

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

© 2006 В.А. Носков¹, Н.О. Михаленок²

¹ Самарский государственный экономический университет

² Самарская государственная академия путей сообщения

В статье рассматриваются проблемы управления развитием формальных институтов, теоретические предпосылки использования формальных институтов в экономическом развитии. Делается вывод, что признание значимости неформальных правил имеет принципиальное значение для выживания как социально-экономической системы, так и ее частей – государства, фирм, домашних хозяйств.

Понятие “экономические институты” введено в научный оборот институционально-социологическим направлением экономической теории. основоположниками институционализма признаны Торстейн Веблен и его ученик, специалист в области промышленных циклов Уэсли Гэлбрейт, экономист и разработчик глобальных проблем Ян Тинберген и др.

Институты – совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля по их соблюдению и защите.

Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение или нарушение правила, а также применение стимулирующих и дестимулирующих санкций [1, С. 3].

Институтами являются как формальные законы (конституции, законодательства, права собственности), так и неформальные правила (традиции, обычаи, кодексы поведения). Институты создавались людьми с целью обеспечить порядок и устранить неопределенность в обмене. Такие институты вместе со стандартными ограничениями, принятыми в экономике, определяли набор альтернатив и таким образом – издержки производства и обращение соответственно – прибыльность и вероятность привлечения к экономической деятельности [2, с. 201-204].

Ввиду особенностей институционального подхода, связанного с изменением “фокусировки” взгляда на хозяйственную жизнь,

достаточно сложно вычленив общепринятое определение понятия институт.

Джек Найт считает, что институты – набор правил, структурирующих общественные взаимоотношения особым образом, знание которых должны разделять все члены данного сообщества.

Используя терминологию, разработанную К. Менгером, институты можно определить как общественные блага более высокого порядка.

Объясняется это следующим. Если институты обеспечивают производство информации, необходимой для координации действий отдельных экономических агентов, то именно эта информация оказывается общественным благом. Так, рыночная цена, являясь носителем информации, формируется на основе взаимодействия экономических агентов, то именно эта информация оказывается общественным благом. Институты, обеспечивая агентов необходимой информацией, способствуют формированию совместимых друг с другом ожиданий, обуславливающих координацию их действий и достижение взаимовыгодных результатов. В этом случае институты как набор правил обладают свойством самодостаточности, добровольности соблюдения и не требуется внешнего органа, обеспечивающего соблюдение установленного правила.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться

быстро, но принуждение и неформальные правила меняются медленно.

Роль институтов в экономической жизни чрезвычайно велика. Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми. Институты определяют и ограничивают набор альтернатив в экономическом поведении, которые имеются у каждого человека [3, с. 3, 97].

Рассмотрим классификацию правил по разным критериям. Традиционно выделяют формальные и неформальные правила, которые запрещают или разрешают определенные виды действий индивида, группы, общества. Под формальными мы будем понимать такие правила, которые зафиксированы в знаковой форме (и используются в явном виде как ограничитель набора выборов индивидов) и обеспечены легальной защитой со стороны государства. Соответственно, неформальные правила – это те, которые также являются ограничителями поведения, но не зафиксированы (а часть из них, по Ф. Хайеку и не может быть зафиксирована) в знаковой форме, а также защищены другими механизмами (отличными от государства). Взаимосвязь между ними может быть определена следующими способами:

а) Неформальные правила могут быть расширением, продолжением формальных правил, поскольку последние могут определять набор выборов в очень узких пределах. Данный вид отношений между двумя типами правил особенно распространен в общественных системах, развивающихся эволюционным путем, в которых налажен процесс отбора наиболее жизнеспособных норм поведения. Таким образом, механизмы легальной защиты правил и другие способы защиты: самозащита (self-enforcement), защита через третью сторону (третейский суд), защита через контрагента, – являются взаимодополняющими.

б) Неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил, когда система их развивается эволюционно, путем малых приращений, через отбор элементов, ее составляющих. По поводу данного типа связи также

можно сказать, что она присуща относительно стабильным, эволюционирующим общественным системам, в которых происходит спонтанная кристаллизация части неформальных ограничений как условие поддержания стабильности и развития сложно-организованных систем. Следовательно, сказанное в отношении механизма защиты разных типов правил в пункте “а” применимо и в данном случае.

