СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА[1]

М. В. Власов, А. Ю. Веретенникова

В статье на основе анализа различных отечественных и зарубежных источников авторы выделили основные признаки, наличие которых позволяет рассматриваемую совокупность норм и правил отнести к институту. Анализ экономической литературы позволил подтвердить важность учета принципов институционального проектирования на стадии формирования институтов. На примере процесса организации командировок авторами был показан алгоритм выделения внутрифирменных институтов, а также более подробно рассмотрены институты генерации знаний и их значение для развития фирмы.

Стремительное развитие экономики, построенной на знаниях, предъявляет особые требования к институциональному структурированию хозяйственной и творческой деятельности.

За последние годы все наиболее развитые страны осознали необходимость формирования инновационной экономики, для которой характерна ведущая роль отраслей знаний и высокотехнологичных секторов промышленности. Как показывают многочисленные исследования, развитию такого типа экономики препятствуют институциональные, социальные, инфраструктурные и иные барьеры, преодолеть которые возможно посредством формирования эффективной системы институтов развития.

На сегодняшний день приверженцы институциональной экономической теории достигли серьезных результатов: от прогнозирования развития трансакционного сектора национальной экономики до понимания сущности развития и эволюции экономических институтов.

Вместе с тем в мировой и отечественной экономической литературе до сих пор не существует единого подхода к определению и анализу сущности самого понятия «институт».

Целью данного исследования является конкретизация понятия «экономический институт», а также выработка единого подхода к определению и анализу его сущности.

Понятие «институт» является объектом научного междисциплинарного исследования: оно изучается и применяется в юриспруденции, социологии, экономике, психологии, политологии и других науках. Первоначально данный термин получил свое развитие в рамках юриспруденции. Он использовался для обозначения совокупности норм, регулирующих правовые отношения. Однако уже О. Конт и Г. Спенсер рассматривали процессы, происходящие в обществе, посредством особых форм социальной организации, которые в дальнейшем были названы социальными институтами [6].

В отечественной литературе активное развитие исследований в области институциональной экономики началось в 90-е гг. XX в., что было обусловлено изменением политического устройства страны и необходимостью построения экономической системы нового типа. Несмотря на большое количество работ, посвященных данной проблематике как в зарубежной, так и в отечественной литературе, четкого и общепринятого определения категории «институт» до сих пор не существует. Например, К. Бесси и О. Фавро отмечают, что к институтам относят конституционную систему страны, легитимное общественное поведение, коллективные привычки и обычаи, способы поведения, правила игры в обществе, санкционированные обществом символические сети и т. д. [3].

Проблема неоднозначности категории «институт» отмечалась как представителями традиционного институционализма и неоинституционализма, так и современными отечественными и зарубежными учеными. Ее наличие подтверждает высказывание О. Уильямсона: «Обсуждение вопроса институциональной экономики я хочу начать с признания… Признание состоит в том, что мы все еще не знаем, что такое институты» [29]. Существующая в данном вопросе неопределенность затрудняет обобщение получаемых результатов, замедляя при этом возможные темпы развития институциональной экономики.

Неоднозначность в определении данной категории также связана с особенностями пере-

[1] Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Президиума РАН № 30 «Экономика и социология знаний», при финансовой поддержке УрО РАН, проект № 09-П-6-2001 «Экономика знаний: институты регионального развития».



Рис. 1. *Многообразие трактовок категории «институт»*

вода английского *institution:* правомерно ли называть institution институтом? Данная проблематика достаточно подробно рассмотрена в работах О. В. Иншакова и Д. П. Фролова, показывающих необходимость различать институт и институции точно так же, как различают *institute* и *institution* [9]. Однако в отечественной литературе, а также в большинстве переведенных источников данные понятия настолько «срослись» друг с другом, что их разделение, по мнению авторов, приведет к еще большей неопределенности в данном вопросе.

Согласно одному из значений, представленному в большом академическом словаре русского языка, институт — это совокупность норм права, регулирующих какие-либо однородные, обособленные общественные отношения [4, с. 301].

Формирование института как экономической категории началось с работ Т. Веблена. Он впервые поставил понятие «экономический институт» в качестве центрального при исследовании экономических процессов и отношений [25]. К экономическому институту он относил привычные способы осуществления общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество [5, с. 204]. При исследовании института Т. Веблен использовал теоретические конструкции Шмоллера, который в данном вопросе рассматривал формальные и неформальные нормы, выраженные в «правах» и «нравах» соответственно. В связи с тем, что у Т. Веблена в большей степени рассматривается значение привычек для данного периода истории, то доминирующими в трактовке Т. Веблена являются именно неформальные нормы [25]. Незначительные изменения в конструкцию данного понятия внесли последователи Т. Веблена — К. Эйрес, У. Гамильтон и др.

Наравне с представлениями Т. Веблена формировалось другое институциональное направление, возглавленное Дж. Коммонсом. Фактором, формирующим институты и определяющим действия индивидов, Дж. Коммонс считал формальные нормы и право.

Несмотря на то, что основателями институционализма принято считать Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчела, необходимо отметить вклад в развитие российской институциональной традиции отечественных ученых XIX — середины XX века: И. И. Янжула, П. А. Сорокина, Н. Д. Кондратьева, А. А. Богданова, С. М. Булгакова, Е. Е. Слуцкого, В. Я. Железнова и др.

