

Организации, осознавшие необходимость внедрения систем управления организационным знанием, должны осуществлять это на основе стратегического подхода. Обзор литературы [2, 3, 4, 5, 6,], показал, что существуют различные подходы к определению стратегии управления знаниями в организации. Проведенная нами систематизация основных из этих подходов представлена в таблице.

Использование представленной в таблице систематизации позволит решать следующие задачи:

Во-первых, оценивая проявление в организации тех или иных факторов, влияющих на стратегию управления знаниями, можно определить, какая стратегия фактически используется;

Во-вторых, учитывая стратегические цели управления знаниями в организации, можно определить факторы, развитию которых необходимо уделить первоочередное внимание, чтобы обеспечить реализацию наиболее подходящей стратегии.

Следует обратить внимание, что в составе переменных, влияющих на стратегию управления знаниями, большую роль играют факторы, которые связаны с организационной культурой, стилем управления, системой разделения и кооперации труда. В отечественной практике этим вопросам не всегда уделяется должное внимание, что может привести к осложнениям при внедрении систем управления знаниями в организациях.

Организация может использовать не одну, а несколько стратегий управления знаниями. Наш опыт практического использования предложенной систематизации для идентификации стратегии управления организационным знанием в ОАО «Полоцкий молочный комбинат» позволил сделать вывод, что данная организация реализует смешанную стратегию, сочетающую персонифицирующий и информационный подходы, использует оба источника и оба процесса управления знаниями и ориентируется на потребителя.

Мы полагаем, что систематизация подходов к определению и выбору стратегии управления организационным знанием будет весьма полезна для организаций, стремящихся создавать и развивать эффективные практики управления знаниями в зависимости от проявления доминирующих факторов выбора стратегии и имеющихся в данных организациях ресурсов.

Список использованных источников

1. Knowledge Management – новая задача или новая парадигма управления? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kmtec.ru/publications/library/authors/>. – Дата доступа: 17.04.2013.
2. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уилльямс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М. – 2002. – XIV. – 504 с.
3. Кольцова, А. А. Стратегии управления знаниями в организациях // Известия Российского гос. педагогического университета им. А. И. Герцена. – № 56 – 2008. – С. 104-111.
4. Варламова, З. Н. Исследование соотношения понятий «знание» и «информация» // Научная библиотека Челябинского гос. университета. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/>. – Дата доступа: 15.03.2013.
5. Мильнер, Б. З. Управление знаниями в корпорациях / Б. З. Мильнер, З. П. Румянцева, В. Г. Смирнова, А. В. Блинникова. – М.: издательство «Дело», 2006. – 304 с.
6. Гаравелли, К. Стратегия управления знаниями и организация: подход к анализу. В кн.: Управление знаниями: Хрестоматия. 2-е изд. / пер. с англ. Высшая школа менеджмента СПбГУ.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – С. 205-224.

УДК 330.142

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СРАВНЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

*Длугопольский А.В., к.э.н., доцент кафедры экономической теории
Тернопольский национальный экономический университет,
г. Тернополь, Украина*

Идеология реформ, системно проводящихся в развитых и развивающихся странах, берет свое начало в достижениях новой политэкономии и институциональной теории. В ней находят широкое

применения теория международной торговли, экономико-математическое моделирование и уже ставший традиционным аппарат макро и микроэкономики. Следует отметить, что на сегодняшний день при проведении реформ особое внимание уделяется институциональной модернизации, которая раньше практически не учитывалась идеологией инициаторов проведения реформ. Возьмем, к примеру, Вашингтонский консенсус – его основные принципы полностью игнорируют институциональный фактор модернизации. Они также отбрасывают фактор зависимости от условий предыдущего развития стран, в которых осуществляются реформы, необходимость корректировки случаев, когда «фиаско» терпит не только страна, но также и рынок. Вдобавок к этому они слишком универсализируют характер рекомендаций, которые высказываются в их адрес, и грешат переоценкой эффективности разгосударствления и приватизации. Все эти факторы, по мнению многих авторитетных ученых (в частности таких как П.Клейн, Д.Родрик, Дж.Стиглиц, О.Богомолов, Д.Львов, В.Полтерович, М.Алексеев, П.Катышев) [16; 25; 40; 43; 50; 54] пагубно отразились на социально-экономическом развитии стран, в которых проводилась модернизация в соответствии с требованиями Мирового банка и Международного валютного фонда.

