

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ДЛУГОПОЛЬСКИЙ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры экономической теории,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина,
e-mail: dlugopolsky@mail.ru

В статье обоснована основная проблема развивающихся стран в контексте формирования адекватной институциональной среды социально-экономических реформ – некачественный социальный капитал, проанализированы подходы к трактовке категории «социальный капитал» и его основные характеристики, очерчены его отличительные черты от политико-административного капитала. В контексте формирования доверия общества к социально-экономическим реформам, проводимым на государственном уровне, проанализированы базовые ценности общества по шкале «традиционные ценности – рациональные ценности» и «ценности выживания – ценности самовыражения», обосновано влияние религиозных и культурных факторов на высокие показатели развития социального капитала в Скандинавских странах и достаточно низкий уровень доверия в странах с формирующимися рынками (например, в Украине). Исследовано влияние «групп Олсона» и «групп Патнема» на экономику стран с различным уровнем финансово-экономического развития, обоснованы причины слабого распространения «групп Патнема» в странах с формирующимися рынками, дополнен перечень традиционных трансакционных расходов «расходами беспорядка» и «расходами принуждения и контроля», которые необходимо учитывать в модели кривой институциональных возможностей. Сделаны выводы о двояком влиянии институтов на динамику экономического развития стран мира.
Ключевые слова: социальный капитал; институты; общественный сектор; доверие.

ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ENHANCING DEVELOPMENT OF SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS

DLUHOPOLSKYI ALEKSANDR, V.,

candidate of economic sciences (PhD), associate professor,
Postdoctoral Student of Economics Department,
Ternopil National Economic University, Ukraine,
e-mail: dlugopolsky@mail.ru

The paper deals with the basic problem of developing countries in the context of formation an adequate institutional framework of social-economic reforms – low-quality social capital, the main approaches to the interpretation of category «social capital» are analyzed and the main its characteristics are outlined, its

distinctive features from «political-administrative capital» are discussed. In the context of public trust formation to the social and economic reforms implemented on the state level, the basic society values on a scale of «traditional values – rational values» and «survival values – values of self-expression» are analyzed, the influence of religious and cultural factors on the strong performance of social capital in the Nordic countries and the relatively low level in countries with emerging markets (for example, Ukraine) are justified. The influence of «Olson's groups» and «Putnam's groups» on economies with different levels of financial and economic development are discussed, low level of «Putnam's groups» distribution in economies with emerging markets are analyzed, the list of traditional transaction costs with «disorder costs» and «cost of coercion and control» are supplemented that need to be taken into account in the model of institutional framework curve. The conclusions about the dual institutional effect on the dynamics of economic development were made.

Keywords: social capital; institutions; public sector; trust.

JEL: A12, B22, B50, E22, F60, H41.

В условиях формирования новой экономики с особенной актуальностью зазвучала проблема институционального развития и модернизации экономических систем в контексте учета тех составляющих социально-экономического прогресса, которые раньше либо вообще не учитывались в исследованиях ортодоксальной экономической науки, либо затрагивались лишь эпизодически как элементы гетеродоксальной экономики. Особенно характерно это для исследований социального капитала и института доверия.

Проблемам формирования социального капитала и институционального развития в контексте феномена доверия посвящены труды многих экономистов и социологов: Дж. Акелрофа (Акелроф, 2011), А. Аузана (Аузан, 2010; 2011), А. Бузгалина (Бузгалин, 2010), М. Вулкока и Н. Дипы (Woolcock, 1998; Woolcock and Deera, 2000), Е. Гришиновой (Гришинова, 2009), Дж. Дзалека (Dzialek, 2009), Н. Калюжной (Калюжная, 2012), Т. Кеси (Casey, 2004), Дж. Коулмана (Коулман, 2001), Т. Кусака (Cusak, 1999), Ю. Латова (Латов, 2009), С. Нека (Knack, 1997; 2002), Р. Патнема (Putnam, 1993), Л. Полищук и Р. Меняшева (Полищук, 2008; Полищук и Меняшев, 2011), В. Полтеровича (Полтерович, 1996; 2002; 2005), В. Радаева (Радаев, 2002), М. Сасаки (Cасаки, 2009), О. Степановой (Степанова, 2012), С. Сысоева (Сысоев, 2011; 2012), Ф. Фукуямы (Фукуяма, 2004) и др. Однако остается без должного внимания проблема взаимодействия различных институциональных агентов в процессе формирования и развития социального капитала, а также влияния социально-культурной составляющей на социально-экономическое развитие и институциональный прогресс.