Стремительное развитие исследований, посвященных проблеме институтов, началось в 60-е гг. XX в., что повлекло за собой формирование нового направления в экономической теории — неоинституционализма. В рамках данного направления необходимо отметить работы Р. Коуза, О. Уильямсона, Г. Демсеца, Д. Норта, К. Эрроу и др.

Наибольшее распространение получило определение Д. Норта. «Институты включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других», — писал Д. Норт [13, с. 73].

Трактовка категории «институт», предложенная Д. Нортом, получила достаточно широкое распространение и в настоящее время представляет собой основу для определения данной категории в отечественных учебниках по институциональной экономике.

Рассматриваемая категория вбирает в себя большое разнообразие трактовок. К институту относят правила, системы правил, нормы, ограничения, привычки, обычаи, организации, равновесия, рамки и т. д. (рис. 1).

Из анализа представленных на рис. 1 трактовок можно сделать вывод, что данная категория крайне многогранна, а каждый из представленных вариантов характеризует и раскрывает то или иное свойство института. Например, подход к понятию «институт» как к организации или форме организации экономической деятельности показывает наличие в институте взаимодействия между экономическими агентами. Понимание института как неких правил, норм, системы правил, рамок свидетельствует о том, что институт задает определенные ограничения взаимодействия. Обычаи, привычки, равновесия характеризуют такое свойство института, как устойчивость или стабильность.

Для большей конкретизации понятия «институт» авторами были рассмотрены некоторые из определений, характеризующие его как экономическую категорию (табл. 1).

Анализ представленных в табл. 1 определений позволяет выделить следующие признаки существования института:

1. Институт возникает там, где существует некое взаимодействие между экономическими агентами.

Таблица 1

Определения понятия институт

Автор определения	Содержание определения
Т. Веблен	Привычные способы осуществления общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в которой живет общество [5]
У. Митчелл	Образцы и нормы поведения, коренящиеся в привычных способах действий и мышления [19, с. 90]
Г. Шмоллер	Определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции
Д. Норт	Институты включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других [13]
Э. Шоттер	Равновесия в стандартной повторяющейся координационной игре, «институт — это свойства равновесного состояния игры, а не свойства самой игры», «важно не содержание правил, а то, как их выполняют игроки» [12]
Э. Остром	Институты можно определить как совокупности действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет, и какой выигрыш получат индивиды от своих действий [12]
Дж. Ходжсон	Системы устоявшихся и преобладающих социальных правил, структурирующих социальные отношения [7]
Г. Б. Клейнер	Устойчивые по отношению к изменению поведения и интересов 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 и их групп[11]
А. А. Аузан	Совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила
А. Е. Шаститко	Ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил [26]
А. Н. Олейник	Совокупность формальных (фиксируемых в праве) и неформальных, (фиксируемых в обычном праве) рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальных сферах [15, с. 188]
С. Г. Кирдина	Глубинные, исторически устойчивые основы социальной практики, обеспечивающие воспроизводство социальной структуры в разных типах общества [10]
Е. В. Попов	Устоявшиеся нормы (формальные и неформальные) взаимодействия между экономическими агентами [17]

2. Данное взаимодействие представляет собой систему правил или норм, регламентирующих и регулирующих данное взаимодействие.

3. Представленные характеристики являются общими для всех определений, составляющих табл.1.

4. Устойчивость (или стабильность) рассматриваемой совокупности правил и норм, отраженная в определениях Т. Веблена, Э. Шоттера, Дж. Ходжсона, Г. Б. Клейнера и др.

5. Наличие механизма принуждения, обеспечивающего выполнение рассматриваемых правил и норм, содержащегося в определениях Д. Норта, А. А. Аузана, А. Е. Шаститко и др.

Д. Норт выделяет следующие формы принуждения:

— внутренние ограничения деятельности;

— страх перед наказанием за нарушение соответствующих норм;

— общественные санкции и государственное насилие [14].

Таким образом, в качестве механизмов принуждения могут выступать нормы, правила, мотивы поведения, исторически сложившийся уклад, санкции, штрафы, премии, морально-этические ценности и т. д. Механизм принуждения может быть как внешним (Конституция РФ, федеральные законы и т. д.), так и внутренним (страх, морально-этические критерии), как формальным, так и неформальным.

При этом необходимо отметить, что в рамках данного исследования авторы рассматривают многообразие формальных норм, правил и механизмов принуждения, оставляя при этом неформальные за рамками анализа.

Из анализа представленных определений института также видно, что третий и четвертый признаки являются взаимоисключающими, что приводит к необходимости установления взаимосвязи между ними. Для этого необходимо уточнить суть каждого из них.

Устойчивость — это характеристика нормы (правила). Механизм принуждения — это механизм, обеспечивающий выполнение данной нормы (правила). Следовательно, устойчивость нормы и, как следствие, существование института зависят от того, каким образом функционирует механизм принуждения.

Таким образом, при определении института необходимо отметить по крайней мере одно из этих свойств: устойчивость нормы (правила) или наличие механизма принуждения.



Рис. 2. *Графическое представление института*

Графически определение института представлено на рисунке 2.

При взаимодействии двух экономических агентов существует, по крайне мере, две нормы, регулирующие и определяющие их взаимодействие: нормы взаимодействия экономического агента 1 (ЭА1) с экономическим агентом 2 (ЭА2) и ЭА2 с ЭА1.

