_3	*****	*****	*****	0,7

Обобщенная оценка близости по всему множеству институтов равна $(1 + 0,9 + 0,85 + 0,93 + 0,83 + 0,7) / 6 = 0,73$. Так как $W = 0,73 < 0,85$, то в среднем четыре института нельзя считать достаточно близкими.

В кластер близких институтов входят институты I_1, I_2 и I_3 , обобщенная оценка близости институтов этого кластера равна $(1 + 0,9 + 0,93) / 3 = 0,94$. Удельный вес институтов кластера близких институтов равен $(3/4) = 0,75$.

Экспертная оценка согласованности норм и институтов. Экспертная оценка согласованности норм и институтов рассчитывается аналогично оценке близости норм и институтов, четыре варианта и порядок которых описаны выше. Исключение составляют выбор вида коэффициента вариации, который здесь определяет не близость, а согласованность норм или институтов.

Если нормы или институты максимальной степени согласованы, то $V = 1$, в противном случае, $V = 0$. Для оценки допустимой согласованности мнений экспертов также вводится допустимое значение коэффициента вариации $V_{доп} \in [0,1]$.

Степень согласованности институтов в рамках институциональной системы и норм в рамках одного института могут использоваться для описания и оценки характера функционирования и институционального развития (регресса) институциональной системы, конкретного института или конкретной нормы. Под функционированием институтов мы понимаем взаимодействие институтов во времени. Процесс функционирования тесно связан с процессом развития или регресса институтов, иначе говоря, улучшения или ухудшения качества институционального обеспечения поведения экономических агентов, что отражается на качестве функционирования и развития национальной экономики в целом.

Примем, что при возрастании согласованности институтов (норм) функция $\tau_i(t)$ (соответственно $\tau_N(t)$) возрастает и, наоборот, при противоречивости институтов (норм) функция $\tau_i(t)$ (соответственно $\tau_N(t)$) убывает. Поэтому для оценки институционального развития (регресса) можно воспользоваться производными от этих функций во времени, показывающих институциональное развитие (при убывании производной монотонно убывающей функции, если функции $\tau_N(t)$ и $\tau_i(t)$ удовлетворяют этому условию)

$$\frac{d\tau_N(t)}{dt} \leq 0 \text{ и } \frac{d\tau_i(t)}{dt} \leq 0,$$

и институциональный регресс (при росте производной монотонно возрастающей функции, если функции $\tau_N(t)$ и $\tau_i(t)$ удовлетворяют этому условию)

$$\frac{d\tau_N(t)}{dt} \geq 0 \text{ и } \frac{d\tau_i(t)}{dt} \geq 0.$$

Исходя из этих соображений, необходимо будет в дальнейшем конкретизировать функциональные зависимости $\tau_N(t)$ и $\tau_i(t)$.

Одновременно с диагностикой согласованности институтов и норм важно оценить *степень социальной справедливости норм и их экономической эффективности*. Известно, что действующая нормативно-правовая база российской экономики подвергается постоянной критике, как не адекватная принципам социальной справедливости, а многие действующие правовые нормы в российской экономике не удовлетворяют элементарным условиям экономической эффективности. Поэтому нужно оценить, не только в какой степени нормативно-правовые акты отвечают требованиям социальной справедливости, но и в какой степени они экономически эффективны.

Оценка экономического эффекта институциональной нормы. Наибольшие нарекания со стороны широких слоев населения и специалистов вызывает деятельность органов представительной власти, особенно высших уровней, которые при весьма высоких затратах на собственное материальное и финансовое обеспечение, принимают законы, не способствующие заявленным целям реформирования и развития российской экономики. Органы исполнительной власти, со своей стороны, не могут в полной мере экономически использовать хотя бы уже имеющуюся нормативно-правовую базу для обеспечения исполнения принятых управленческих решений. Что касается органов, созданных для контроля за соблюдением правовых норм в сфере экономики, финансов и управления, то до сих пор не разработаны критерии оценки эффективности их деятельности.

Отметим, что на практике хозяйствования многие институты, вполне эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой. Поэтому одной из задач трансплантации норм являются оценки эффективности трансплантации. На основе проведенных нами исследований [44], в данной работе мы рассмотрим лишь возможные подходы к количественной оценке экономического эффекта от введения в действие или в особых случаях отмены официальных нормативно-правовых актов, регулирующих экономическую деятельность.

Каждая формальная норма имеет свой особый *жизненный цикл*, включающий следующие стадии:

- разработка проекта нормы; экспертиза проекта нормы; доработка проекта нормы по результатам проведенной экспертизы;
- согласование и утверждение нормы соответствующими институциональными акторами;
- создание инфраструктуры для успешного функционирования нормы; введение в действие нормы;
- функционирование нормы, в том числе, мониторинг последствий от введения нормы и контроль за ходом выполнения нормы;
- отмена нормы либо замена действующей нормы на новую более эффективную норму.

Пример

Рассмотрим жизненный цикл корпоративной нормы оплаты труда. В корпорации в связи с усилением разрыва между опла-

той труда менеджеров различных уровней возникла потребность в разработке и введении в систему корпоративного управления нормы по восстановлению социальной справедливости в оплате труда младших менеджеров дочерних организаций корпорации. В начале жизненного цикла специалисты службы управления персоналом корпорации разрабатывают проект нормы. Далее на совете директоров корпорации осуществляется экспертиза проекта нормы. В случае если, к примеру, не была учтена прибыль дочерних корпораций и принята уравнительная система оплаты труда младших менеджеров дочерних организаций, то принимается решение о доработке проекта нормы по результатам проведенной экспертизы. Затем проводится согласование проекта нормы с руководителями дочерних компаний и утверждение нормы в совете директоров – главным институциональном органе корпорации. На заключительном этапе проводятся мероприятия по созданию инфраструктуры для успешного функционирования нормы. Для нашего случая – это в первую очередь разработка информационной системы учета и анализа результатов труда младших менеджеров дочерних организаций.