Идеология реформ, системно проводящихся в развитых и развивающихся странах, берет свое начало в достижениях новой политэкономии и институциональной теории. В ней находят широкое применение теория международной торговли, экономико-математическое моделирование и уже ставший традиционным аппарат макро- и микроэкономики. Следует отметить, что на сегодняшний день при внедрении реформ особое внимание уделяется институциональной

модернизации, которая раньше практически не учитывалась идеологией инициаторов. Возьмем, к примеру, Вашингтонский консенсус (см. табл. 1), основные принципы которого 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 адрес стран, и грешат переоценкой эффективности разгосударствления и приватизации.

Таблица 1

Принципы «Вашингтонского консенсуса»

Принципы	Содержание принципа
1. Фискальная дисциплина	Незначительный размер бюджетного дефицита для недопущения его финансирования через механизм инфляционного налога.
2. Приоритеты государственных расходов	Сокращение экономически необоснованных расходов бюджета (содержание бюрократического аппарата, расходы на оборону, субсидии) и направление средств в инфраструктурные проекты, финансирование образования, здравоохранения.
3. Налоговая реформа	Расширение налоговой базы и уменьшение предельных налоговых ставок.
4. Финансовая либерализация	Процентные ставки, устанавливаемые рынком (отмена низких процентных ставок для привилегированных займополучателей и достижение оптимальной реальной ставки процента).
5. Обменный курс	Поддержка единого обменного курса на уровне, достаточном для стимулирования экспорта.
6. Либерализация внешней торговли	Замена количественных торговых ограничений на тарифы, которые постепенно снижаются.
7. Прямые иностранные инвестиции	Отмена барьеров, препятствующих входу иностранных фирм (одинаковые условия конкуренции отечественных и иностранных компаний).
8. Приватизация	Максимальная приватизация государственных предприятий.
9. Дерегуляция	Правительственная отмена норм, препятствующих созданию новых фирм или ограничивающих конкуренцию (исключение – безопасность и охрана окружающей среды).
10. Права собственности	Судебная система должна обеспечить охрану прав собственности без избыточных расходов.

Все эти факторы, по мнению многих авторитетных ученых (П. Катяшева и В. Полтеровича (*Катышев и Полтерович, 1996*), Л. Клейна и П. Маршалла (*Klein, Marshall, 2002*), Д. Львова (*Львов, 2002*), Р. Нуреева (*Нуреев, 2005; 2008; 2010*), Д. Родрика (*Rodrik, 1996*), Дж. Стиглица (*Стиглиц, 1998*), 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 2001 г. и Мексике 1995 г.), мы увидим, что большинство из них 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 достаточно быстро восстановить уровень ВВП. Это, как нам известно, 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 существенную корректировку 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.

Реформами 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 российской и украинской наукой уделено еще недостаточно внимания. «Триаду социального капитала» принято определять через совокупность норм поведения, доверия и сетевой деятельности (Полищук и Меняшев, 2011). Социальный капитал является совокупностью отношений, порождающих действия (Бузгалин, 2010; Бурдые, 1993; Коулман, 2001), и эти отношения связаны с ожиданием 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 высоким является уровень взаимности и, соответственно, уровень социального капитала). Именно через социальный капитал поддерживается порядок в обществе на основе доверия,

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).

взаимоуважения, учет индивидами не только частных, но и общественных интересов (Loury, 1977). Возникает своеобразная институциональная альтернатива государству, посредством чего осуществляется вклад в экономическое развитие в «горизонтальном направлении», а также от запасов социального капитала зависит эффективность функционирования формальных институтов и качество государственного управления – влияние на экономику в «вертикальном направлении». Широко известно, что успешно работают только такие трудовые коллективы, где собраны не просто хорошие специалисты, а люди, доверяющие друг другу (пример израильских коммун и итальянских семейных кланов лишнее тому подтверждение). 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). Как свидетельствуют данные рис. 1, в богатых странах мира именно неосязаемый капитал (в т.ч. социальный) встает во главе экономического развития (80%), тогда как в бедных странах мира по-прежнему немаловажная роль отводится природному и физическому капиталу (25 и 16% соответственно).