в) Неформальные правила могут по сути противоречить формальным, что возникает из особенностей изменения каждого вида: если неформальные правила изменяются только эволюционно, их действие как бы непрерывно, то формальные правила подвержены дискретным изменениям. Возможность экзогенности изменения формальных правил является основанием дихотомии между двумя типами правил. В качестве одного из возможных вариантов возникновения такого соотношения между типами правил может быть прямое заимствование норм, регулирующих взаимодействие между экономическими агентами в одной социально-экономической системе для выполнения той же функции в другой, где индивиды обладают другим менталитетом (идеологией), поведенческими установками. Механизмы защиты правил так же могут противоречить друг другу. Данный феномен можно было бы обозначить как “институциональную дихотомию”.

Однако вряд ли однозначно можно ответить на вопрос об исходе такого конфликта, даже если учитывать потенциал экономии на масштабе в осуществлении насилия со стороны государства.

Иллюстрацией соотношения между формальными и неформальными правилами может быть ситуация, сложившаяся в России. Особенность ее состоит в том, что за короткий промежуток времени было вновь принято или изменено множество формальных правил в виде законов, указов, постановлений и других нормативных актов. Это, во-первых, значительно затрудняет ориентацию в формальных правилах для экономических агентов, существенно повышая издержки их использования, во-вторых, создает дополнительные стимулы к использованию противо-

речий в нормативных документах, интерпретируя их в собственных интересах, в-третьих, создает благоприятную почву для использования неформальных правил, которые в силу рассмотренных обстоятельств носят нелегальный, незаконный характер. Поскольку развитая система формальных правил – неременный атрибут крупных общностей людей, в которых значительную роль играют обезличенные отношения (“расширенный порядок”, по Ф. Хайеку), то сложившаяся ситуация постоянно воспроизводит основания для сепаратизма – политического, экономического, национального. В этом плане весьма показателен вывод, сделанный В. Радаевым, на основе опроса, проведенного среди руководителей московских негосударственных предприятий: “Поведение предпринимателей регулируется не столько формально предписанными правилами, сколько нормами, постоянно воспроизводимыми как продукт живого взаимодействия хозяйствующих субъектов [4, с. 31]. Это значит что этика ведения бизнеса в России, конечно, существует, но, как правило, она подкрепляется неформальными отношениями между предпринимателями (даже если они и оформлены контрактом).

Признание значимости неформальных правил имеет принципиальное значение для выживания как социально-экономической системы, так и ее частей – государства, фирм, домашних хозяйств. Если говорить о макроэкономическом аспекте данного вопроса, то это относится, прежде всего, к формированию экономической политики государства, включая разработку экономических правил, о которых речь пойдет ниже. Для обеспечения благоприятных условий воспроизводства необходимо не только не подавлять данные правила или игнорировать их существование, но и попытаться использовать их для того, чтобы система ограничений поведения экономических агентов стала более гибкой и в то же время внутренне согласованной. В качестве возможного варианта можно предложить использование практики обычного права, широко распространенного в странах с преимущественно эволюционной схемой развития системы формальных правил.

Эволюция неформальных правил напрямую связана с изменением образа мышления людей, с которого и начинается действительная реформа. Правила, регулирующие отношение человека к самому себе, являются по преимуществу неформальными, что затрудняет их формулировку самим индивидом, однако не лишает их значения в объяснении поведения экономических агентов.

Отдельные виды правил находятся в отношении соподчиненности. Наиболее простая классификация иерархии правил по Д. Нортю выделяет три вида правил:

а) Конституционные (или политические). Во-первых, они фиксируют иерархическую структуру государства, во-вторых, определяют структуру принятия решений и, наконец, в-третьих, в эксплицитной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению. О том, насколько важны конституционные правила для обеспечения стабильности и в то же время высокой адаптивной эффективности системы, свидетельствует модель прямой демократии, с помощью которой можно выявить механизм, подрывающий ее основы.