После введения в действие нормы и ее функционирования в течение, допустим, одного квартала проводится мониторинг последствий от введения нормы и контроль за ходом выполнения нормы. Если итоги мониторинга показали, что эффективность труда младших менеджеров дочерних организаций снизилась и явно обнаружилась тенденция на дальнейшее снижение результативности работы, то принимается решение об отмене нормы и замене её на новую более совершенную норму.

При трансплантации каких-либо норм процесс начинается с этапа разработки проекта трансплантируемой нормы; далее следует экспертиза проекта нормы и доработка выбранного проекта по результатам проведенной экспертизы; согласование и утверждение трансплантируемой нормы соответствующими институциональными факторами. Последующие этапы аналогичны указанным этапам для создания новой нормы. Корректировка нормы осуществляется по аналогичным стадиям и представляет собой внесение изменений в содержание и характер действия нормы.

Важно выбрать методологический подход к оценке экономического эффекта нормы. Можно выделить три подхода к оценке экономического эффекта:

- оценка на основе критериев оптимальности функционирования экономической системы. Предлагаются такие критерии: максимизация результатов, минимизация издержек, степень приближения к поставленным целям, минимизация времени достижения целей, максимизация использования экономического потенциала системы;
- оценка на основе критериев оптимальности, заимствованных из теории игр (например, критерий по Парето – это такое положение дел, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положение другого; критерий по Нэшу – когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш, в одностороннем порядке меняя свой план действий);
- оценка в виде разности между результатами экономической деятельности и издержками, произведенными для их получения и использования.

Критерии оптимальности экономической системы для оценки эффективности норм менее приемлемы.

Во-первых, максимизация экономического результата, погоня за которым часто слишком дорого обходится обществу. Конечные цели экономической системы являются, по сути своей, не экономическими, а социальными. Во-вторых, нужно говорить не о минимизации издержек, а об их рационализации. Сведение издержек к минимуму, ведет, как правило, к ухудшению качества действия нормы, при этом невозможно с уверенностью утверждать какие результаты будут достигнуты в этом случае. В-третьих, норма, безусловно, влияет на использование экономического потенциала системы. Однако, оценка

экономического потенциала и степень его использования сама по себе является сложной проблемой.

Оценку экономического эффекта нормы, возможно, осуществить с помощью указанных выше игровых критериев оптимальности, при этом нужно учитывать тот факт, что норма, приносящая пользу одним игрокам, в то же время может наносить ущерб другим. В нашей работе мы не будем затрагивать эту сложную проблему, требующую применения соответствующего экономико-математического инструментария и воспользуемся более простым и надежным для традиционного подхода оценки экономического эффекта нормы как *разности между результатами и издержками*. Это обусловлено также и тем, что издержки в ходе внедрения и функционирования нормы зависят от специфики каждой стадии жизненного цикла нормы и неравномерно распределены по этим стадиям.

Издержки на разработку проекта нормы, ее экспертизу, согласование и утверждение включают в себя издержки на организацию труда и оплату специалистов, занятых этими работами. Издержки на введение в действие новой нормы (или трансплантацию нормы) включают в себя суммарные издержки на организацию и проведение комплекса мероприятий, связанных с созданием инфраструктуры успешного функционирования нормы и пропагандой новой нормы, доведением нормы до ее непосредственных пользователей, а также разъяснением содержания нормы. Издержки на функционирование нормы включают в себя издержки на организацию и проведение мероприятий по обеспечению действия нормы, в том числе деятельности органов контроля за соблюдением нормы. Издержки на отмену нормы включают в себя издержки на организацию и проведение мероприятий по изъятию данной ранее действующей нормы.

Представляет интерес анализ того, насколько рационально распределены издержки по стадиям жизненного цикла нормы. Ввиду отсутствия стоимостных нормативов проектирования норм анализ рациональности распределения удельных издержек по стадиям жизненного цикла нормы можно провести путем сопоставления их с удельными издержками, имевшими место для аналогичной нормы передовых стран или корпораций.

Пример

В табл. 2.3 приведен сравнительный анализ структуры удельных издержек жизненного цикла нормы по восстановлению социальной справедливости в оплате труда младших менеджеров дочерних организаций отечественной корпорации и ведущей зарубежной корпорации.

Как следует из приведенного примера, издержки отечественной корпорации на разработку проекта нормы превышают зарубежный аналог. Значит, в данном случае организация и методы проектирования норм в отечественной корпорации уступают зарубежным аналогам. В то же время суммарные издержки на экспертизу, согласование и утверждение проекта нормы в зарубежной корпорации более затратные, чем для отечественной корпорации, что может, говорить о большем внимании в данной зарубежной корпорации к этим важнейшим стадиям нормотворчества.

Издержки на введение в действие нормы по отечественной корпорации ниже, чем по зарубежной корпорации, что также показывает повышенное внимание зарубежной корпорации к стадии введения норм, от которой во многом зависит ее дальнейшее функционирование.

Издержки на функционирование нормы в среднем за год у отечественной корпорации выше на 5 тыс. руб. При этом издержки на контроль за соблюдением выполнения нормы (в среднем за год) у отечественной корпорации выше на 8 тыс.

руб. чем у зарубежной корпорации. Если норма функционирует, допустим, в течение пяти лет, то эти издержки соответственно возрастают в пять раз и достигают 100 тыс. руб. и 50 тыс. руб. по отечественной корпорации, тогда как по зарубежной корпорации они соответственно будут равны 75 тыс. руб. и 10 тыс. руб. Это показывает большую издержкостоемость отечественной нормы.