Отсюда можно сделать вывод, что экономический институт — совокупность устойчивых формальных норм (правил), обуславливающих взаимодействие между двумя и более экономическими агентами и обеспеченная соответствующими механизмами принуждения.

Оценка экономических институтов

В экономической литературе неразрешенным является вопрос оценки и измерения институтов. Существующие в данной области исследования носят, как правило, качественный и описательный характер. Цель оценки институтов фактически заключается в анализе их эффективности и качества. Однако остается неясным, о чем конкретно идет речь при рассмотрении данного вопроса.

Проблема эффективности институтов достаточно подробно рассмотрена в работах отечественных ученых — В. М. Полтеровича и О. С. Сухарева.

Работы В. М. Полтеровича посвящены исследованию институциональных ловушек — неэффективных, но устойчивых норм поведения, удерживающих экономику в неэффективном равновесии [16].

О. С. Сухарев в отличие от В. М. Полтеровича при изучении институтов под неэффективностью (или дисфункцией) понимает определенное состояние института, ситуацию, когда функционирование института отклоняется от «стандартного». При этом он отмечает, что «имеет значение оценка по следующим составным элементам, определяющим качество института: целям, функциональному разнообразию, областям при-

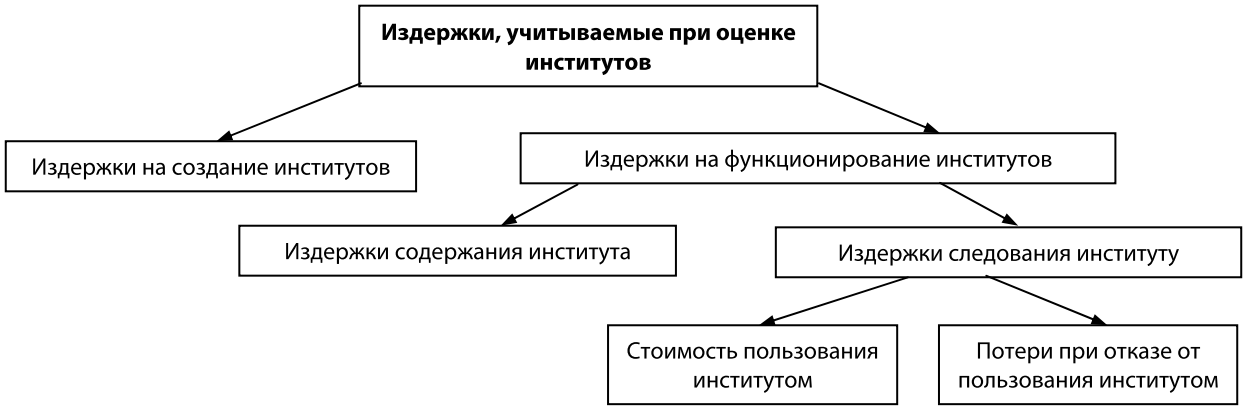


Рис. 3. *Издержки, требующие учета при оценке институтов*

ложения, издержкам действия, времени до коррекции (замещения), устойчивости и восприимчивости к изменениям».

Оценка институтов возможна посредством измерения издержек на создание и функционирование институтов (рис. 3). Первый тип издержек носит характер единовременных издержек. Издержки на функционирование института — это регулярные издержки. К издержкам функционирования следует отнести издержки содержания института, а также издержки следования институту. Последние связаны с адаптацией к наличию в экономике того или иного института и с его принуждающей силой. При их оценке становятся важными как стоимость пользования тем или иным институтом, так и те потери, которые может понести экономический агент при отказе от пользования данным институтом (рис. 3). Если агент предпочитает следование институту отказу от следования, то это повышает эффективность рассматриваемого института [22]. Подход к оценке институтов посредством измерения величины издержек на их создание и функционирование авторы предлагают называть *затратным*.

В работе Л. Дэвиса и Д. Норта [27] при формировании условия возникновения институционального нововведения фактически приведен метод расчета стоимости института. Такое условие имеет следующий вид (1):

$$\sum\left[\mathrm{B}_t^{\mathrm{в}} / (1+r)^t\right] > C_i + \sum\left[C_t^{\mathrm{в}} / (1+r)^t\right], \quad (1)$$

где $\mathrm{B}_t^{\mathrm{в}}$ — ожидаемые выгоды в период времени t; C_i — «установочные», или первичные, издержки институционального нововведения, $C_t^{\mathrm{в}}$ — «операциональные», или вторичные, издержки институционального нововведения; $1/(1+r)^t$ — норма дисконтирования для периода t.

Правая часть представленного неравенства характеризует стоимость институтов, включающую издержки формирования (C_i) и поддержания институтов ($\sum\left[C_t^{\mathrm{в}} / (1+r)^t\right]$).

При оценке институтов можно говорить об их значимости или ценности для экономического агента. Одним из способов оценки значимости институтов является готовность экономического агента платить за внедрение или невнедрение рассматриваемого института. Данный метод оценки авторы предлагают называть *ценностным*.

Затраты на создание и функционирование институтов, затраты, отражающие значимость института и состоящие в готовности агента платить за тот или иной институт, составляют трансакционные издержки и подтверждают возможность оценки институтов посредством трансакционных издержек.