Обратив пристальное внимание на финансово-экономические реформы, проводимые в странах Африки и Латинской Америки в конце XX – начале XXI века (в частности в Аргентине в 2001 г. и Мексике в 1995 г.), мы увидим, что они закончились «провалом». У инициаторов реформ в странах Восточной Европы и СНГ существовало ошибочное мнение о том, что после распада командно-административной системы, следуя указаниям «Вашингтонского консенсуса»¹, можно будет очень быстро восстановить уровень ВВП. Это оказалось иллюзией. Таким образом, эти примеры являются еще одним подтверждением исключительной важности развития теории институциональных изменений. Они также свидетельствуют о несовершенстве ее разработки в современных условиях. Впрочем, изложенные выше факты не свидетельствуют о необходимости безоговорочного «демонтажа» уже сформировавшихся принципов, но выдвигают требования, направленные на их существенное корректирование и дополнение, на выборочное их применение с учетом исторических и культурных особенностей стран, в которых осуществляются реформы. Они также свидетельствуют о необходимости соблюдения последовательности процесса модернизации (например, Северная Корея при проведении реформ руководствовалась только пятью первыми пунктами).

Реформами, заметим, следует считать лишь целеустремленное изменение институциональной² или технологической³ среды, в котором принимают участие агенты, разрабатывающие и реализующие план трансформации. Эти два типа реформ взаимосвязаны, ведь если институциональная среда хорошо отработана и успешно поддерживает рыночные отношения (права собственности, конкуренцию, защиту контрактов), то технологическая модернизация проходит беспрепятственно, формируется интенсивный поток инноваций, происходит рост экономики. Спонтанное развитие экономических систем, когда, например, роль государства сводится лишь к формальному закреплению установившихся норм поведения, является скорее «инерционной трансформацией», а не реформами в их классическом понимании.

Главной проблемой развивающихся стран в контексте формирования институциональной среды, которая служила бы развитию экономики в долгосрочном периоде, является некачественный социальный капитал, исследованию которого отечественной наукой уделено недостаточно внимания. «Триаду социального капитала» принято определять через совокупность норм поведения, доверия и сетевой деятельности [47]. Социальный капитал является совокупностью отношений, порождающих действия [31; 32; 42; 55; 56], и эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие экономические агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Эту одновременную концентрацию ожиданий и обязательств принято обобщать категорией «доверие» (чем больше обязательств накоплено в обществе, тем более

¹ Падение ВВП стран Латинской Америки до 1990-х гг. составляло примерно 0,8% ежегодно, а показатели экономического роста с 1990-х гг. не превышали 1,5% годовых. Страны Балтии до начала 2000-х гг. утратили до 40% ВВП, а Украина, Грузия, Молдова – до 65%.

² Институциональная модернизация реализуется эволюционным путем, однако «задевает» практически все стороны жизни общества, включая политическую систему.

³ Технологическая модернизация заключается в обновлении технологий, оборудования, продукции, методов организации и управления, структурной перестройке экономики (интенсификация и инновации).

высоким является уровень взаимности и, соответственно, уровень социального капитала). Именно через социальный капитал поддерживается порядок в обществе на основе доверия, взаимоуважения, учет индивидами не только частных, но и общественных интересов (своеобразная институциональная альтернатива государства, посредством чего осуществляется вклад в экономическое развитие в «горизонтальном направлении») [5; 20], а также от запасов социального капитала зависит эффективность функционирования формальных институтов и качество государственного управления (влияние на экономику в «вертикальном направлении»). Формальные институты и социальный капитал взаимодополняют друг друга, поскольку призваны решать общие задачи, а при достаточном запасе социального капитала потребность в государственной регуляции значительно сокращается (минимальное применение политико-административного капитала, связанного со способностью одних агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов). Самой важной функцией социального капитала является защита формальных институтов от их нецелевого использования (получение частной выгоды за общественный счет) [46]. В этом аспекте общественным благом особого рода в условиях демократии является подотчетность власти, а действенный контроль общества над властью требует существования такого типа социального капитала, как гражданская культура.

Известный исследователь феномена социального капитала и его роли в экономическом развитии *Р. Патнем* под ним понимает способность объединений индивидов к коллективным действиям ради достижения общей цели [14; 24]. Проблема коллективных действий возникает в связи с предупреждением возможных «фиаско рынка» из-за несогласованности частной и общественной выгоды, когда действия участников исключительно в собственных интересах не обеспечивают *Парето*-оптимального использования имеющихся ресурсов (однако могут способствовать равновесию по *Нэшу*). «Рыночных фиаско» помогает избежать согласованная координация действий, при которой каждый участник отказывается от индивидуально наилучшего решения ради общего блага, в результате чего получает более высокий уровень выгод, чем в случае отсутствия координации. Фактически эта неформальная часть институциональной среды в качестве общественного ресурса «подкармливает» «модернизацию снизу», тогда как формальные нормы и правила способны способствовать «модернизации сверху».