Таблица 2.3

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА НОРМЫ

№	Наименование стадий жизненного цикла нормы	Издержки по (тыс. руб.)		Разница между издержками (гр. 3- гр.4) (тыс. руб.)
		отечественной корпорации	зарубежной корпорации	
1	2	3	4	5
1	Разработка проекта нормы	20	10	+10
2	Экспертиза проекта нормы	10	15	-5
3	Согласование проекта нормы	5	7	-2
4	Утверждение проекта нормы	1	1	0
5	Введение в действие нормы, из них:	70	80	-10
	создание инфраструктуры функционирования нормы	25	30	-5
	оповещение (пропаганда) новой нормы	20	25	-5
	доведение нормы до ее пользователей	25	25	0
6	Функционирование нормы (в среднем за год), из них:	20	15	+5
	контроль за соблюдением выполнения нормы (в среднем за год)	10	2	+8
7	Отмена нормы (ожидаемые издержки)	150	100	+50

И, наконец, ожидаемые издержки в случае отмены норм у зарубежной корпорации меньше на 50 тыс. руб. чем по отечественной корпорации. Таким образом в отечественной норме заложена большая опасность ожидаемых затрат, чем у ее зарубежного аналога.

Для более точной оценки конечного экономического эффекта норм необходимо сопоставить издержки на функционирование нормы с соответствующими *результатами действия нормы*. Определение результатов действия любой нормы является наиболее сложным моментом в оценке ее экономической эффективности. Результат действия нормы возникает только на этапе функционирования нормы. Для оценки результатов действия нормы необходимо определить объекты, на которые действует норма; показатели объекта, которые являются мерой оценки действия нормы; результат действия нормы.

Объектами, на которые действуют нормы могут быть:

- физические лица, составляющие население страны, причем как работающие, так и неработающие граждане, от новорожденных детей до стариков-пенсионеров (включая даже умерших);
- предприятия (организации) – юридические лица различных отраслей, форм собственности и размеров; в частности групп предприятий, объединенных некоторым общим признаком (например, входящих в одну отрасль);

- различные административно-территориальные образования, начиная от поселка, сельского района и кончая субъектом Российской Федерации и в целом страной.

Выбор показателей объекта должен осуществляться исходя из целого ряда требований: существенной значимости показателя для объекта; возможности выразить действие нормы через показатель; универсальности, то есть возможности выразить действия любых норм через этот показатель. Этим требованиям, на наш взгляд, удовлетворяет такой универсальный показатель как доход.

Для физических лиц в качестве показателя выступают основные виды доходов: заработная плата, пенсии, всевозможные пособия; для юридических лиц – это прибыль; для территориальных образований – это всевозможные поступления в доходную часть бюджета и внебюджетных фондов. В показатель дохода следует включать также любую экономию, полученную в результате действия введенной или отмененной нормы. В практических расчетах целесообразно использовать доход за год. Кроме того, показатель дохода обладает свойством аддитивности, что облегчает его применение в практических расчетах. Как отразилось воздействие нормы на объект, можно определить суммой изменений дохода в результате всех прямых и косвенных действий. Приведем примеры результатов действия нормы.

Пример

Норма прямого действия. Руководство корпорации, в целях установления окладов более адекватных, а значит и более справедливых, результатам труда младших менеджеров дочерних организаций, ввело надбавку в размере 0,5 тыс. руб. на человека. Тогда по всем дочерним организациям корпорации, где имеется 600 менеджеров, результат действия нормы равен $600 \cdot 0,5 = 300$ тыс. руб. Следовательно, в итоге прямого воздействия данной нормы в корпорации был получен общий результат равный 300 тыс. руб.

А вот пример нормы косвенного действия. В рамках Федерального закона об антимонопольном регулировании, на уровне региона была принята поправка в виде нормы, учитывающей региональные особенности конкуренции и ценообразования. В результате действия этой нормы в регионе понизились цены на некоторую продукцию с уровня 0,3 – 0,35 тыс. руб. за единицу до 0,2 – 0,25 тыс. руб. Результат действия нормы на одного жителя региона экономия расходов физического лица на 0,1 тыс. руб., что эквивалентно приращению дохода на ту же сумму. Если данную продукцию в количестве, допустим, 20 единиц в месяц потребляет все взрослое население региона равное 150 тыс.чел., то результат действия нормы равный приращению эквивалентного суммарного дохода населения составил $150 \cdot 0,1 \cdot 20 = 300$ тыс. руб.

Итак, мы можем предложить оценивать экономический эффект от введения, функционирования или отмены в случае необходимости нормы, подсчитывая соотношение издержек и результатов действия данной нормы. Рассмотрим четыре ситуации.

1. Ожидаемый годовой эффект от намеченного введения нормы (\mathcal{E}_B^0):

$$\mathcal{E}_B^0 = \Delta D_0^0 - I_0^{0n} - I_0^{0k},$$

где

ΔD_0^0 – ожидаемое приращение дохода от функционирования нормы за год;

I_0^{0n} – ожидаемые прямые издержки на обеспечение функционирования нормы;

I_0^{0k} – ожидаемые косвенные издержки от функционирования нормы.

Под косвенными издержками от функционирования нормы мы понимаем как положительные, так и отрицательные издержки, полученные в ходе ожидаемого функционирования нормы.

2. Фактический годовой эффект от функционирования нормы (\mathcal{E}_0):

$$\mathcal{E}_0 = \Delta D_0 - I_0^n - I_0^k,$$

где

ΔD_0 – приращение дохода от функционирования нормы за год;

I_0^n – прямые издержки на обеспечение функционирования нормы;

I_0^k – косвенные издержки от функционирования нормы.