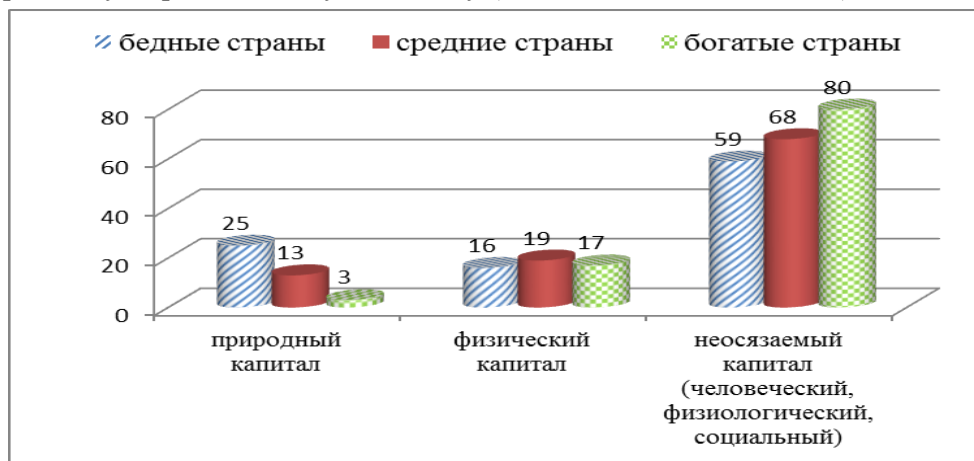


Рис. 1. Структура национального богатства стран мира, %

Источник: *Where Is the Wealth of Nations* (2006) (<http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations>).

Важнейшей функцией социального капитала является защита формальных институтов от их нецелевого использования, то есть получения частной выгоды за общественный счет (Полищук и Меняшев, 2011). 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 и правовая культура.

Достаточно интересным феноменом в этом контексте выступает сравнение развития стран мира по принципу доминирующих ценностей в тех или иных обществах. Так, в культурной карте ценностей (см. рис. 2) по вертикали откладываются доминирующие ценности обществ в контексте достижения личных (рациональных) либо семейных (традиционных) целей, тогда как по горизонтали – приверженность целям выживания либо

самовыражения. Именно страны с наиболее развитыми ценностями самовыражения и рационализма (страны протестантской Европы) демонстрируют наивысший уровень доверия в обществе и развития социального капитала (см. табл. 2).