Необходимо отметить, что взаимосвязь институтов и трансакционных издержек впервые была обозначена Д. Нортом. Он предполагал, что институты призваны сократить трансакционные издержки. Наличие данной взаимосвязи также представлено в работах Ж. Бенасси, Ч. Колстада и М. Тарновски, Ф. Альвареса и М. Верациерто, Е. Хайнесена, Дж. Вачелена и Л. Хова, С. Глобермана, Т. Роела и С. Стэндиферда, Е. Рахарджо, Д. Мерчандани и К. Джоши, А. Кунха, Т. Эггертссона, Е. В. Попова [18], В. Л. Симоновой и др., однако конкретной методики оценки институтов посредством трансакционных издержек на сегодняшний день не существует. Описанная ситуация также связана с тем, что в экономической литературе отсутствует общепринятый взгляд на суть категории «трансакционные издержки».

Оценку институтов в рамках определенного вида деятельности возможно осуществить посредством расчета их рентабельности, а также приносимого экономического эффекта. Однако при этом анализируемые институты должны иметь похожие характеристики, сравнимые затраты на их создание и функционирование, а также уровень (масштаб) их рассмотрения. Данный метод оценки институтов предлагается называть *сравнительным.*

При оценке института также возможно оценить степень достижения цели, для реализации которой он был сформирован. Однако такая оценка институтов предполагает формулирование измеримых целей, что не всегда возможно на этапе составления проекта, направленного на формирование института или внесение изменений в институциональную структуру. Здесь также возникает вопрос, каким образом оценить два института, цели которых достигнуты.

Представленные выше методы основаны на оценке конкретных характеристик институтов, однако такая оценка не является комплексной.

Е. В. Балацкий при оценке качества институтов проводит попытку учета множества факторов, влияющих на него и определяющих их эффективность. В работе «Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия» он отмечает необходимость учета внутреннего строения институтов, в котором выделяет три составные части: цель, технологию, ресурсы [2]. Любой институт имеет цели, ради которых он, собственно, и существует. Под технологией понимается набор правил и процедур, с помощью которых достигаются цели создаваемого института. С помощью ресурсов реализуются институциональные технологии. Понятие ресурсов эквивалентно понятию цены института.

В его модели (2) качество институтов (K) зависит от количества (i) и важности целей (γ_i), на достижение которых направлен данный институт, адекватности (A), результативности (R), эффективности (E) института.

$$K = \sum_{i=1}^{n} \gamma_i A_i R_i E_i, \qquad (2)$$

Конкретизировав данную формулу, он получил выражение (3), из которого видно, что качество института определяют важность поставленных целей, степень соответствия полученного результата поставленным целям (X), общественные потребности (P), цена ресурсов (β_j) и затраты на формирование и функционирование института (Z).

$$K = \sum_{i=1}^{n} \frac{\gamma_i (X_i)^2}{P_i \sum_{j=1}^{m} \beta_i Z_{ij}}, \qquad (3)$$

О. С. Сухарев в качестве системной оценки качества института предлагает рассматривать степень дисфункции [22], количественный параметр которой рассчитывает на основе аппарата теории надежности систем [21].

Несмотря на существующие методики оценки качества институтов, вопрос о количественной оценке институтов остается открытым.

Вопрос эффективности институтов неразрывно связан с процессом их формирования, что и определило необходимость рассмотрения того, каким образом происходит институциональное проектирование.

Формирование институтов

Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер отмечают наличие по меньшей мере двух основных объяснений того, каким образом происходит становление институтов: «… одной крайностью является утверждение о том, что институты возникают “спонтанно”» (спонтанный порядок) на основе личных интересов индивидов … другая крайность, когда утверждается, что институты могут быть результатом преднамеренного замысла» [24]. При реализации первой формы институты возникают «без какого-либо соглашения, без законодательного принуждения и даже без учета общественных интересов» [28]. Данное явление Ф. Хайек обозначил как эволюционный рационализм. Возникновение институтов, вызванное определенным замыслом и направленное на воплощение определенных целей, О. Уильямсон называл «преднамеренным» [29].

В отечественной литературе проблеме формирования институтов и институциональной среды, посвящены работы В. М. Полтеровича, В. Л. Тамбовцева, А. Е. Шаститко, О. В. Иншакова и др. Г. Б. Клейнер [11] на основе анализа экономической литературы выделил следующие факторы генезиса социально-экономических институтов:

— макроэкономические изменения, вызванные внутристрановым управлением;

— макроэкономические изменения, вызванные внешними факторами (снижение мировых цен на нефть, по мнению ряда экономистов, вызвало распад СССР);

— «институциональные сделки», совершенные на «рынке институтов», здесь источник институционализации — спрос на институты со стороны агентов и «голосование ногами», т. е. добровольный переход агентов их носителя одного института в другой;

— случайное зарождение институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности, метаконкуренция как конкуренция между институтами;

— драматические эпизоды истории — кризисы, войны, революции, классовые столкновения;

— технологический прогресс;

— целенаправленная инновационная деятельность;

— «праздное любопытство, нецеленаправленное экспериментаторство»;

— самозарождение институтов;

— институциональное проектирование;

— «трансплантация» (заимствование) институтов, т. е. целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в том числе из одного государства в другое);

— институциональная инерция, движение институциональной структуры по ранее экзогенно заданной исторической институциональной траектории;

— «трение», взаимодействие институтов;

— общая цикличность развития.