3. Фактический годовой эффект от отмены нормы (\mathcal{E}_0):

здесь возможны два варианта:

а) Если действует норма, приносящая экономический эффект, но ее по каким-либо причинам отменяют, то от этого получается экономический ущерб. В этом случае

$$\mathcal{E}_0 = -\Delta D_0 - I_0^n - I_0^k,$$

где

$(-\Delta D_0)$ – отрицательное приращение дохода за год, т.е. ущерб, полученный вследствие отмены нормы;

I_0^n – прямые издержки на обеспечение отмены нормы;

I_0^k – косвенные издержки от отмены нормы.

Под косвенными издержками от отмены нормы мы понимаем опосредованные как положительные, так и отрицательные издержки, полученные в результате отмены нормы.

б) Если действует норма, приносящая ущерб и ее отменяют, то от этого получается определенный экономический эффект. В этом случае

$$\mathcal{E}_0 = \Delta D_0 - I_0^n - I_0^k,$$

где ΔD_0 – приращение дохода за год, полученного от отмены нормы, приносящей ущерб.

4. Ожидаемый эффект от отмены нормы (\mathcal{E}_0^0). Здесь также возможны два варианта:

а) Если действует норма, приносящая экономический эффект и ее отменяют, то от этого имеем ожидаемый экономический ущерб. В этом случае

$$\mathcal{E}_0^0 = -\Delta D_0^0 - I_0^{0n}, - I_0^{0k},$$

где

$(-\Delta D_0^0)$ – ожидаемый ущерб за год, полученный вследствие отмены нормы;

I_0^{0n} – ожидаемые прямые издержки на обеспечение отмены нормы;

I_0^{0k} – ожидаемые косвенные издержки от отмены нормы.

б) Если действует норма, приносящая ущерб и ее отменяют, то от этого получается определенный экономический эффект. В этом случае

$$\mathcal{E}_0^0 = \Delta D_0^0 - I_0^{0n} - I_0^{0k},$$

где

ΔD_0^o – ожидаемое приращение дохода, полученного от отмены нормы, в том случае, когда она приносит ущерб.

На основе оценки экономического эффекта норм, возможно, оценить деятельность институционального актора (или группы акторов), принимающих эти нормы. Для этого по каждому актору (или группе акторов) определяется суммарная величина положительных (\mathcal{E}^+) и отрицательных (\mathcal{E}^-) годовых эффектов от введения, функционирования и отмены норм, равная:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} = \mathcal{E}^+ - \mathcal{E}^-.$$

Важно также определить процент числа норм, введение, функционирование и отмена которых привела к положительному эффекту, по отношению ко всему числу введенных, функционирующих и отмененных норм, выраженное в процентах.

Пример

Пусть величина годового приращения дохода от функционирования нормы (ΔD_0) по обеспечению социальной справедливости в оплате труда на предприятии на основе расчетов коэффициентов личного участия работников равна 500 тыс. руб.; прямые издержки (I_0^n) на обеспечение функционирования этой нормы – 40 тыс. руб.; косвенные издержки (I_0^k) от функционирования данной нормы – 60 тыс. руб. Тогда фактический годовой эффект от функционирования нормы (\mathcal{E}_0) равен:

$$\mathcal{E}_0 = 500 - 40 - 480 = -20 \text{ тыс. руб.}$$

Иными словами, данная норма приносит убытки и ее нужно заменить новой нормой. Для этого необходимо предварительно оценить ожидаемый эффект от отмены нормы (\mathcal{E}_0^o).

Пусть ожидаемая величина приращения дохода (ΔD_0^o), полученного вследствие отмены нормы, проносящей ущерб, равна 25 тыс. руб., ожидаемые прямые издержки (I_0^{op}) на отмену нормы – 5 тыс. руб., а ожидаемые косвенные издержки (I_0^{ok}) на отмену нормы – 10 тыс. руб.

$$\text{Тогда } \mathcal{E}_0^o = \Delta D_0^o - I_0^{op} - I_0^{ok} = 25 - 5 - 10 = 10 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, требуется ввести новую более справедливую норму оплаты труда, вместо прежней, приносящей ущерб. Новая норма предполагает более объективное определение коэффициента личного участия работников, что приводит к увеличению меры социальной справедливости в оплате труда. Для принятия решения о введении новой нормы нужно предварительно оценить ожидаемый годовой эффект от намеченного введения нормы (\mathcal{E}_0^o).

Пусть ожидаемая величина годового приращения дохода (ΔD_0^o) от функционирования нормы равна 50 тыс. руб.; ожидаемые прямые издержки (I_0^{op}) на обеспечение функционирования нормы – 10 тыс. руб.; а ожидаемые косвенные издержки (I_0^{ok}) от функционирования нормы 15 тыс. руб.

$$\text{Тогда } \mathcal{E}_0^o = \Delta D_0^o - I_0^{op} - I_0^{ok} = 50 - 10 - 15 = 25 \text{ тыс. руб.}$$

Иными словами ожидаемый годовой эффект от намеченного введения новой более справедливой нормы положительный, что свидетельствует о возможности введения этой нормы.

Оценка меры социальной справедливости норм. Диагностика и оценка социальной справедливости норм показывает степень субъективного представления людей о степени справедливости того или иного института, соответственно нормы. Эти оценки всегда субъективны, как и субъективен сам объект оценки – социальная спра-

ведливость нормы. Поэтому возникает вопрос об объективизации оценки социальной справедливости. Здесь можно прибегнуть к различным методам.

Метод анкетирования. Анкетирование целесообразно проводить при пилотажных обследованиях и оценках социальной справедливости норм, когда число респондентов достаточно велико. Например, метод анкетирования можно применить при оценке социальной справедливости законов по социальной поддержке населения, при этом в качестве респондентов должны выступить представители широких слоев населения. Описанный метод анкетирования имеет недостатки, связанные с некомпетентностью, неинформированностью и манипулированием мнений респондентов. В приведенном примере эти недостатки заключаются, прежде всего, в субъективизме респондентов. Ответы респондентов могут быть искажены вследствие многих причин, в частности, на респондентов может повлиять зависимость материального и социального статуса респондентов от некоторого должностного лица, респонденты могут быть некомпетентны в правовых вопросах или не знать содержание оцениваемого закона. Поэтому более объективные результаты могут быть получены методом экспертных оценок, в которых участвуют незаинтересованные и компетентные в частности для нашего примера вопросах законотворчества и социальной проблематики специалисты.