Исследователи социального капитала нередко сталкиваются с проблемой того, что «количественные исследования этого феномена «страдают» от несовершенства методологии и качества данных» [37]. И хотя учеными уже сформирован приблизительный перечень показателей социального капитала в контексте инклюзии индивидов в социальную сеть и ее определяющие черты (например, распространенность практик донорства, волонтерства, благотворительности, уровень коррупции, уклонение от уплаты налогов, степень привлечения общественности в процесс принятия политических решений, количество объединений граждан, активность избирателей, количество зарегистрированных преступлений, количество абонентов сети Интернет или мобильной связи) [17; 50; 61], которые позволяют оценить благоприятность той или иной институциональной среды, все они связаны, преимущественно, с внешними факторами влияния на мотивацию (например, осуждение общественности за уклонение от благотворительных пожертвований в интересах больных и бедных, угроза санкций за несоблюдение налогового и антикоррупционного законодательства, государственная поддержка доноров и «подкуп» избирателей). Более интересной, на наш взгляд, является проблема внутренней мотивации в стимулировании развития социального капитала. Некоторые ученые [13] приводят случаи нарушения дипломатами правил парковки автомобилей в стране пребывания как классический пример нехватки внутренней мотивации. Дискриминация мигрантов по разным признакам (расы, религии, языка, этнической принадлежности, гражданства) [53] также может служить примером недостаточного развития социального капитала в той или иной стране. Однако поскольку оценить влияние внутренних факторов на социальный капитал посредством метода формализации практически невозможно, это способствует междисциплинарной коммуникации экономики, социологии, права, а также интеграции экономических концепций в другие общественные науки. *Р. Коуз* по поводу ситуаций отсутствия достоверных данных при анализе социально-экономических процессов сформулировал теорию «экономики классной доски», в которой акцентировал внимание на невозможности учета всех факторных признаков и отсутствия потребности это делать. «Зачастую экономическая политика рассматривает лишь те ситуации, которые решаются на классной доске. Вся необходимая информация задана заранее, а учитель

«играет» за всех участников сразу: определяет цены, устанавливает налоги и распределяет субсидии (на доске) ради повышения общего благосостояния. В реальной же экономической системе нет никакого учителя. Нет никого, кому бы были доверены задачи, решаемые на классной доске» [41]. Таким образом, каждый экономический агент действует в условиях неопределенности и риска, сформированных «правил игры», которые весьма трудно изменить, сравнивая свои выгоды с потерями, и на основе этого формируя стратегию поведения в определенной институциональной среде.

Среди большого количества форм капитала (экономический, в т.ч. денежный, производственный, товарный; природный; человеческий; организационный; символический; культурный) [29; 36; 51; 59] именно социальному в большей мере присущие признаки общественного ресурса, ведь его основу формирует сеть социальных связей, используемая для трансляции информации, экономии ресурсов, усиления доверия между партнерами, формирования индивидуальной репутации и превращения ее в достояние сообщества, мобилизации ресурсов для реализации общественных проектов, распространения достоверной информации между экономическими агентами, взаимного обучения правилам поведения. Однако в контексте теории коллективных действий *М.Олсона* [45] нельзя однозначно утверждать, что социальный и политико-административный капиталы используются индивидами исключительно для достижения общественных целей и повышения эффективности функционирования организаций общественного сектора экономики. Условно можно разделить индивидов на две категории: «группы Патнема», целью деятельности которых является достижение общественной выгоды, сотрудничество и координация действий (концепция *homo reciprocans*), повышение прозрачности власти, и «группы Олсона», которые преследуют собственные цели (концепция *homo economicus*), создают и распределяют блага исключительно между членами клуба.

Отметим, что деятельность чиновников, которые максимизируют личную целевую функцию, учитывая при этом общественные интересы, – «группы Патнема» – рассматривается в трудах *А.Амсден, А.Ведемана, П.Эванса, Б.Камингза, М.Кастельса, Р.Патнема, Н.Флигстина* и др. [3; 6; 10; 11; 24; 27; 39; 57]. Анализу активности чиновников, максимизирующих личную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии («группы Олсона»), посвящены труды *Дж.Бьюкенена, Э.Крюгер, Д.Мюллера, В.Нисканена, М.Олсона, Г.Таллока* и др. [19; 22; 23; 26; 33; 44]. Однако любой бюрократический аппарат содержит в себе как «грабительские» черты, так и черты государства развития¹. Полагаем, что их соотношение зависит именно от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат государственного управления [52], особенно же – от уровня развития социального капитала. Подтверждением тому является работа *С.Нека и Ф.Кифера* «Содействует ли социальный капитал экономическому выигрышу?» [17], которые в начале 1990-х гг. провели масштабные исследования уровня развития социального капитала в развитых и развивающихся странах. Результаты их научных разработок позволяют утверждать, что в странах с развитой институциональной средой, высоким уровнем доверия к власти и значительным объемом ВВП на душу населения доминируют «группы Патнема» по сравнению с «группами Олсона» [15; 17; 18].