В данной работе авторов интересует такой способ создания институтов, как *институциональное проектирование*. О. В. Иншаков отводит данному типу деятельности роль средства решения проблемы упорядочения взаимоотношений, преодоления «автоматизированного» состояния экономики, снижения уровня неопределенности [8, с. 23].

Значительный вклад в развитие теоретических основ институционального проектирования в отечественной литературе был внесен В. Л. Тамбовцевым. Институциональное проектирование он определил как сознательную деятельность, направленную на организацию институтов. В своих работах он описал шесть принципов данного типа деятельности: принцип этапной полноты проекта, принцип компонентной полноты проекта, принцип достаточного разнообразия стимулов, принцип максимальной защищенности от оппортунистического поведения, принцип соучастия, принцип типологичности.

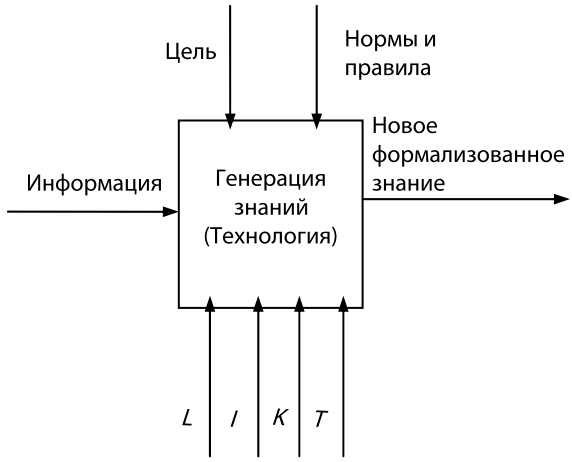
О. С. Сухарев для описания того, каким образом происходит формирование институтов, использует такой термин, как *институциональное планирование.* Он отмечает, что институциональное планирование направленно на проектирование новых институтов, упорядочение деятельности, обзор долгосрочной перспективы, а также говорит о необходимости соблюдения следующих принципов институционального планирования: принципы целевой заданности, принцип определения области приложения, принцип функциональной полноты, принцип необходимого разнообразия, принцип устойчивости к изменениям, принцип монетарного наполнения [20, с. 379-382].

Перечисленные принципы дополняют принципы В. Л. Тамбовцева и, имея общие с ними положения, помогают сделать акценты на особо важных аспектах, требующих учета в процессе формирования институтов и институциональной среды. Так, например, принцип целевой заданности О. С. Сухарева тесно соприкасается с принципом этапной полноты проекта В. Л. Тамбовцева и подтверждает необходимость выявления проблемы, постановки целей институционального проектирования, разработки нескольких вариантов проектов и их дальнейшего отбора на основе выделенных критериев. Близкими по своей сути и значению являются принцип необходимого восприятия О. С. Сухарева и принцип соучастия В. Л. Тамбовцева, предполагающие привлечение как можно большего числа заинтересованных субъектов к процессу институционального проектирования. Также принцип максимальной защищенности от оппортунистического поведения и принцип устойчивости к изменениям направлены на ликвидацию возможностей для проявления девиантного поведения.

Соблюдение принципов институционального проектирования позволяет снизить неопределенность, существующую при создании институтов и внесении изменений в институциональную среду, и таким образом уменьшить вероятность появления неэффективных, а также неустойчивых форм взаимодействия еще на стадии формирования института.

Институты генерации знаний

В рамках данного исследования авторов также интересует такой тип институтов, как институты генерации знаний.



где L — трудовые ресурсы; I — информационные ресурсы; K — материальные ресурсы, T — временные ресурсы

Рис. 4. *Процесс генерации знаний*

Под *знанием* в данной работе понимается структурированная и систематизированная информация, предназначенная для решения определенных задач или обеспечения жизнедеятельности человека [23]. Знание может быть выражено в таких результатах интеллектуальной деятельности, как изобретение, промышленный образец, полезная модель, научные статьи, базы данных, ноу-хау, товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования и т. д. [1, с. 330].

Для характеристики такого типа деятельности, как генерация знаний, необходимо ответить на следующие вопросы: что происходит при реализации данного типа деятельности и каково его значение для рассматриваемого экономического субъекта?

Схематично данный вид деятельности представлен на рис. 4.

Из определения знания следует, что оно возникает посредством преобразования информации, что отражено на рис. 4. В процессе создания знаний задействованы как информационные, так и другие типы ресурсов: трудовые, материальные, временные.

Значение деятельности, направленной на генерацию знаний, состоит в получении экономическим субъектом дополнительной прибыли.

Нормы и правила, участвующие и необходимые для реализации процесса генерации знаний, составляют институты генерации знаний.

Таким образом, под институтами генерации знаний будем понимать *совокупность устойчивых формальных норм (правил), обуславливающих взаимодействия между двумя и более экономическими агентами при структурировании и систематизации информации в формализованное знание и обеспеченных соответствующими механизмами принуждения.*

Для большего раскрытия данного понятия важно отметить, что к институтам генерации знаний относятся не только те правила и нормы, которое регулируют непосредственно создание (производство) новых знаний, но и правила и нормы, регламентирующие процесс потребления, сбыта, распределения, а также планирования, организации, контроля и мотивации их создания.