Метод экспертных оценок. Природа и реальная действительность социальной справедливости норм настолько сложна, что трудно надеяться рассчитывать на разработку строгих математических моделей, которые полностью отражали бы количественные взаимосвязи этого социально-экономического явления. На практике, решая задачу экспертной оценки справедливости норм, необходимо произвести расчет групповой оценки меры справедливости, обобщив индивидуальные оценки экспертов и определить степень согласованности мнений экспертов [12].

Расчет групповой оценки социальной справедливости норм на основе индивидуальных оценок экспертов состоит в следующем. Пусть m экспертов произвели оценку n норм (объектов) социальной справедливости в экономических отношениях. Результаты оценки представлены в виде величин C_{ij} , где j – индекс эксперта, i – индекс объекта. Обработка результатов оценки существенно зависит от методов их измерения. Рассмотрим два варианта, где величины C_{ij} представлены либо в баллах, либо как ранги.

Если величины C_{ij} , $i = 1 \dots n$, $j = 1 \dots m$, получены методами непосредственной оценки или последовательного сравнения, то C_{ij} являются числами, или баллами, а групповая оценка i -го объекта рассчитывается по формуле средней:

$$C_i = \sum_j \zeta_j C_{ij},$$

где

ζ_j – коэффициент компетентности j -го эксперта.

$$\sum_j \zeta_j = 1.$$

Компетентность экспертов, в данном случае, относится к их способности оценивать социальную справедливость экономических норм и обычно определяется до начала экспертизы.

При решении задачи оценки большого числа норм (объектов) социальной справедливости возникают трудности психологического характера, обусловленные восприятием экспертами множества свойств объектов. Эта задача решается методом парного сравнения объектов. Тогда эксперты производят оценку всех пар объектов, давая числовую оценку C_{ii^*j} по правилу:

$C_{ii^*j} = 1$, если i превалирует над i^* ; $C_{ii^*j} = 0$, если i^* превалирует над i ; $C_{ii^*j} = 0,5$, если объекты эквивалентны.

Тогда величина C_j рассчитывается по формуле:

$$C_j = \sum_i \zeta_j C_{ij}$$

где

$$C_{ij} = 2 (\sum_{i^*} C_{ii^*j}) / (n(n-1))$$

Особенностью указанного метода является то, что возможно получение нулевой оценки для некоторого объекта. Поэтому для практических расчетов вводят некоторый «фиктивный» объект, имеющий нулевой вес, то есть по нему все $C_{ii^*j} = 0$.

Пример

Два эксперта оценивают 6 законов, определяя, насколько они отвечают требованиям социальной справедливости. Индивидуальные оценки первого эксперта, полученные методом парного сравнения 6 законов приведены в табл. 2.4.

Таблица 2.4

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ЗАКОНОВ, ПОЛУЧЕННЫЕ МЕТОДОМ ПАРНОГО СРАВНЕНИЯ

Законы	Z_1	Z_2	Z_3	Z_4	Z_5	Z_6	Z_7	Итого (C_{ii^*j})	Оценки законов (C_j)
Z_1	xxx	1	1	0,5	1	1	1	5,5	0,26
Z_2	0	xxx	0,5	1	1	1	1	4,5	0,21
Z_3	0	0,5	xxx	0,5	1	0	1	3	0,14
Z_4	0,5	0	0,5	xxx	1	1	1	4	0,19
Z_5	0	0	0	0	xxx	1	1	2	0,10
Z_6	0	0	1	0	0	xxx	1	2	0,10
Z_7	0	0	0	0	0	0	xxx	0	1,00

Законы обозначены через Z_1, Z_2 и т.д. При работе экспертов возможен случай, когда один из оцениваемых объектов получает от всех экспертов нулевую оценку, что не позволяет получить реальную оценку этого объекта. Чтобы этого избежать необходимо, ввести некоторый «фиктивный объект», имеющий априори только нулевые оценки. В нашем примере в качестве «фиктивного объекта» принят закон Z_7 . В табл. 2.5 приводится расчет групповых оценок двух экспертов.

При ранжировании объектов эксперты часто расходятся во мнениях. В связи с этим возникает необходимость количественной оценки степени согласованности мнений экспертов, которая позволяет более обоснованно интерпретировать причины в расхождении мнений. Для оценки степени согласованности мнений экспертов, можно использовать дисперсионный коэффициент конкордации [12].

Таблица 2.5

РАСЧЕТ ГРУППОВЫХ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ЗАКОНОВ

№	Законы	Индивидуальные оценки законов		Групповые оценки законов C_{ij}	
		Первого эксперта, $\zeta_j = 0,52$	Второго эксперта, $\zeta_j = 0,48$	в относительных величинах	в процентах
1	Z_1	0,26	0,27	0,2648	26,48
2	Z_2	0,21	0,22	0,2148	21,48
3	Z_3	0,14	0,16	0,1496	14,96
4	Z_4	0,19	0,18	0,1852	18,52
5	Z_5	0,1	0,09	0,0952	9,52
6	Z_6	0,1	0,08	0,0904	9,04
	Итого	1,00	1,00	1,0000	100,00

2.4. Регулятивно-мотивационная институциональная модель

Для характеристики и моделирования поведения экономических агентов мы используем понятие экономического пространства, которое встречается также в работах [13, 57, 67, 68]. Отметим, что имеются разные трактовки этого понятия. Так, В.В. Чекмарев, под экономическим пространством понимает «пространство, образованное:

- а) физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономические интересы, вступают в экономические отношения;
- б) физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений» [67].