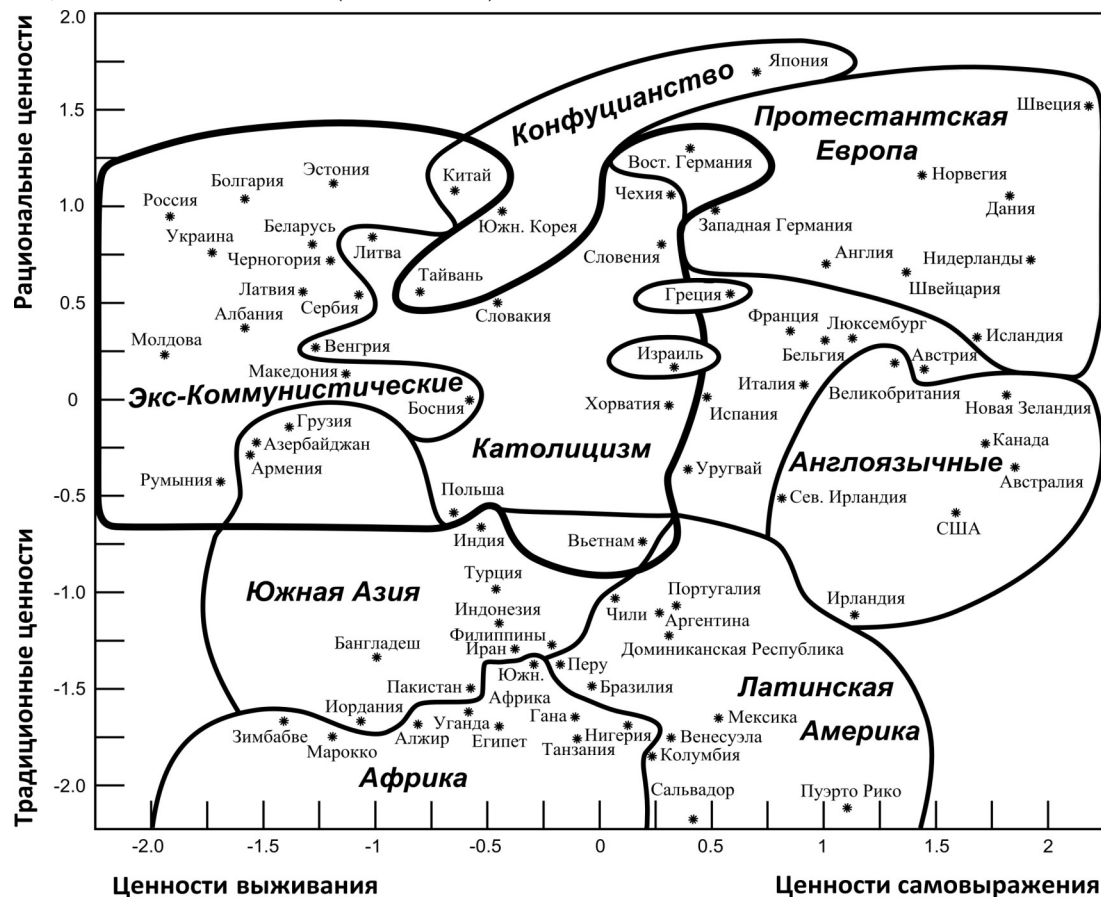


Рис. 2. Карта ценностей (международные сопоставления)
Источник: The World Value Survey Cultural Map (2010-2012).
<http://www.worldvaluessurvey.org>.

Масштабные исследования социального капитала проводятся институтом Легатиум (*Legatium Institute*) в разрезе таких индикаторов: уровень доверия; масштабы пожертвований; степень развития волонтерства; распространение практики помощи посторонним лицам; социальная поддержка близких; развитие института брака; религиозность; социальная сплоченность и взаимодействие в семье и общине. Статистические данные и результаты опросов обобщаются в единый индекс развития социального капитала, который является составляющей индекса процветания (*Legatum Prosperity Index*). Наихудшее состояние социального капитала наблюдается в Пакистане (–5,1 балла в 2009 г. и –2,01 балла в 2011 г.), а наилучшее – в Норвегии (+4,47 балла в 2009–2011 гг.), как, впрочем, и в иных Скандинавских странах. Основу скандинавского феномена развития социального капитала составляет особенная связь между мотивацией к успеху, доступом граждан к различным социальным возможностям, а также своеобразной религиозной культурой, которая базируется на ценностях, не имеющих отношения к финансово-экономическому благополучию (например, музыка, литература, живопись).

Таблица 2

Динамика развития социального капитала в странах мира

Страны	Период			Изменения
	2009	2010	2011	
Наиболее развитые страны (больше 4 баллов)				
Норвегия	4,47	4,47	4,47	0,00
Дания	4,16	4,16	4,32	+0,16
Новая Зеландия	4,03	4,03	4,23	+0,20
Развитые страны (от 2 до 4 баллов)				
Австралия	3,73	3,73	3,89	+0,16
Нидерланды	3,64	3,64	3,79	+0,15
Швейцария	3,60	3,60	2,87	−0,73
Финляндия	3,42	3,42	3,58	+0,16
США	3,34	2,76	3,22	−0,12
Канада	3,31	3,28	3,34	+0,03
Ирландия	3,12	2,86	3,21	+0,09
Великобритания	2,93	3,04	3,08	+0,15
Швеция	2,84	2,84	3,44	+0,60
Австрия	2,45	2,45	2,01	−0,44
Германия	2,12	1,97	2,04	−0,08
Страны со средним уровнем развития (от 0 до 2 баллов)				
Бельгия	1,51	1,51	1,50	−0,01
Польша	1,01	1,01	1,21	+0,20
Беларусь	0,84	1,05	1,36	+0,52
Япония	0,84	0,68	1,04	+0,20
Испания	0,78	0,49	0,86	+0,08
Израиль	0,76	1,78	1,11	+0,35
Чехия	0,64	0,64	0,61	−0,04
Франция	0,60	0,14	0,56	−0,04
Эстония	0,58	0,13	0,13	−0,45
Китай	0,32	0,85	0,96	+0,64
Италия	0,25	0,77	−0,11	−0,36
Страны с низким уровнем развития (до 0 баллов)				
Украина	−0,10	−0,58	0,49	+0,59
Венгрия	−0,18	−0,18	−0,76	−0,58
Россия	−0,24	−0,10	0,12	+0,36
Португалия	−0,38	−0,38	−0,14	+0,24
Бразилия	−0,51	−0,18	−0,12	+0,39
Чили	−0,80	−0,40	−0,27	−0,53
Греция	−1,42	−1,90	−1,15	+0,27
Индия	−2,19	−2,30	−2,49	−0,30
Пакистан	−5,10	−4,98	−2,01	+3,09

Источник: *The Legatum Prosperity Index: an Inquiry into Global Wealth and Wellbeing (2011).* (<http://www.prosperity.com>).