Институт командировок как пример внутрифирменного института

Неоднозначность в определении категории «институт» породила, в свою очередь, и дискуссии, главный вопрос которых заключается в том, что правомерно относить к институтам, а что институтом не является. Наличие такого вопроса подтверждает высказывание О. В. Иншакова и Д. П. Фролова, согласно которому «предмет экономического институционализма волюнтаристски то расширяется до масштабов общественного бытия, то сужается до внешних правовых форм его проявления» [9].

В данной работе авторов интересуют внутрифирменные (или миниэкономические) институты.

На примере *процесса организации командировки* показано, каким образом возможно определить, является ли тот или иной набор норм и правил институтом. При этом авторы придерживались следующего алгоритма действий:

1. Выявление экономических агентов, участвующих в данном типе деятельности.

Если удалось выявить хотя бы двух экономических агентов, то правомерно перейти к следующему пункту. Если в данном виде деятельности участвует лишь один экономический агент, то о наличии института говорить неправомерно.

2. Описание процесса организации командировки и на его основании выделение норм, обеспечивающих их взаимодействие.

3. Определение механизмов принуждения, способствующих выполнению необходимых норм, а также обеспечивающих их устойчивость.

В процессе организации командировок существует как минимум три взаимодействующих друг с другом экономических агента: сотрудник,