Другие научные трактовки экономического пространства встречаются при рассмотрении проблематики региональной экономики. Они связаны с территориально-географической интерпретацией и пространственной организацией хозяйства, размещения ресурсов и расселения людей.

В нашем исследовании под *экономическим пространством X* мы понимаем *n*-мерное фазовое пространство⁴, которое определяется параметрами (*p*), в качестве которых выступают важнейшие экономические, социальные, социально-психологические, технико-технологические и иные показатели, характеризующие состояние и тенденции развития экономических агентов. Обозначим значения параметров экономического пространства через $x_1, x_2, \dots, x_p, \dots, x_n$.

Каждый тип экономического агента характеризуется некоторым набором показателей. Объединяя показатели всех агентов в единую систему, получаем полную систему параметров экономического пространства: $1, 2, \dots, p, \dots, n$.

Нахождение полной системы параметров экономического пространства является предметом отдельного исследования. Формирование системы параметров (показателей) экономических агентов включает в себя две проблемы: достижение полноты охвата показате-

⁴ Понятие фазового пространства вводится в математической теории оптимального управления.

лями всех существенных сторон поведения агента и объективизация расчета показателей. Достижение полноты охвата должно основываться на принципе выбора минимума фундаментальных показателей, позволяющих максимально охватить все существенные стороны поведения агентов.

С помощью экономического пространства отображается состояние k -го экономического агента, и одновременно его местоположение в экономическом пространстве в конкретный момент времени t^* . Таким образом, точку экономического пространства, показывающую конкретное состояние S^k k -го экономического агента в конкретный момент времени t^* можно определить выражением

$$S^k = (s_1^k, s_2^k, \dots, s_p^k, \dots, s_{n-1}^k, t^k),$$

где

$s_1^k, s_2^k, \dots, s_p^k, \dots, s_{n-1}^k$ – соответственно фиксированные значения параметров

$x_1^k, x_2^k, \dots, x_p^k, \dots, x_{n-1}^k, x_n^k = s_n^k = t^k$ – фиксированное значение параметра «время» t .

Последовательная совокупность состояний экономического агента S^k во времени показывает траекторию его поведения в экономическом пространстве.

В процессе своего поведения экономические агенты различных типов влияют друг на друга. Поэтому для корректного сопоставления стратегий поведения различных агентов экономическое пространство следует определять, прибегая к единой методологии формирования параметров для всех типов экономических агентов. Это можно сделать путем удаления незначимых параметров для того или иного типа экономического агента. Экономическое пространство, образованное для всех типов экономических агентов национальной экономики можно назвать единым экономическим пространством.

Пример

Проиллюстрируем строение единого экономического пространства для двух типов экономических агентов: предприятия и административно-территориального образования – городского района. Для этого приведем условный упрощенный пример, для единого экономического пространства с сокращенным числом параметров для каждого типа экономического агента.

Для предприятия в качестве независимых параметров пространства примем такие показатели как рентабельность (экономическую эффективность деятельности), $p = 1$, уровень социально-психологического климата на предприятии $p = 2$, время $p = t$. Для городского района в качестве независимых параметров пространства примем такие показатели как удельный валовой внутренний продукт района на рубль затрат (экономическую эффективность деятельности) – $p = 3$, уровень социальной защищенности граждан района – $p = 4$, время $p = t$.

Таким образом, траектории поведения предприятия в едином экономическом пространстве (x_1, x_2, x_3, x_4, t) выражается кривой, которая определяется последовательностью точек $(x_1^1, x_2^1, t^1), (x_1^2, x_2^2, t^2), (x_1^3, x_2^3, t^3) \dots$, а траектории поведения городских районов последовательностью точек $(x_3^1, x_4^1, t^1), (x_3^2, x_4^2, t^2), (x_3^3, x_4^3, t^3)$.

Норму поведения экономического агента, можно выразить двумя компонентами:

- *нормативной областью* в экономическом пространстве, в которой действует и регулирует поведение агента эта норма;
- *ожидаемых последствий*, обусловленных состоянием агента и рекомендуемых *мотивирующих мероприятий*, предназначенных для корректировки в случае необходимости состояния агента либо дополнительного стимулирования агента, в зависимости от того, к какому из участков нормативной области относится текущее состояние агента.

Иными словами, в зависимости от состояния S^k экономического агента, то есть местоположения агента в нормативной области формируются *рекомендуемые ему наиболее эффективные мероприятия*.

Пример

Проиллюстрируем построение нормативной области предприятия по рейтингу финансового состояния предприятия и уровню социальной справедливости руководителя предприятия. Рейтинг финансового состояния предприятия определяется на основе пяти коэффициентов: обеспеченности собственными средствами, текущей ликвидности, интенсивности оборота авансированного капитала, эффективности управления предприятием и прибыльности (рентабельности) [8, с. 154].

По показателю рейтинга финансового состояния предприятия x_1 выделяются две области: позитивных ($x_1 \geq 1$) и критических ($x_1 < 1$) состояний предприятия.

По уровню социальной справедливости x_2 на предприятии выделяются две области: позитивных ($0 < x_2 \leq 1$) и критических ($0 \leq x_2 \leq -1$) состояний агента.

Область А: $x_1 \geq 1$ $-1 \leq x_2 < 0$	Область Б: $x_1 \geq 1$ $0 \leq x_2 \leq 1$
Область В: $x_1 < 1$ $-1 \leq x_2 < 0$	Область Г: $x_1 < 1$ $0 \leq x_2 \leq 1$

Рис. 2.1. Нормативные области состояния предприятия

Тогда для рассматриваемого предприятия на фиксированный момент времени можно соответственно выделить четыре нормативные области, границы которых определяются соотношениями, показанными на рис. 2.1. Области обозначены буквами А, Б, В и Г.