Результаты исследований 2010-х гг. в разрезе индикаторов уровня доверия, поддержки, чувства справедливости, социальных контактов и развития гражданского общества (табл. 2) позволяют утверждать, что страны с развитой экономикой являются лидерами практически по всем показателям развития социального капитала (например, Дания, Норвегия, Финляндия, Нидерланды, Швейцария, Швеция), тогда как Турция, Болгария, Румыния, Греция существенно отстают по уровню его развития даже от среднестатистических данных. Украина только по показателю гражданской активности (1,92 балла) удерживает лидерство среди стран постсоветского пространства, тогда как в России, например, более высокими являются индикаторы чувства справедливости (5,03 балла) и возможности обсуждения проблем (0,91 балла).

¹ Государство развития (*developmental state*) – государство, которое поддерживает и стимулирует экономический рост, обеспечивая устойчивое развитие посредством производства общественных и квази-общественных благ, субсидирование разработок новых технологий, инвестирование в НИОКР та систему высшего образования, активное участие в процессе формирования институциональной среды инновационного развития. Экономическое развитие принимает форму модернизации в том случае, когда осуществляется «внедрение» новых механизмов, стимулирующих разработку и реализацию долгосрочной стратегии развития экономики, основанной на широком использовании технологических, организационных и институциональных инноваций.

Таблица 3 - Социальный капитал в странах мира, 2010-2011 гг.*

Страны	Уровень доверия в обществе (1-10)	Чувство справедливости (1-10)	Уровень поддержки (1-10)	Социальные контакты (1-7)	Возможность обсуждения проблем (0-1)	Гражданская активность (1-5)
Дания	6,92	7,27	6,20	4,42	0,93	1,95
Норвегия	6,62	6,89	6,04	4,48	0,93	1,94
Финляндия	6,45	6,78	5,74	4,09	0,92	1,76
Швеция	6,35	6,66	6,10	4,38	0,92	1,94
Нидерланды	5,89	6,33	5,45	4,42	0,92	1,85
Швейцария	5,70	6,37	5,58	4,22	0,95	1,71
Ирландия	5,45	5,98	6,05	3,87	0,92	1,75
Эстония	5,44	5,80	4,89	3,54	0,85	1,48
Великобритания	5,27	5,68	5,62	3,99	0,92	1,73
Израиль	5,25	5,50	4,87	4,22	0,82	1,68
Бельгия	5,13	5,91	4,77	4,16	0,88	1,71
Испания	4,90	5,29	4,44	4,35	0,95	1,62
Германия	4,84	5,92	5,01	3,71	0,94	1,72
Чехия	4,67	5,28	4,29	3,74	0,81	1,52
Кипр	4,58	4,86	4,39	3,25	0,89	1,69
Франция	4,45	5,80	4,50	4,22	0,88	2,03
Литва	4,41	4,73	3,91	2,85	0,83	1,60
Словения	4,32	4,99	4,82	3,49	0,92	1,62
Хорватия	4,17	4,44	3,52	4,45	0,89	1,49
Польша	4,17	4,90	3,67	3,28	0,89	1,57
Венгрия	4,15	4,62	4,31	2,76	0,93	1,44
Латвия	4,12	5,27	4,98	3,69	0,83	1,60
Словакия	3,99	4,58	4,07	3,57	0,87	1,47
Украина	3,98	4,33	3,63	3,52	0,85	1,92
Россия	3,94	5,03	4,03	3,38	0,91	1,59
Греция	3,92	3,68	3,32	3,21	0,92	1,83
Румыния	3,79	3,67	3,36	2,81	0,69	1,45
Португалия	3,65	4,96	3,81	4,39	0,86	1,43
Болгария	3,43	4,28	3,13	3,87	0,88	1,97
Турция	2,29	3,18	2,98	3,67	0,59	1,47
Средний уровень	4,74	5,30	4,58	3,80	0,88	1,68

Составлено на основе источника: [12]