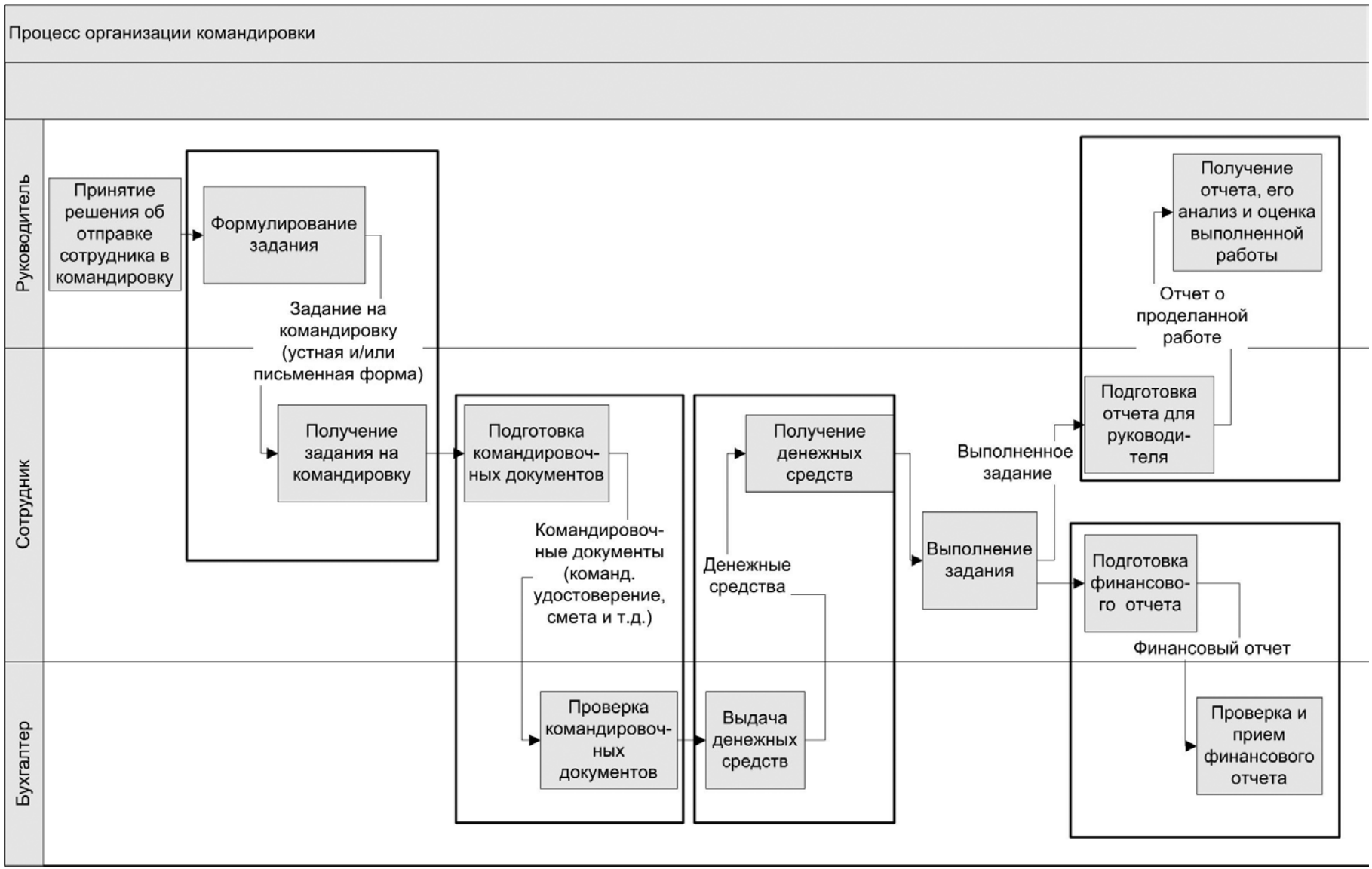


Рис. 5. *Процесс организации командировки*

Таблица 2

Нормы взаимодействия в процессе организации командировки

Операции	Суть взаимодействия ЭА1 с ЭА2	Правила и нормы взаимодействия ЭА1 с ЭА2	Суть взаимодействия ЭА2 с ЭА1	Правила и нормы взаимодействия ЭА2 с ЭА1	Механизм принуждения ЭА1	Механизм принуждения ЭА2
Руководитель (ЭА1) — Сотрудник (ЭА2)						
1. Оформление задания	Поставить задачу, способствующую максимально эффективному выполнению задания	Нормы документального оформления задания	Получить задание на командировку	Правила получения задания на командировку	Достижение цели, максимальный эффект при минимальных затратах при корректной постановке задачи	Дополнительная премия или ее лишение, признание или недовольство руководителя в случае невыполнения задания должным образом
2. Оформление отчета о командировке	Оценить проделанную работу сотрудника в соответствии с требованиями и критериями	Нормы оценки выполненного задания сотрудника	Представить результаты выполненной работы в соответствии с необходимыми требованиями	Нормы подготовки отчета о командировке	Эффективная работа сотрудника в будущем	Дополнительная премия или ее лишение, признание или недовольство руководителя в случае несоответствия отчета необходимым требованиям
Бухгалтер (ЭА1) — Сотрудник (ЭА2)						
3. Оформление командировочных документов *4. Оформление финансового отчета*	Принять необходимые документы, проверить правильность их заполнения в соответствии существующей законодательной базой и нормативными актами, действующими в фирме	Правила оформления командировочных документов и финансового отчета; должностные инструкции бухгалтера	Подготовить все необходимые документы в соответствии с существующей законодательной базой, а также нормативными актами, действующими в фирме	Правила оформления командировочных документов и финансового отчета	Потеря денежных средств, а также необходимость выплаты штрафов в случае невыполнения требований	Лишение или сокращение премии, необходимость выплаты штрафов, предъявленных организации со стороны ФНС
5. Выдача командировочных расходов	Выдать денежные средства в соответствии с существующими для командировок нормативами	Правила выдачи командировочных расходов	Составление сметы в соответствии с необходимыми требованиями	Правила составления сметы	Потери организации или сокращение (лишение) премии в связи с неверным выполнением должностных обязанностей	Неполучение или потеря денежных средств при невыполнении требований должным образом

направляемый в командировку, руководитель и бухгалтер. В зависимости от характера командировок при выделении экономических агентов можно говорить также о принимающей стороне командируемого. В связи с тем, что нормы взаимодействия с принимающей стороной зависят

от цели командировки и носят зачастую частный характер, в настоящей работе данного экономического агента авторы не учитывали.

Для определения норм и правил, которые сопровождают данный тип деятельности, был описан процесс организации командировки, схематично представленный на рисунке 5.

Из рисунка 5 следует, что можно наблюдать как минимум пять взаимодействий между экономическими агентами — два раза взаимодействуют сотрудник и руководитель, три раза взаимодействуют бухгалтер и сотрудник.

В таблице 2 авторами более подробно представлена суть данных взаимодействий, а также нормы (правила) и механизмы принуждения, участвующие при организации командировки.

Таким образом, было показано, что в процессе организации командировки принимают участие несколько экономических агентов, взаимодействие этих агентов регламентируется как минимум пятью подсистемами правил и норм, снабженных механизмами принуждения. Наличие данных компонентов позволяет говорить о системе правил и норм, возникающих при организации командировки, как об экономическом институте.

Институты генерации знаний как внутрифирменные институты

В экономической литературе институты генерации знаний рассматриваются, как правило, на макро- и мезоэкономическом уровне, оставляя при этом один из источников новых знаний — процессы генерации знаний на уровне фирмы — не затронутым.

В рамках настоящего исследования результатом генерации знаний является новое формализованное знание. В качестве новых признаются формализованные знания, прежде не использованные в деятельности данной фирмы, а также способствующие ее инновационному развитию и повышению конкурентоспособности.

Авторы предполагают, что такое знание, являясь, в свою очередь, результатом интеллектуальной деятельности, может быть представлено как объект авторского права (опубликованные результаты НИОКР и т. д.), объект патентного права (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), ноу-хау, средства индивидуализации (товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения и др.). Знание, не выраженное в формализованной форме, авторами не учитывалось.

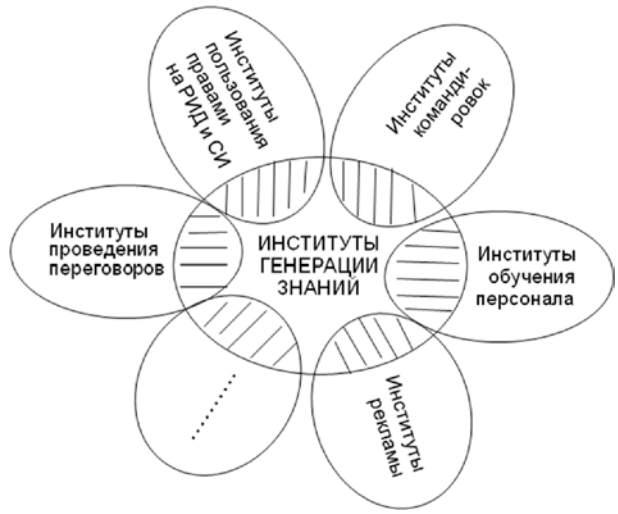


Рис. 6. *Место институтов генерации знаний в множестве других институтов*

Другими словами, институты генерации знаний — это те правила и нормы, функционирование которых приводит к систематическому приращению результатов интеллектуальной деятельности.