Так, например, если решение о производстве каких-то благ или услуг принимается большинством голосов, то возникает перераспределительный эффект, когда производства данных благ финансируется в том числе за счет тех, кто не принимает участие в их потреблении (или если и принимает, то непропорционально малое). Тогда в качестве компенсации данным меньшинством может быть предложена другая программа финансирования, которая также может быть принята большинством голосов. Даже если удастся добиться в конечном счете компенсации (через принятие альтернативной программы), основным результатом оказывается увеличение общественных расходов (спровоцированное перераспределительным конфликтом). Для их финансирования можно прибегнуть либо к увеличению дефицита бюджета (который покрывается затем через продажу долговых обязательств или производство наличных денег), либо к увеличению налогового

бремени, либо к осуществлению прямого регулирования. Таким образом подрываются экономические основы конституционных правил. Вот почему в качестве «встроенных институциональных стабилизаторов» могут быть использованы принципы “фискального федерализма”, а также разграничения правомочий, скажем, в определении общего размера общественных расходов и их структуры, а также распределение осуществления контроля за ними между различными органами государственной власти.

б) Экономические правила. Они являются условием, предпосылкой возникновения прав собственности, так что последние оказываются их продуктом. Права собственности определяют те действия, которые разрешены (санкционированы). Таким образом, наряду с этими правами, продуктом правил являются обязанности, поскольку речь идет о взаимодействии людей, в рамках которого одни экономические агенты должны соблюдать права других. Они представляют собой такие санкционированные (экономически, юридически, этически) и принятые в обществе (формально и неформально) поведенческие отношения между экономическими агентами, которые определяют перечень возможных способов использования их как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп.

Более дробное разделение правомочий было осуществлено А. Оноре. В соответствии с его перечнем выделяют одиннадцать правомочий:

1. Право владения, суть которого состоит в осуществлении физического контроля над вещью. Это правомочие лежит в центре определения понятия собственности, о которой речь пойдет одним из последующих разделов.

Если отсутствует право владения (вне зависимости от того, кому оно принадлежит), то бессмысленным становится и сам термин собственность.

2. Право пользования, состоящее в извлечении либо личной выгоды (если речь идет о пользовании в узком смысле слова), либо пользования ею как благом более высокого порядка, по К. Менгеру, если речь идет

о пользовании в широком смысле слова.

3. Право управления включает в себя возможность определение направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определение круга лиц и порядка (границ) доступа к ресурсу.

4. Право на доход, который может происходить из непосредственного пользования вещью (имплицитный доход) или пользования вещью другими индивидами (доход в явной форме – денежной или натуральной).

5. Право на капитал (или капитальную стоимость), которое предполагает возможность дарения, продажи, проматывания, изменения формы или уничтожения блага. Данное право включает межвременной аспект в отношении между людьми по поводу того или иного блага.

6. Право на безопасность, или иммунитет от экспроприации, которое предполагает защиту от вредного воздействия на поток доходов в виде экспроприации даже при условии наличия компенсационной системы.

7. Право на передачу вещи по наследству. Существование данного права обусловлено тем, что после смерти данная вещь перестает быть ценной для ее обладателя, однако интерес к ней как активу сохраняется для других. Раз это так, то данное правомочие может быть ценным для того, кто является завещателем, в той степени, в какой посредством его использования может быть осуществлен обмен правами.

8. Бессрочность, которая состоит в отсутствии каких-либо временных границ в осуществлении правомочий, т.е. чем дольше временной горизонт, тем выше ценность данного актива для его обладателя.

9. Запрет вредного использования. По сути, это “отрицательное” право, которое не разрешает использовать вещь таким образом, чтобы это было связано с вредом, наносимым имущественным объектам других агентов. Рассмотрение данного правомочия имеет принципиальное значение при анализе возникновения и эволюции монополий закрытого типа, когда потенциальные конкуренты не могут оказать вредного воздействия на положение монополиста в силу легального

запрета на свободный вход в ту или иную отрасль.

10. Ответственность в виде взыскания. Это право которое дает возможность отчуждать вещь в уплату долга.