Несмотря на то, что социальный капитал элит положительно влияет на работу органов власти – ведь доверие в среде политиков и чиновников, а также общие демократические ценности, которые они исповедуют, способствуют повышению эффективности работы общественного сектора экономики (исследования, проведенные в Германии, Великобритании, Италии и Польше подтверждают эту зависимость [4; 7; 9; 24]), в модели политико-экономического круговорота чаще доминируют «группы Олсона». Это связано с несколькими факторами: во-первых, в странах с невысокими показателями уровня жизни населения, которых на карте мира больше, чем стран с высокими стандартами социально-экономического развития, индивиды имманентно стремятся к удовлетворению первоочередных потребностей («пирамида потребностей Маслоу» [21]), а потому исповедывание принципов поведения «групп Олсона» не только в сфере бизнеса, но и в социальной, политической активности граждан становится будничным явлением; во-вторых, сочетание высокого спроса на государственную регуляцию с недоверием к государству и неудовлетворенностью работой органов власти во многих развивающихся странах (так

называемый «парадокс социального капитала» [1]) является главной причиной поиска политической ренты и нежелания индивидов присоединяться к «группам Патнема»; в-третьих, для эффективного функционирования «групп Патнема» нужно осуществлять перманентные инвестиции в организационное и информационное обеспечение развития социального капитала, а ожидание результата от согласованных действий экономических агентов может длиться достаточно долго, тогда как «группы Олсона» достигают целей и распределяют «клубные блага» со значительно меньшими затратами ресурсов. Таким образом, «миграция» индивидов из одной группы в другую является, преимущественно, одновекторной (из «групп Патнема» в «группы Олсона»), тогда как противоположное направление движения требует кардинальных экономических сдвигов, реального «диалога» власти и граждан, демократии, политической стабильности, социальной безопасности, что присуще развитым странам с длительной историей развития гражданского общества, и с трудом «вживляется» в среду, где длительное время исповедовались иные ценности.

Немало зарубежных экономистов [2], обосновывая важность развития социального капитала, апеллируют к его исключительной роли в процессе снижения неявных расходов общества и институционального прогресса. Речь идет о «расходах беспорядка» и «затратах принуждения и контроля», которые не учитываются в теории трансакционных расходов (к классическим их видам принято относить расходы на поиск информации, затраты на осуществление переговоров и заключение контрактов, затраты измерения, затраты спецификации и защиты прав собственности, затраты оппортунистического поведения) [38, с.458]. «Расходы беспорядка» возникают в результате избыточных расходов на защиту соглашений и проектов, которые могут быть не реализованы из-за отсутствия доверия между экономическими агентами, на экономическую и личную безопасность, преодоление дефицита общественных благ и «упадка» социальной сферы, борьбу с нерегулируемыми экстерналиями (горизонтальное влияние). «Расходы принуждения и контроля» связаны с усилиями по консолидации общества со стороны государства, стимулирование политической активности граждан (вертикальное влияние), и именно качественное развитие социального капитала способствует экономии этой части расходов.

Вышеприведенные расходы не следует путать с отдельными видами трансакционных расходов, поскольку именно «расходы беспорядка» свидетельствуют о неэффективном функционировании общественного сектора экономики, который не обеспечивает надлежащего уровня общественных благ (выполнение им функций *de jure* не отвечает *de facto*), в результате чего экономические агенты расходуют дополнительные ресурсы на защиту своих прав, а «расходы принуждения и контроля» характерны для стран с неразвитым гражданским обществом («плата за отсутствие демократии»). Например, ненадлежащее качество автомобильных дорог в Украине и России является причиной многочисленных ДТП, убытки от которых исчисляются не только стоимостью потерянного имущества, но и здоровьем и жизнью граждан. Возмещение же нанесенных убытков организациями, которые несут ответственность за качество общественного блага «автомобильная дорога» через судебную систему в условиях «слабости» институтов гражданского общества часто является нереальным (бюрократизм, коррупция, пробелы в законодательстве). К тому же не хватает исследований, которые бы обосновывали потери общества из-за инвалидности или смерти граждан (в стоимостном выражении недополученного ВВП, величины неуплаченных налогов) по сравнению с расходами на надлежащее содержание автомобильных дорог или качественное финансирование прочих общественных благ. Аналогичная ситуация во многих развивающихся странах сложилась в сферах здравоохранения, образования, государственного управления, безопасности и обороны, поскольку государство, конституционно «закрепляя» и признавая права граждан на тот или иной вид общественных благ, из-за некачественной работы организаций общественного сектора экономики не выполняет свои функции, а граждане зачастую предпочитают коррупционные механизмы усилиям по консолидации институтов гражданского общества для решения существующих социально-экономических проблем. Такая ситуация является следствием существования двух типов институциональных эффектов: хреодного (*греч. chre* – предопределен, *odos* – путь), на котором базируется теория «*path dependency*» (*англ.* – зависимость от прошлого), и гиперселекции. «Хреодный эффект» связан с тем, что по определенным случайным причинам (благоприятная внешняя среда) то или иное явление начинает развиваться по неоптимальной траектории, «сойти» с которой со временем становится все труднее [58]. Селекционный отбор здесь не действует, или его результаты начинают проявляться лишь в