Взаимодействие институтов генерации знаний с множеством других институтов, действующих в фирме, представлено на рисунке 6.

На рисунке 6 отражено, что в том или ином множестве институтов (например, в институтах рекламы) можно выделить институты, которые обеспечивают рекламу новых знаний и, следовательно, их правомерно относить к институтам генерации знаний.

Учитывая внутреннее строение института (цель, ресурсы, технология), можно сделать вывод, что институт рекламы (или, например, институт командировок) в области генерации знаний отличают его цель, источник ресурсов, а также сами технологии, представляющие суть той или иной нормы.

Заключение

В результате проведения теоретических исследований с целью конкретизации понятия экономический институт и, следовательно, выработки единого подхода к определению и анализу сущности самого понятия института, авторами было сделано следующее.

Предложена следующая трактовка: *экономический институт* — это система устойчивых формальных норм (правил), обуславливающих взаимодействие двух и более экономических

агентов, обеспеченное соответствующими механизмами принуждения.

Такое понимание экономических институтов дает возможность отследить основные закономерности формирования различных экономических институтов, обуславливающих социально-экономическое развитие как отдельного хозяйствующего субъекта, так и страны в целом.

Проведен обзор принципов институционального проектирования, соблюдение которых позволяет снизить неопределенность, существующую при создании институтов и внесении изменений в институциональную среду, и таким образом уменьшить вероятность появления неэффективных, а также неустойчивых форм взаимодействия уже на стадии формирования института.

Разработана авторская трактовка институтов генерации знаний. Под *институтом генерации знаний* понимается совокупность устойчивых формальных норм (правил), обуславливающих взаимодействие двух и более экономических агентов при структурировании и систематизации информации в формализованное знание и обеспеченных соответствующими механизмами принуждения.

Таким образом, эффективным механизмом преодоления институциональных барьеров на пути перехода России на инновационный путь развития может служить успешно функционирующая система институтов, представляющая собой совокупность упорядоченных норм и правил, обеспечивающих долгосрочный экономический рост и подстегивающих экономическое развитие как отдельных хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. [Текст с изм. и доп. на 1 апреля 2011 г.]. — М. : Эксмо, 2011. С. 330.

2. *Балацкий Е. В.* Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // Общество и экономика. — 2007. — №5. — С. 37-53.

3. *Бесси К., Фавро О.* Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. — 2010. — №7. — С. 12-38.

4. Большой академический словарь русского языка. Т. 7. — М.; СПб. : Наука, 2007.

5. *Веблен Т.* Теория праздного класса. — М. : Прогресс, 1984.

6. *Глотов М. Б.* Социальный институт: определение, структура, классификация // Социологические исследования. — 2003. — №10. — С. 13-19.

7. *Дж. Ходжсон.* Что такое институты? // Вопросы экономики. — 2007. — № 8. — С. 28-48.

8. *Иншаков О. В., Лебедева Н. Н.* Институциональная теория в современной России. Достижения и задачи развития. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001.

9. *Иншаков О. В., Фролов Д. П.* Лингвистика институциональной экономики. —Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010.

10. *Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы: макросоциологическая объяснительная гипотеза // Социс. — 2001. — №2. — С. 13-23.

11. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.

12. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.

13. *Норт Д.* Институты и экономический рост. Историческое введение // THESIS. — 1993 — Т.1. — Вып. 2.

14. *Норт Д.* Институциональные изменения. Рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — №3. — С. 6-17.

15. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика. — М.: Инфра-М, 2000.

16. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки. Есть ли выход? // Общественные науки и современность. — 2004. — №3. — С. 5-16.

17. *Попов Е. В., Власов М. В., Симахина М. О.* Территориальная модель институтов развития предпринимательства // Журнал экономической теории. — 2010. — №2. — С. 21-30.

18. *Попов Е. В.* Эволюция институтов миниэкономики. — М. : Наука, 2007.

19. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. — М.: Прогресс, 1968.

20. *Сухарев О. С.* Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. — М. : ЗАО «Издательство “Экономика”», 2007.

21. *Сухарев О. С.* Теория эффективной экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.

22. *Сухарев О. С.* Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). — М. : Финансы и статистика, 2011.

23. *Татаркин А. И., Попов Е. В., Власов М. В.* Основные термины современной экономической теории. Препринт. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.

24. *Фуруботн Э., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории : пер. с англ. / Под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. — СПб. : Изд. дом СПб. гос. ун-та, 2005.

25. *Черыгова И. В.* Социально-экономический институт. История и логика формирования научной категории. Вторая половина XIX в. — 30-е годы XX в. : дис. ... канд. экон. наук. — М., 2002.

26. *Шаститко А. Е.* Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. — 2003. — №1. –С. 24-41.

27. *Davis L., North D.* Institutional Change and American Economic New York: Growth. Cambridge University Press, 1971.

28. *Menger C.* Problems of Economics and Sociology / Translated by F. J. Nock from the German edition of 1883. Edited by L.Schneider. Urbana: University of Illinois Press, 1963.

29. *Williamson O. E.* The New Institutional Economics. Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic literature. — 2000. — Sep. — V. 38. №3. — P. 595-613.

УДК 330.83; 330.88; 332.1
ключевые слова: экономический институт, институциональное проектирование, институты генерации знаний