11. Право остаточного характера, которое состоит в «естественном» возвращении переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, в силу утраты силы договора или по иной причине.

Часть правомочий может выступать только в кластере, т. е. являются взаимодополняемыми и не имеют ценности одно без другого. В экономической литературе не существует единой, общепринятой классификации правомочий. В качестве первого шага к сближению точек зрения можно было бы выяснить, какие факторы обуславливают ту или иную комбинацию правомочий.

Существенное значение для содержательной характеристики права собственности имеет, с одной стороны, процесс ее спецификации, а с другой – размывания. Содержательными моментами спецификации права собственности являются определение субъекта права, объекта права, а также набора правомочий, которыми располагает данный субъект. Кроме того, существенное значение имеет, кто обеспечивает спецификацию прав собственности. Если речь идет о формальных правах, то их, как правило, специфицирует государство. Вместе с тем возможна безличная спецификация, в основании которой лежит повседневная практика взаимодействия экономических агентов. В известном смысле оборотной стороной процесса спецификации является размывание прав собственности, поскольку посредством него ослабляется принцип исключительности, который приводит к снижению ценности объекта права для субъекта.

Здесь мы не останавливаемся на вопросе об альтернативных правовых режимах, в которых могут существовать и реализовываться пучки правомочий. Это предмет отдельного анализа, предполагающего наличие положительных трансакционных издержек различных видов.

в) Контракты. Их можно рассматривать как правила, структурирующие обмен меж-

ду двумя экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и взятых на себя обязательств.

Подробное изложение видов контрактов не входит в задачу данного раздела, поэтому зафиксируем лишь некоторые существенные характеристики контракта вообще и основных форм в частности.

Что касается определения контракта вообще, то основной его характеристикой является наличие соглашения, договора между экономическими агентами. В зависимости от того, каков характер этого соглашения, контракт может быть явным или имплицитным. Однако все ли отношения между людьми можно интерпретировать как контрактные? Теория общественного договора и неинституциональная версия теории фирмы (А. Алчян, Х. Демсетц), по сути, интерпретируют контракт как всеобщую форму взаимоотношений между людьми, в соответствии с которой даже взаимоотношения между рабом и рабовладельцем могут быть поняты как контрактные, если рабовладелец обязуется сохранять жизнь рабу и обеспечивать ему определенный уровень потребления, а раб, в свою очередь, выполняет команды рабовладельца, связанные с использованием его как носителя рабочей силы. Здесь, видимо, проводится тождество между существованием и соглашением, как в неоклассической теории проводится тождество между существованием и эффективностью.

Проблема состоит в том, можно ли рассматривать как контрактные те отношения, которые, во-первых, не предполагают добровольного вхождения в них субъектов, во-вторых, где отсутствует возможность выхода из них, исключая уничтожение одной из сторон за пределами отношения. Каковы предпосылки заключения соглашения? Оно, по крайней мере, предполагает наличие определенного уровня доверия, которое само по себе не может быть результатом соглашения, а основано на ожиданиях экономических агентов, сформировавшихся на основе собственного опыта, опыта предшественников, конкурентов и т. п. Следует отметить, что доверие не обязательно связано с рациональностью поведения экономических агентов, хотя и име-

ет критически важное значение для формирования ожиданий.

Если определять контракт относительно обмена, то следует выделить два момента, во-первых, контракт как соглашение об обмене обязательствами и правами, во-вторых, обмен в чистом виде, который не предполагает каких-либо обязательств сторон после заключения сделки. Такое сравнение возможно, если обмен рассматривается на основе предпосылок, принятых в теории общего равновесия Л. Вальраса.

Обращаясь к анализу видов контрактов, необходимо выделить несколько параметров, по которым они могут различаться. Во-первых, периодичность взаимодействия между экономическими агентами, во-вторых, наличие элемента неопределенности, в-третьих, степень специфичности ресурса, который является объектом соглашения или использование которого связано с выполнением контракта, в-четвертых, механизм защиты контрактов.