Если сравнивать темпы изменения социального капитала, то его существенное улучшение отмечено в Пакистане (+3,09 балла), Аргентине (+0,74 балла), Мексике (+0,73 балла), Китае (+0,64 балла), Швеции (+0,6 балла), Украине (+0,59 балла) и Беларуси (+0,52 балла). Но, поскольку большинство из этих стран относятся к государствам с развивающимися

экономиками, то уровень развития социального капитала остается у них незначительным (от –2,01 балла в Пакистане до 1,36 балла в Беларуси) по сравнению с развитыми экономиками (4,47 балла в Норвегии, 4,23 балла в Новой Зеландии, 3,89 балла в Австралии, 3,79 балла в Нидерландах и т.д.). Ухудшение социального капитала касается, прежде всего, стран с развитыми экономиками, где его уровень сократился на 0,73 балла в Швейцарии, на 0,58 балла в Венгрии, на 0,44 балла в Австрии, на 0,36 балла в Италии и на 0,12 балла в США. Этому в немалой степени способствовал мировой финансово-экономический кризис, «подорвавший» доверие граждан не только к государственным и финансовым институтам, но и к благотворительной мотивации и взаимной поддержке. В развивающихся странах, наоборот, уровень социального капитала возрос, что обуславливалось не только его общим низким индексом, но и стремлением граждан найти новые способы решения социально-экономических проблем «в обход» государства.

Отметим, что низкий уровень доверия граждан Украины практически ко всем государственным и негосударственным институтам (за исключением церкви и СМИ), как и неудовлетворенность работой практически всех органов власти странном образом коррелируется и высоким спросом на государственное управление, что получило название «парадокса социального капитала» (Aghion, Algan, Cahuc and Shleifer, 2010), характерного для большинства стран с формирующимися рынками.

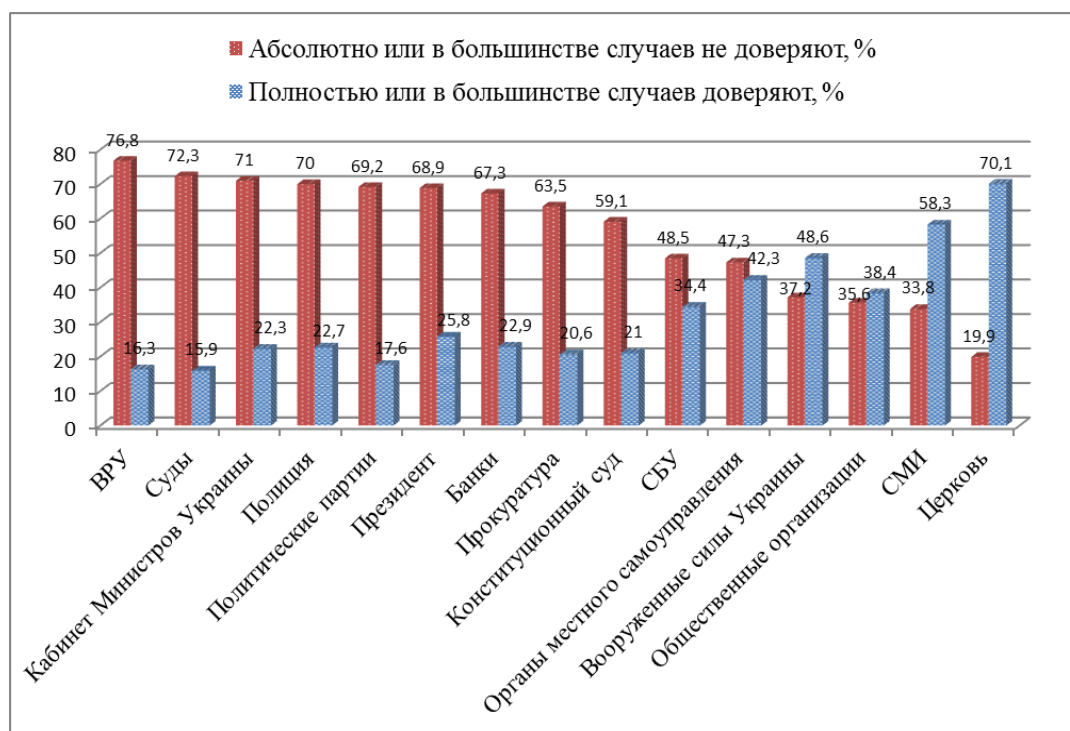


Рис. 3. Уровень доверия/недоверия граждан Украины к государственным и негосударственным институтам

Источник: (Голубев, 2013. С. 17).

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 (*Helliwell and Putnam, 1995; Putnam, 1993*). 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» (*Гуриев, 2008*). 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 (*Knack, 1997; Полтерович, 2002; Янишевский, 2010*), 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 (*Fisman and Miguel, 2007*) приводят случаи нарушения дипломатами правил парковки автомобилей в стране пребывания как классический пример нехватки внутренней мотивации. Дискриминация мигрантов по различным признакам (расы, религии, языка, этнической принадлежности, гражданства) также может служить примером недостаточного развития социального капитала в той или иной стране (*Степанова, 2012*).

Среди большого количества форм капитала (экономический; природный; человеческий; организационный; символический; культурный) именно социальному в большей мере присущие признаки общественного ресурса (*Армстронг, 2003; Гришинова, 2009; Радаев, 2002*), ведь его основу формирует сеть социальных связей, используемая для трансляции информации, экономии ресурсов, усиления доверия между партнерами (*Длугопольский, 2012*), 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 (Олсон, 1995) 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. Амсдена (Amsden, 1985), А. Ведемана (Wedeman, 1997), П. Эванса (Evans, 1989; 1997), Б. Камингза (Cumings, 1999), М. Кастельса (Кастельс, 2000), Р. Патнема (Putnam, 1993), Н. Флигстина (Флигстин, 2007) и др. Анализ активности чиновников, максимизирующих личную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии («группы Олсона»), посвящены труды Дж. Бьюкенена (Бьюкенен, 1997), Э. Крюгер (Krueger, 1974), Д. Мюллера (Мюллер, 2007), В. Нисканена (Niskanen, 1968), М. Олсона (Олсон, 1995), Г. Таллока (Tullock, 1989) и др. Однако, на наш взгляд, любой бюрократический аппарат содержит в себе как «грабительские» черты, так и черты государства развития. Полагаем, что их соотношение зависит именно от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат государственного управления (Саблин, 2010), особенно же – от уровня развития социального капитала. Подтверждением тому является работа С. Нека и Ф. Кифера «Содействует ли социальный капитал экономическому выигрышу?» (Knack and Keefer, 1997), 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 с отдельными исключениями доминируют «группы Патнема» по сравнению с «группами Олсона» (см. табл. 3).

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. Так, исследования, проведенные в Германии, Великобритании, Италии и Польше (Dzialek, 2009; Casey, 2004; Cusak, 1999), подтверждают эту зависимость, когда 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, а потому исповедывание принципов поведения «групп Олсона» не только в сфере бизнеса, но и в социальной, политической активности граждан становится будничным явлением; во-вторых, 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.

Таблица 3

Измерения социального капитала (международные сопоставления)

Страна	Уровень доверия в обществе, %	Уровень развития гражданского общества, %	Уровень доверия к правительственным структурам, баллы	Группы Олсона, баллы	Группы Патнема, баллы	Страна	Уровень доверия в обществе, %	Уровень развития гражданского общества, %	Уровень доверия к правительственным структурам, баллы	Группы Олсона, баллы	Группы Патнема, баллы
Норвегия	61,2	40,8	0,72	0,24	0,63	Япония	40,8	37,5	0,46	0,14	0,21
Финляндия	57,2	40,6	0,66	0,06	0,29	Южн. Корея	38,0	39,6	0,61	0,31	0,12
Швеция	57,1	41,6	0,65	0,27	0,64	Индия	34,3	42,7	0,60	...	...
Дания	56,0	40,3	0,76	0,24	0,61	ПАР	30,5	37,0	0,70	0,52	0,16
Канада	49,6	39,7	0,70	0,52	0,29	Аргентина	27,0	39,5	0,28	0,19	0,21
Австралия	47,8	38,3	0,64	0,45	0,35	Нигерия	22,9	39,2	0,73	...	...
Нидерланды	46,2	38,4	0,63	0,53	0,25	Чили	22,7	36,8	0,64	0,33	0,14
США	45,4	40,5	0,61	0,83	0,42	Мексика	17,7	34,6	0,53	0,28	0,14
Великобритания	44,4	40,1	0,54	0,38	0,36	Турция	10,0	42,4	0,61	...	...
Швейцария	43,2	40,9	0,65	0,22	0,29	Бразилия	6,7	37,6	0,55	0,31	0,16

Источники: (Knack, 2002. P. 772-783; Knack and Keefer, 1997. P. 1251-1288; Inglehart, 1994).

Некоторые зарубежные экономисты (Almond and Verba, 1963), 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 транзакционных 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). «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.

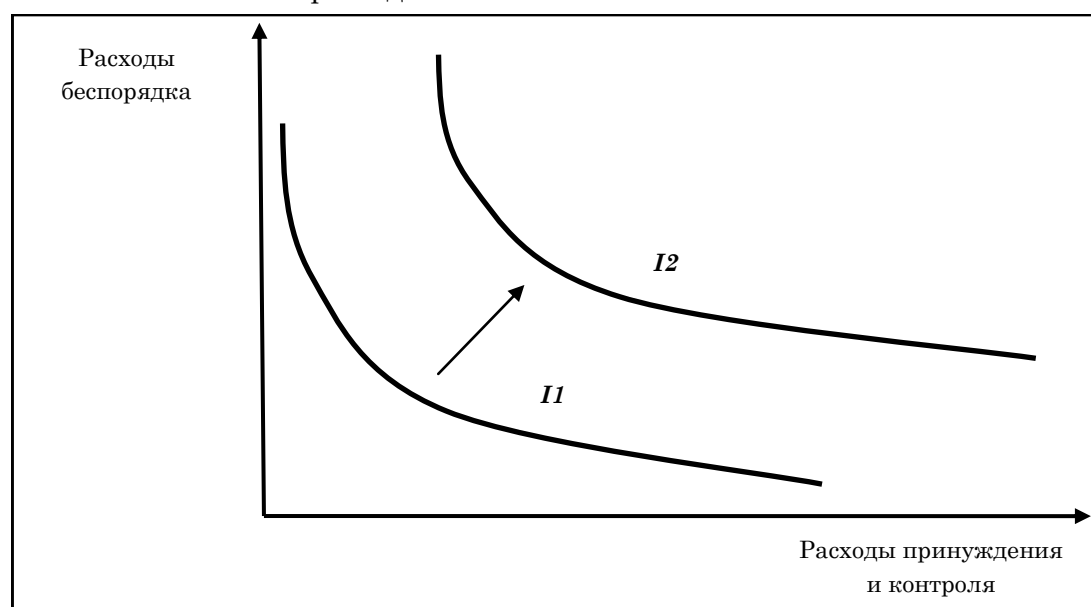


Рис. 4. Социальный капитал и пределы институциональных возможностей

Представление об экономическом значении социального капитала дает «кривая институциональных возможностей» (Djankov, Glaeser, Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 2003), которая иллюстрирует способность общества контролировать как «расходы беспорядка», так и «расходы принуждения». При достаточном запасе социального капитала «расходы беспорядка» являются относительно небольшими и могут быть снижены до приемлемого уровня эффективными действиями государства без избыточных «расходов принуждения и контроля» (кривая I1 см. рис. 4). При недостатке социального капитала «расходы беспорядка» становятся существеннее, а сокращение их уровня при участии государства сопровождается избыточным ростом «расходов принуждения и контроля» (кривая I2 см. рис. 4).

Вышеприведенные расходы не следует путать с отдельными видами транзакционных 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 ценностью 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 ценностном 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 (Чаусовский, 2001). Селекционный отбор здесь не действует, или его результаты начинают проявляться лишь в исторически отдаленной перспективе (Ющенко и Чаусовская, 2006). Эффект гиперселекции касается того, что некоторые неэффективные, неконкурентоспособные институты, тем не менее, захватывают определенную «институциональную нишу» и удерживают ее (Безгинов, 2011). 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»).

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 (*Васильева, 2011*). Такие события являются своеобразными институциональными ограничениями, которые вследствие инертности политической, технологической, институциональной структур могут довести систему экономики до «расширения» или «свертывания» обменов (*Вольчик, 2004*).

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 ЛИТЕРАТУРЫ

Акелроф Дж. и Шиллер Р. (2011). *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс.

Армстронг М. (2003). Стратегическое управление человеческими ресурсами. М.: ИНФРА-М.

Аузан А. (2011). Институциональная экономика для чайников. М.: Фешн-пресс.

Аузан А. (2010). Национальные ценности и модернизация. М.: ОГИ; Полит.ру.

Безгинов А. И. (2011). Институциональная экономика: хронический эффект // *Ефективна економіка*, № 6. (<http://www.economy.nauka.com.ua>).

Бузгалин А. В. (2010). «Социальный капитал» как превратная форма генезиса посткапиталистических отношений // *Альтернативы*, № 4, с. 4-32.

Бурдые П. (1993). Социальное пространство и генезис «классов». М.: Socio-Logos.

Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. М.: Таурус Альфа, с. 207-445.

Васильева Е. Н. (2011). Асимметричность институциональной и технологической структур экономики: проблемы взаимосвязи и взаимовлияния // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 2, № 1, с. 56-68.

Вольчик В. В. (2004). Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, с. 56-68.

Голубев А. (2013). Падающая башня // *Корреспондент*, № 25(564), с. 16-18.

Гришнова О. А. (2009). Соціальний капітал: сутність, значення та взаємозв'язок з іншими формами капіталу // *Україна: аспекти праці*, № 3, с. 19-23.

Гуриев С. (2008). Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 11-20.

Длугопольський О. В. (2012). Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами. К.: ДННУ «Акад. фін. управління».

Калюжнова Н. (2012). Экономика недоверия: роль социального капитала в России // *Журнал институциональных исследований*, Т. 4, № 2, с. 74-82.

Кастельс М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ.

Катышев П. К. и Полтерович В. М. (2006). Политика реформ, начальные условия и трансформационный спад // *Экономика и математические методы*, Т. 42, № 4, с. 5-18.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 122-139.

Латов Ю. (2009). Действительно ли современной России не хватает социального капитала? (Компаративистский анализ общественного личного доверия). *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*, Вып. 37-1, с. 177-184.

Львов Д. (2002). Экономика развития. М.: Экзамен.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: ГУ-ВШЭ.

Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора: Курс лекций. М.: ГУ-ВШЭ.

Нуреев Р. М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебник. М.: Изд-во «Норма».

Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век».

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы.

Полищук Л. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия // *Вопросы экономики*, № 8, с. 38-44.

Полищук Л. и Меняшев Р. (2011). Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*, № 12, с. 46-65.

Полтерович В. М. (2005). К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // *Экономическая наука современной России*, № 1, с. 7-24.

Полтерович В. М. (1996). Трансформационный спад в России // *Экономика и математические методы*, Т. 32, Вып. 1, с. 26-38.

Полтерович В. М. (2002). Экономическая культура и трансформационный спад // *Экономика и математические методы*, Т. 38, Вып. 4, с. 34-42.

Радаев В. В. (2002). Понятие капитала, формы капиталов и их

конвертация // *Экономическая социология*, Т. 3, № 4, с. 20-32.

Саблин К. С. (2010). Государство развития в разных институциональных условиях // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 4, с. 30-39.

Сасаки М., Давыденко В., Латов Ю., Ромашкин Г. и Латова Н. (2009). Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // *Журнал институциональных исследований*, Т. 1, № 1, с. 20-35.

Степанова О. В. (2012). Накопичення соціального капіталу в системі інтеграції мігрантів // *Ефективна економіка*, № 2. (<http://www.economy.nauka.com.ua>).

Стиглиц Дж. (1998). Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // *Вопросы экономики*, № 8, с. 4-34.

Сысоев С. А. (2011). К вопросу происхождения категории «социальный капитал». *Научные труды ДОННТУ. Серия: экономическая*, Вып. 40-2, с. 213-218.

Сысоев С. А. (2012). К проблеме измерения социального капитала // *Теоретическая экономика*, № 2, с. 42-50.

Флигстин Н. (2007). Государство, рынки и экономический рост // *Экономическая социология*, Т. 8, № 2, с. 41-60.

Фукуяма Ф. (2004). Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ».

Чаусовский А. (2001). Формальное и неформальное в экономике. Донецк.

Чухно А. А. (2003). Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. К.: Логос.

Ющенко Н. К. и Чаусовская Е. А. (2006). Институциональные ловушки в переходной экономике. *Наукові праці ДОННТУ. Серія: економічна*, