

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

А. М. Сидорова

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь
ale9088@yandex.ru

Неформальные институты оказывают гораздо большее влияние на формирование экономического поведения и мышления в рамках организационной структуры и тем самым определяют рамки и вектор функционирования бизнеса. Исходя из этого, неформальные институты являются важнейшей детерминантой, определяющей вектор развития бизнеса и его результаты. Неформальные институты являются тем стержнем, который скрепляет как общество, так и группу людей, работающих в одной организации [1, с. 102–118; 2, с. 146–150].

В связи с этим на современном этапе большую важность имеет анализ неформальных институтов, которые могут препятствовать или способствовать эффективному функционированию бизнес-структуры.

Основные характеристики неформальных институтов:

1. Неформальные институты – совокупность взаимосвязанных качественных и количественных социально-психологических особенностей индивидов.

2. Неформальные институты в организации определяется тремя факторами: а) «генотипом» бизнес-структуры; б) внешней средой; в) личным опытом индивида.

3. Неформальные институты обуславливают своеобразный характер восприятия внешнего и внутреннего мира и направления экономического поведения и рамки экономического мышления.

4. Неформальные институты воспроизводятся и изменяются посредством имитации или создания «рутин» поведения и мышления в организации.

В целом можно выделить наиболее значимые сущностные свойства неформальных институтов:

- относительное постоянство;
- всеобщность и коллективизм;
- произвольное выполнение;

- одновременный и сознательный, и бессознательный уровень;
- устойчивость.

Неформальные институты определяют тип восприятия как внешней среды, так и внутренних решений посредством:

1) определенного типа агрегирования опыта: в итоге отдельные явления, сведения обобщаются и в совокупности представляют определенную экономическую картину мира, на основании которой субъекты принимают управленческие решения;

2) исключения: посредством этого субъекты организационной структуры выборочно исключают при принятии решения из сознательного анализа определенные факты и концентрируют внимание на других;

3) искажения: определенная часть информации из внешнего мира искажается под воздействием внутренних рутин.

Важную роль при оценке эффективности функционирования бизнеса является возможность быстро и гибко менять устоявшиеся нормы и образцы поведения под воздействием изменившихся внешних условий. У каждой бизнес-структуры есть свой уникальный набор неформальных институтов.

На современном этапе важную роль имеет разработка методики оценки неформальных институтов, анализ их структуры.

Элементы, составляющие основу неформальных институтов, представлены на рисунке.



И с т о ч н и к: разработано автором.

Оценка базовых элементов дана в таблице¹.

¹ Для получения данных был проведен историко-экономический анализ с дополняющим социологическим исследованием.

Оценка базовых элементов

Основные элементы	Воздействие на отношения в организации	Характеристика
<p>Элементы, снижающие неопределенность внешне-го мира</p>	<p>Отношения «начальник и подчиненный», стремление к контролю, отношения к нововведениям, инициативе, правилам, отношению к труду и богатству, отношению ко времени</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неравенство в отношениях, наличие четкой субординации – нормальное явление. 2. Восприятие иерархичности общества как необходимое и единственно правильное явление. 3. Жесткая централизация. 4. Неравенство в распределении власти. 5. Решения принимает начальство, остальные подчиняются, делегирование полномочий принимать решения. 6. Четкое стремление к регулированию работы других, стремление к контролю деятельности. 7. Необходимость «подталкивания» к принятию необходимых решений. 8. Труд в основном служебный. 9. Традиционализм и консерватизм. 10. Краткосрочность планирования. 11. Жить преимущественно настоящим и прошлым. 12. Четкость в определении целей, установок, пунктуальность, фиксация норм
<p>Элементы, обеспечивающие вертикальную и горизонтальную кооперацию людей друг с другом</p>	<p>Проявление мужественности и женственности в отношениях, нейтральности или эмоциональности, универсализма или партикуляризма, индивидуализма или коллективизма</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Важность построения личных связей, человечность в отношении, необходимость отдыха. 2. Нет выраженного гендерного неравенства. 3. Неопределенность – внутренняя характеристика общества, и с ней необходимо бороться. 4. Постоянное ощущение стресса и тревожности. 5. Все, что имеет отличия от общепринятого, опасно. 6. Необходимость руководства и четко прописанных формальных правил. 7. Отторжение инноваций и низкая степень адаптации к ним. 8. Нелюбовь к переменам (особенно быстрым), всему новому и странному, чужому. 9. Приоритет межличностных отношений в принятии решений.

Основные элементы	Воздействие на отношения в организации	Характеристика
		10. Анализ ситуации и принятие экономических решений зависят от людей, вовлеченных в ситуацию, субъективность. 11. Баланс между необходимостью проявлять эмоции как в личной жизни, так и в профессиональной и попыткой сохранить нейтральность и объективность
Элементы, обеспечивающие отношение к внешней среде и чужому опыту	Степень открытости или восприимчивости	Индивиды не приемлют быстрые изменения, необходим большой временной лаг к привыканию к новому типу поведения, высокие издержки

Источники: разработано автором.

Таким образом, исследование неформальных институтов может обеспечить повышение эффективности управленческих решений в организации и адаптацию к условиям внешней среды. Результаты исследования могут быть использованы в формировании имиджа компании и всей корпоративной культуры.

Список использованных источников

1. *Скоробогатов, А.* Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 102–118.
2. *Иванченко, В.* Глобализация и общественный менталитет / В. Иванченко // Вопросы экономики. – 2001. – № 12. – С. 146–150.