Если взаимоотношения между экономическими агентами становятся регулярными, но не непрерывными, специфицировать условия контракта не представляется возможным в силу неопределенности, а ресурс не является специфичным, то такой контракт является неоклассическим. Обеспечение выполнения такого контракта может осуществляться не только государством, но и через третейский суд. Если же наряду с неопределенностью отношения становятся непрерывными, с высокой степенью специфичности ресурсов, то контракт становится отношением. Поскольку отношения, которые регулируются данным контрактом являются сложными и в значительной степени персонализированными, то в качестве механизма защиты может быть использованы два варианта: самозащита (self-enforcement) и защита со стороны партнера (контрагента). Именно отношенческий контракт является способом организации фирмы как особого института в системе с общественным разделением труда.

Если говорить о механизме защиты контрактов, то его реальные характеристики во многом зависят от соотношения между формальными и неформальными правилами. В России существуют две конкурирующие схе-

мы защиты контрактов: легальной (при помощи государства) и частной, нелегальной. Последняя осуществляется т. н. «группами частной инициативы» в том числе и мафией, которые берут на себя функции защиты, одновременно обеспечивая себе устойчивые поступления от фирм в виде «частных налогов». В условиях нестабильности покупательной способности законного денежного средства, а также невысоких альтернативных издержек сокрытия средств от налогообложения (слабый контроль, с одной стороны, и слишком высокие ставки налогов, с другой) и несовершенства формальных правил, система частной защиты контрактов может быть более эффективной.

В целом соотношение между различными видами правил можно рассматривать как отношение между общим, особенным и единичным. Иерархический характер системы правил проявляется в том, что изменения в правилах низшего порядка могут осуществляться при неизменных правилах более высокого порядка. Это значительно упрощает, например процедуру перезаключения контрактов, поскольку «координатная сетка», в которой это происходит, остается неизменной, что изначально предполагает консенсус по определенным, более общим вопросам.

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и необязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. Но устойчивость институтов ни в коей мере не противоречит тому, что они претерпевают изменения. Развиваются все институты одинаково: от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писаного права, обычного права и контрактов между индивидами.

Институциональные изменения – это сложный процесс, потому что предельные изменения могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических и юридических решений, неформальные ограниче-

ния, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям. Эти культурные ограничения не только связывают прошлое с настоящим и будущим, но и дают нам ключ к пониманию пути исторического развития.

В условиях переходной экономики обществу, согласно учению институционалистов, необходимо решать тройственную задачу: во-первых, осваивать перемены и новые механизмы, во-вторых, преодолевать негативные последствия перемен и ошибок и, наконец, сохранять ценное из наследия прошлого. Обоснованной и рациональной представляется позиция Д. Норта, касающаяся этого наследия: независимо от вашего отношения к прошлому необходимо считаться с тем, к чему люди привыкли. Стратегия и тактика реформ не могут это не учитывать. В основе представления людей лежат не единичные знания, полученные в течение жизни одного человека или одного поколения, а их сумма, аккумулированная в течение длительного периода.

В практике российских реформ рыночная эффективность оказывается неадекватной эффективности социально-экономической. Заплатена высокая цена за трансформацию в виде глубинных и во многом не восстановимых разрушений производственного и технологического потенциала, совершенно не сопоставимых с издержками любой из стран с переходной экономикой. Теперь уже социальная защищенность населения становится не результатом, а предпосылкой реформ. И рыночная самоорганизация не способна полностью обеспечить преодоление глубоких кризисов – финансового, инвестиционного и институционального – без необходимого регулирования со стороны государства.

Институт – это стабильное социальное явление. Для того, чтобы понять причины стабильности институтов, необходимо вспомнить о различии между институтами и организациями. Если организацию можно рассматривать как совокупность общественно-определенных индивидов (т. е. с определенной социальной функцией и положением), объединенных общей целью (или целями), которые могут быть явными или скрытыми,