исторически отдаленной перспективе [60]. Эффект гиперселекции касается того, что некоторые неэффективные, неконкурентоспособные институты, тем не менее, захватывают определенную «институциональную нишу» и удерживают ее [30]. В этом случае речь идет не только о природных монополиях, но и о ситуациях, когда «институционально слабые» государства искусственно поддерживают неэффективное с точки зрения общества распределение ресурсов в интересах определенного круга лиц (например, система государственных закупок во многих развивающихся странах базируется на «откатах», злоупотреблении привилегированным положением, мошенничестве, тогда как качественная институциональная среда развитых стран позволяет свести к минимуму проявления таких «институциональных ловушек»)¹.

Подводя итог сказанному, отметим двойственное влияние институтов на динамику экономического развития – здесь присутствует как позитивная составляющая, так и негативная. Все зависит от начальных условий, определяющих успех реформ. Дело в том, что даже незаметные на первый взгляд исторические события на протяжении длительного периода не должны отбрасываться по той простой причине, что они довольно часто служат основанием для того или иного явления [34]. Такие события являются своеобразным институциональным ограничением, которое вследствие инертности политической, технологической, институциональной структур могут довести систему экономики до «расширения» или «свертывания» обмена [35].

Неэффективность начального набора институтов вследствие случайных исторических событий приводит к тому, что система начнет воспроизводить неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация (как то целенаправленное влияние «модернизации сверху» или «модернизации снизу»). В развивающихся странах (в том числе и в Украине), чрезмерная централизация политической системы и жесткая «вертикаль власти» часто сужают пространство для общественной инициативы, резко сокращают возможность применения социального капитала с целью улучшения показателей уровня жизни населения и стимулирования роста экономики.

«Модернизация снизу» также блокируется таким фактором, как отсутствие доверия граждан к органам власти и уверенности в том, что коллективные или индивидуальные усилия, направленные на защиту нарушенных прав, могут обеспечить наличие позитивных результатов. Поэтому, для того, чтобы сформировать благоприятные институциональные ожидания в тех странах, где имеются довольно «слабые» институты, во-первых, следует увеличить прослойку среднего класса, который заинтересован в улучшении институтов и, во-вторых, необходимо уменьшить стимулирование поведения, которое отклоняется от желаемого («проблема фрирайдера», коррупция, «диссертационная ловушка» и т.п.).

Список использованных источников

1. Aghion P. Regulation and Distrust / P.Aghion, Y.Algan, P.Cahuc, A.Shleifer // Quarterly Journal of Economics. –2010. –Vol.125. –№3. –p.1015-1049.
2. Almond G. The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations / G.Almond, S.Verba. –Princeton: Princeton University Press, 1963.
3. Amsden A. The State and Taiwan's Economic Development / A.Amsden // Bringing the State Back. –1985. –p.78-107.
4. Casey T. Social Capital and Regional Economies in Britain / T.Casey // Political Studies. –2004. –Vol.52. –№1. –p.96-117.
5. Coleman J.S. Foundations of Social Theory / J.S.Coleman. –Cambridge: Harvard University Press, 1990.
6. Cumings B. Webs with no Spiders, Spiders with no Webs: the Genealogy of the Developmental State / B.Cumings // The Developmental State. –Cornell: Cornell University Press, 1999. –p.61-93.
7. Cusak T. Social Capital, Institutional Structures and Democratic Performance: a Comparative Study of German Local Governments / T.Cusak // European Journal of Political Research. –1999. –Vol.35. –№1. –p.1-34.

¹ По данным SFO, за период 2001-2009 гг. вследствие разглашения конфиденциальной информации в сфере государственных закупок в машиностроительной, нефте- и газодобывающей отраслях (Иран, Россия, Египет, Сингапур, ОАЭ) государствам был нанесен ущерб почти на 100 млн. долларов.

8. Djankov S. The New Comparative Economics / S.Djankov, E.Glaeser, R.Porta, F.Lopez-de-Silanes, A.Shleifer // Journal of Comparative Economics. –2003. –Vol.31. –№4. –p.595-619.
9. Dzialek J. Social Capital and Economic Growth in Polish Regions / J.Dzialek // MPRA Working Paper. –2009. –№18287.
10. Evans P. Predatory, Developmental and other Apparatuses: a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State / P.Evans // Sociological Forum. –1989. –Vol.4. –№4. –p.561-587.
11. Evans P. State Structures, Government-Business Relations and Economic Transformation / P.Evans // Business and the State in Developing Countries. –Cornell: Cornell University Press, 1997. –p.63-88.
12. Fidrmuc J. How Persistent is Social Capital? / J.Fidrmuc // CEDI Working Paper. –2012. –№12-04 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://cedi.org.uk>.
13. Fisman R. Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets / R.Fisman, E.Miguel // Journal of Political Economy. –2007. –Vol.115. –№6. –p.1020-1048.
14. Helliwell J.F. Economic Growth and Social Capital in Italy / J.F.Helliwell, R.Putnam // Eastern Economic Journal. –1995. –Vol.21. –p.295-307.
15. Inglehart R. Codebook for World Values Surveys / R.Inglehart. –Ann Arbor: Institute for Social Research, 1994.
16. Klein L.R. The New Russia: Transition Gone Awry / L.R.Klein, P.Marshall. –Stanford: Stanford University Press, 2000.
17. Knack S. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S.Knack, Ph.Keefer // The Quarterly Journal of Economics. –1997. –Vol.112. –№4. –p.1251-1288.
18. Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States / S.Knack // American Journal of Political Science. –2002. –Vol.16. –№4. –p.772-783.
19. Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society / A.Krueger // The American Economic Review. –1974. –Vol.64. –№3. –p.291-303.
20. Loury G. A Dynamic Theory of Racial Income Differences / G.Loury // Women, Minorities and Employment Discrimination. –Lexington: Lexington Books, 1977.
21. Maslow A. Motivation and Personality / A.Maslow. –New-York: Harper and Row, 1954. –91 p.
22. Niskanen W.A. Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy / W.A.Niskanen // The American Economic Review. –1968. –Vol.58. –№2. –p.293-305.
23. Olson M. Governance and Growth: a Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth / M.Olson, N.Sarna, A.Swamy // Public Choice. –Vol.102. –№3-4. –p.341-364.
24. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy / R.Putnam. –Princeton: Princeton University Press, 1993.
25. Rodrik D. Understanding Economic Policy Reform / D.Rodrik // Journal of Economic Literature. –1996. –Vol.XXXIV. –p.9-41.
26. Tullock G. The Economics of Special Privilege and Rent-Seeking / G.Tullock. –Kluwer: Kluwer Academic Publishers, 1989.
27. Wedeman A. Looters, Rent-Scrapers and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea and the Philippines / A.Wedeman // The Journal of Developing Areas. –1997. –Vol.31. –№4. –p.457-478.
28. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform / J.Williamson // Latin American Adjustment: How Much has Happened. –1990. –Ch.2 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.iie.com>.
29. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М.Армстронг. –М.: ИНФРА-М, 2003. –327 с.
30. Безгинов А.И. Институциональная экономика: хреодный эффект / А.И.Безгинов // Эффективна економіка. –2011. –№6 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
31. Бузгалин А.В. «Социальный капитал» как превратная форма генезиса посткапиталистических отношений / А.В.Бузгалин // Альтернативы. –2010. –№4. –с.4-32.

32. Бурдые П. Социальное пространство и генезис «классов» / П.Бурдые. –М.: Socio-Logos, 1993.
33. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Дж.Бьюкенен. –М.: Таурис Альфа, 1997. –с.207-445.
34. Васильева Е.Н. Асимметричность институциональной и технологической структур экономики: проблемы взаимосвязи и взаимовлияния / Е.Н.Васильева // Вопросы регулирования экономики. –2011. –Т.2. –№1. –с.56-68.
35. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция / В.В.Вольчик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. –Т.2. –с.56-68.
36. Грішнова О.А. Соціальний капітал: сутність, значення та взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О.А.Грішнова // Україна: аспекти праці. –2009. –№3. –с.19-23.
37. Гуриев С. Три источника – три составные части экономического империализма / С.Гуриев // Общественные науки и современность. –2008. –№3.
38. Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст.: навч. посіб. / За ред. В.В.Козюка, Л.А.Родіонової. –К.: Знання, 2011.
39. Кафельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М.Кафельс. –М.: ГУ-ВШЭ, 2000. –608 с.
40. Катышев П.К. Политика реформ, начальные условия и трансформационный спад / П.К.Катышев, В.М.Полтерович // Экономика и математические методы. –2006. –Т.42. –№4.
41. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р.Коуз. –М.: Дело, 1993.
42. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж.Коулман // Общественные науки и современность. –2001. –№3. –с.122-139.
43. Львов Д. Экономика развития / Д.Львов. –М.: Экзамен, 2002.
44. Мюллер Д. Общественный выбор III / Д.Мюллер. –М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
45. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп / М.Олсон. –М.: Фонд экономической инициативы, 1995. –165 с.
46. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л.Полищук // Вопросы экономики. –2008. –№8. –с.38-44.
47. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л.Полищук, Р.Меняшев // Вопросы экономики. –2011. –№12. –с.46-65.
48. Полтерович В.М. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ / В.М.Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2005. –№1. –с.7-24.
49. Полтерович В.М. Трансформационный спад в России / В.М.Полтерович // Экономика и математические методы. –1996. –Т.32. –Вып.1.
50. Полтерович В.М. Экономическая культура и трансформационный спад / В.М.Полтерович // Экономика и математические методы. –2002. –Т.38. –Вып.4.
51. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В.Радаев // Экономическая социология. –2002. –Т.3. –№4. –с.20-32.
52. Саблин К.С. Государство развития в разных институциональных условиях / К.С.Саблин // Журнал институциональных исследований. –2010. –Т.2. –№4. –с.30-39.
53. Степанова О.В. Накоплення соціального капіталу в системі інтеграції мігрантів / О.В.Степанова // Ефективна економіка. –2012. –№2 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
54. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж.Стиглиц // Вопросы экономики. –1998. –№8. –с.4-34.
55. Сысоев С.А. К вопросу происхождения категории «социальный капитал» / С.А.Сысоев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. –2011. –Вып.40-2. –с.213-218.
56. Сысоев С.А. К проблеме измерения социального капитала / С.А.Сысоев // Теоретическая экономика. –2012. –№2. –с.42-50.
57. Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост / Н.Флигстин // Экономическая социология. –2007. –Т.8. –№2. –с.41-60.
58. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике / А.Чаусовский. –Донецк, 2001. – 206 с.

59. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. –К.: Логос, 2003. –631 с.
60. Ющенко Н.К. Институциональные ловушки в переходной экономике / Н.К.Ющенко, Е.А.Чаусовская // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. –2006. –Вип.103-2. –с.60-66.
61. Янишівський В.М. Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону / В.М.Янишівський // Демографія та соціальна економіка: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. –2010. –№2(14). –с.16-25.

УДК 347.27 (476)

РАВНОВЕСНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Дубенецкий Н.А., доцент кафедры экономической теории и маркетинга,
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

В контексте макроэкономики изучение проблем конкурентоспособности связано с исследованием условий динамического равновесия ряда агрегированных показателей, в т. ч. и средней заработной платы. Если в национальной экономике не соблюдаются важнейшие макроэкономические пропорции, не создаются условия для достижения динамического равновесия, то такая экономика становится потенциально неустойчивой. Ее конкурентоспособность на мировом рынке значительно снижается. В этой связи актуальным представляется анализ возможных параметров равновесной заработной платы в Республике Беларусь.

На наш взгляд, обеспечение равновесного уровня заработной платы позволит устранить главный фактор макроэкономической нестабильности белорусской экономики – хронический дефицит внешнеторгового баланса. Он возник с 1992 г. и имеет тенденцию к увеличению. Одна из важных причин его возникновения – относительное повышение цен на энергоносители после преобразования СССР в СНГ. Цены на энергоносители повысились в соответствии со структурой мировых цен. Вся история макроэкономической политики суверенной Беларуси определяется поиском механизмов обеспечения хотя бы нулевого сальдо внешней торговли. Однако, даже при льготных российских ценах для Беларуси внешнеторговый дефицит составил около 1 млрд. долл. в 2011 году. Возможность нулевого сальдо внешнеторгового баланса в 2012 г. связано со случайной благоприятной конъюнктурой на рынке химической продукции, которой удачно воспользовались экспортеры-резиденты.

Между внешнеторговым дефицитом и заработной платой в долларовом эквиваленте (по рыночному валютному курсу) существует прямая связь. Чем больше по абсолютному значению внешнеторговый дефицит, тем больше – при прочих равных условиях – заработная плата, денонмированная в долларах США. Действительно, сам факт дефицита внешнеторгового баланса экономит золотовалютные резервы и, тем самым, способствует стабилизации валютного курса.

Получаемая заработная плата в этом случае является неравновесной, искусственно завышенной. Долгосрочное сохранение такой ситуации связано с формированием государственного долга. Госдолг – балансирующая статья внешнеторгового дефицита. Признаком роста неравновесной заработной платы является рост абсолютного значения внешнеторгового дефицита и, соответственно, государственного долга. Системный рост государственного долга следует рассматривать как перенос экономического кризиса в будущее время.

Мероприятия по искусственному завышению заработной платы задают ее макроэкономическую цикличность. Неравновесная заработная плата создает периодически ажиотажное давление на валютный рынок. Оно проявляется в определенном увеличении спроса на валюту. А удовлетворение этого прироста спроса требует или истощения золотовалютных резервов, или их дополнительного заимствования на внешних рынках, или повышения валютного