В итоге, регулятивно-мотивационную модель можно представить в виде отображения ψ :

$$\psi : (S^k \in X_\theta^k) \rightarrow (P(X_\theta^k) \cup F(X_\theta^k)),$$

где

$X_\theta^k - \theta$ – нормативная область экономического пространства для k -го экономического агента;

$P(X_\theta^k)$ – последствия, ожидаемые k -го экономического агента, имеющего состояние S^k ;

$F(X_\theta^k)$ – мероприятия, рекомендуемые k -му экономическому агенту, для изменения его состояния S^k .

В заключении построим локальные модели институциональной нормы и института, предназначенные для решения конкретных практических задач институциональной экономики.

Математическая модель институциональной нормы может быть выражена следующим образом:

$$N = (O, P, F),$$

где O – множество нормативных областей в экономическом пространстве, в которых действует и регулирует поведение агентов данная норма;

P – множество последствий, ожидаемых агента в зависимости от того, какой нормативной области нормы относится состояние агент S_a ;

F – множество мероприятий, рекомендуемых агенту в зависимости от того, какой нормативной области нормы относится состояние агента S_a .

Множество нормативных областей O для данной нормы в экономическом пространстве подразделяется на три области:

O_n – область ограничений на позитивные состояния агента;

O_o – область ограничений на критические (промежуточные) состояния агента;

O_h – область ограничений на негативные состояния агента;

$$O = O_n \cup O_o \cup O_h.$$

Соответственно множества P и F можно представить в виде трех групп последствий, ожидаемых агента и рекомендуемых мероприятий агенту, в зависимости от принадлежности его состояния S_a той или иной области:

$$P = P(O_n) \cup P(O_o) \cup P(O_h),$$

$$F = F(O_n) \cup F(O_o) \cup F(O_h).$$

При ($S_a \in O_n$) ожидаются позитивные для агента последствия $P(O_n)$, и рекомендуются мероприятия $F(O_n)$ для дальнейшей стабилизации и улучшения его состояния.

При ($S_a \in O_o$) ожидаются неоднозначные для агента последствия $P(O_o)$, оказавшегося в критическом состоянии и рекомендуются мероприятия $F(O_o)$ по превентивной профилактике для выхода агента из критического состояния.

При ($S_a \in O_h$) для агента ожидаются негативные последствия $P(O_h)$ и рекомендуются мероприятия $F(O_h)$ по выходу агента из негативного состояния.

Ожидаемые последствия и рекомендуемые мероприятия могут быть выражены в виде вербальных высказываний, а также количественных оценок стимулов и штрафов.

Математическая модель института может быть выражена как:

$$I = \{N \mid N = (O, P, F)\}.$$

На основе приведенных локальных математических моделей нормы и института необходимо конкретизировать параметры проектной, диагностической и регулятивно-мотивационной модели для конкретных экономических агентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Потребности более глубокого исследования, социально-экономических институтов требуют более точного определения методов управления формированием и развитием институтов. Такую роль могли бы выполнить математические модели институциональной экономики. В работе обоснован локально-целевой принцип построения математических моделей, предназначенных для решения практических задач институциональной экономики. В локальных моделях института и институциональной нормы, должны быть заложены только те факторы и параметры, которые необходимы и достаточны для решения той или иной конкретной экономической задачи.

Анализ экономических задач, для решения которых целесообразно применение, как методов институциональной экономики, так и математических моделей позволил нам выделить три типа наиболее важных в практическом отношении задач и соответственно математических моделей. Это модели проектирования и диагностики нормы, института и институциональной системы, также регулирования поведения экономических агентов.

2. Приоритетными направлениями научных исследований в области построения и применения математических моделей институциональной экономики являются:

- разработка аппарата алгебры институтов, предназначенного для оперирования институтами и нормами и отвечающего требованиям практической реализации математических моделей институциональной экономики;
- обоснование и выбор важнейших экономических, социальных, социально-психологических, технико-технологических и иных показателей, определяющих экономическое пространство, при обеспечении полноты охвата показателями всех существенных сторон поведения агентов и разработка методики объективизации расчета показателей;
- конкретизация проектной, диагностической и регулятивно-мотивационной модели применительно к различным экономическим агентам. В частности, нужно разработать методику оценки экономической эффективности функционирования нормы;
- разработка моделей технологий управления формированием и развитием институтов, в частности анализа текущего состояния и перспектив развития институтов, построения системы целей создания института; исследования рынка институтов и продвижения институтов на этом рынке; исследования специфических форм конкуренции между институтами и урегулирования конфликтов между институтами.

Литература

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб: Экономическая школа, 1998.
2. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. Пер. с англ.– М.: Советское радио, 1974.
3. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества //Вопросы экономики, 2005, № 5. С.
4. Бартенев С.А. Экономические теории и школы. (История и современность). Курс лекций.– М.: БЕК, 1996.
5. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Сущность и становление системного подхода. – М.: Наука, 1973.
6. Введение в институциональный анализ / Под ред. Тамбовцева В.Л. – М.: ТЕИС, 1996.
7. Веблен Т. Теория праздного класса.. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
8. Гинзбург А.И. Экономический анализ. – СПб: Питер, 2005.
9. Головина С.Г. Институциональные аспекты реформирования экономики: Автореф. дис... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 1999.
10. Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. – М.: Эдиториал УРСС, 1998.
11. Гусарова Л.Ф. Динамика развития социально-экономической системы: институциональный аспект. – Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2003.
12. Евланов Л.Г., Кутузов В.А. Экспертные оценки в управлении. – М.: Экономика, 1978.
13. Ерзнкян Б.А. Экономическое пространство и институциональное поле: импликации для стратегического планирования // Проблемы новой политической экономики. Кострома, 2001, №3. С.31-36.
14. Игошин И.Н. Институциональные искажения в российском обществе.–М.: Директмедиа Паблишиг, 2003.
15. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. Аузана А.А. – М.: ИНФРА-М, 2005.
16. Институциональная экономика. Учеб. пособие. Под рук. Львова Д.С. – М.: ИНФРА-М, 2001.
17. Институциональная экономика: Учебник /Под общ. ред. Олейника А. – М.: ИНФРА-М, 2005.

18. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX – XXI вв.): В 2 т. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
19. Кирдина С.Г. X и Y экономики. Институциональный анализ. – М.: Наука, 2004.
20. Клейнер Г.Б. Почему реформы бьют по людям // РФ сегодня, 2005, № 3.
21. Клейнер Г.Б. Нанозкономика // Вопросы экономики, 2004, № 12.
22. Клейнер Г.Б. Эволюция экономических институтов в России. – М.: Наука, 2004.
23. Клейнер Г.Б., Петросян Д.С., Беченов А.Г. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики, 2004, № 4. С. 25-41.
24. Клейнер Г.Б., Петросян Д.С. Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики // Общество и экономика, 2005, № 4. С. 48-69.
25. Козн Д.Л., Арато Э. Гражданское общество и политическая теория. Пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2003.
26. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики, 2005, № 5. С. 5–27.
27. Курс экономической теории/ Под ред. Чепурина М.Н. и Киселевой Е.А. – Киров: АСА, 1997.
28. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики: Сущность, структура, развитие. – Волгоград: ВГУ, 2002.
29. Левитан С.В., Жукова Н.Ю. Институциональный подход к экономическому развитию – Пермь: Мультиграф, 2003.
30. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. – М.: АНХ, Дело, 2003.
31. Маевский В.И. Введение в эволюционную экономику/ Российская Академия Наук. Институт экономики. Центр эволюционной экономики. М.: Япония сегодня, 1997.
32. Маевский В.И., Каждан М.Я. Эволюция макрогенераций (на примере экономики США) // Экономика и математические методы, 1997, Том. 33, №4, С. 153-164.
33. Макаров В.Л. Исчисление институтов // Экономика и математические методы. 2003, Т.39, №2 (апр.-июнь). С. 14-32.
34. Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник /Под ред. Грязновой А.Г., Думной Н.Н. –М.: Кнорус, 2005.
35. Манохина Н.В. Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования. / Под ред. Добрынина А.И. – Саратов: Саратов. гос. социал.-экон. ун-т, 2002.
36. Маршалл А. Принципы экономической политики. В 3-томах. М.: Прогресс, 1993-1994.
37. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. – М.: Экономика, 1999.
38. Модернизация экономики и выращивание институтов //VI Международная научная конференция. 5 – 7 апреля 2005 года. Государственный университет – Высшая школа экономики. г. Москва. www.hse.ru/is6.08.04.2005.
39. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000.
40. Норт Д. 1993. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. (Весна. Том I. Вып 2): С. 69-91.
41. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. – М.: Начала, 1997.
42. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики, 1999, №1. С. 125 – 131.
43. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. –М.: ИНФРА-М, 2004.
44. Петросян Д.С. Оценка экономической эффективности институциональной базы экономики. – М.: Прометей, 1999.
45. Петросян Д.С. Гуманистическая экономика и управление: новая парадигма хозяйствования и экономическая политика в России. – М.: Прометей, 2001.
46. Петросян Д.С. Институциональные модели национальной экономики. – М.: Прометей, 2005.
47. Петросян Д.С. Институциональный менеджмент-наука управления институтами // Вестник Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова. 2006. №1. С. 45-55.
48. Петросян Д.С. О социальной справедливости в экономических отношениях // Общество и экономика, 2005, №.9. С. 135-154.
49. Петросян Д.С. Основы теории управления социально-экономическими институтами // Проблемы теории и практики управления, 2006, № 5. С. 22-30.
50. Петросян Д.С. Управление национальной экономикой России: проблемы теории и практики. – М.: Издательство ВГНА, 2005.
51. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х томах. М.: Прогресс, 1985.
52. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: Российская экономическая школа, 1998.
53. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России, 2001, № 3.
54. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил российской экономики. Серия WP1. Институциональные проблемы российской экономики. Препринт – М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
55. Романова Т.Г. Институциональные преобразования как фактор экономического роста. – СПб: Изд-во СПб ГУЭ-ИФ, 2002.
56. Русинов Ф.М., Берлин Л.А. Моделирование социально-экономических систем. – М.: РЭА, 1984.
57. Рязанцев А.П. Понятие общности экономического пространства (экономико-математический подход): Учеб. пособие. – М.: МЭСИ, 1992.
58. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. – М.: Наука, 1974.
59. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.
60. Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: Краткий курс лекций. – Издательство БГУ, 2004.
61. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики, 1997. №3. С. 82-94.
62. Тард Г. Социальная логика. Пер. с англ. – СПб: СПЦ, 1996.
63. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С-Пб.: Лениздат, 1996.
64. Фаткин Л.В. Социальное управление и экономическая психология. – М.: МИНХ, 1985. – Деп. в ИНИОН. № 21763.
65. Фаткин Л.В. Фаткина Н.Л. Менеджмент и бизнес-образование // Вестник Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова, 2005. №2.
66. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики. // Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997.
67. Чекмарев В.В. К теории экономического пространства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2001, №3.
68. Чекмарев В.В. Книга об экономическом пространстве. – Кострома: КГУ, 2001.
69. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.
70. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
71. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. – М.: Науч. изд-во Большая Рос. энциклопедия; ИД ИНФРА-М, 2003.
72. Юридический энциклопедический словарь – М.: ИНФРА – М, 1996.
73. Economicus.ru

Петросян Давид Семенович