принимать разные формы (выживание, сохранение команды, максимизация прибыли и т. п.), то институт оказывается основой, на которой базируется функционирование организации. Именно институты как наборы правил определяют, что и как люди, объединенные в организации, будут делать, как будут строиться отношения с внешним миром, каким образом формируется система вознаграждения членов организации. На категориальном разграничении институтов и организаций настаивают такие экономисты как Д. Бромлей, Д. Найт, Д. Норт. Важность проводимых различий становится очевидной тогда, когда речь идет об институциональной инновации (или трансформации). Оказывается, что институты являются фундаментом, на основе которого осуществляется эволюция организации, в результате которой изменяется и сам фундамент. Это важно в связи с тем, что даже в научной литературе встречается смешение этих понятий. Например, когда говорят об институциональных реформах в России, то чаще всего имеют в виду преобразование государственных предприятий в частные компании, развитие малого и среднего бизнеса, демонополизацию экономики и иные изменения, связанные с преобразованием существующих экономических организаций и возникновением новых фирм и компаний.

Однако подобное смешение институтов и организаций неправомерно. Напомним, что под институтами понимаются формальные и неформальные правила взаимодействия между людьми, а под организациями — любые формальные и неформальные объединения людей: коммерческие фирмы, политические партии, религиозные группы, спортивные команды и т.д. Организации, как правило, возникают в рамках существующих институтов. Например, когда на рубеже 1980-х и 1990-х годов в нашей стране были приняты законы, допускающие частнопредпринимательскую деятельность и частную собственность, тогда же возникли и частные компании. До этого легальных частных компаний у нас не было, а те граждане, которые занимались частным предпринимательством, в том числе на базе государственных предприятий, нарушали советские законы и подвергали себя рис-

ку суровых наказаний. Также в начале 1990-х годов в нашей стране были разрешены политические партии, что привело к появлению многочисленных организаций, преследующих политические цели.

Такие примеры можно продолжить. Важно иметь в виду, что принцип создания организаций в рамках существующих институтов присущ не только демократическим и рыночным государствам, а любым обществам. Так, в СССР государственные предприятия создавались на основе советского хозяйственного законодательства, а также с учетом действовавших в то время неформальных принципов хозяйственной деятельности. Но существенное различие с точки зрения возникновения организаций в демократических и недемократических обществах состоит в том, что в первом случае организации обычно создаются добровольно объединившимися для этого людьми, а во втором – по распоряжению государственных органов власти. Однако это различие, конечно, не абсолютно, потому что и в демократических, и в недемократических обществах источником возникновения организаций могут служить как инициатива физических лиц, так и распоряжения органов власти.

С какой целью создаются организации? Реально существующие организации ставят перед собой самые разнообразные задачи. Для коммерческих компаний это обычно выпуск продукции и получение прибыли от ее продажи, для политических партий — получение голосов избирателей на выборах и т. д. В обобщенном виде можно говорить о том, что цель любой организации – максимизация полезности в рамках существующих правил (институтов).

Данное утверждение само по себе может стать предметом углубленного анализа. О чьей полезности идет речь? С точки зрения институциональной теории говорить об интересах и, соответственно, полезности организации (фирмы, партии, команды) можно только с известной долей условности, поскольку иметь интересы могут только люди. В рамках организации интересы ее членов могут не совпадать. Очевидно, например, что если для владельца фирмы целью деятельности выступает максимизация прибыли, то для рядового служащего это может быть получение максимальной зарплаты при минимизации его трудового вклада, а для кого-либо из руководителей фирмы – может быть, даже сознательное доведение фирмы до банкротства, чтобы затем купить ее на выгодных для себя условиях.

Некоторые теоретические школы изучают и эти вопросы согласования интересов людей, объединенных в организацию, но в рамках базовой институциональной теории вполне допустимо пользоваться аналитическим упрощением и изучать интересы организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Collins. Словарь по экономике. СПб, 1998.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. кн. “Начала”, 1997.
4. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля, деловая этика. М.: Центр политтехнологий, 1998.

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF FORMAL INSTITUTES

© 2006 V.A. Noskov¹, N.O. Mikhalyonok²

¹ Samara State Economic University

² Samara State Academy of Ways of Communication

In clause(article) problems of management by development of formal institutes, theoretical preconditions of use of formal institutes in economic development are considered(examined). It is judged, that the recognition of the importance of informal rules has basic value for a survival both social and economic system, and its(her) parts – the states, firms, domestic facilities(economy).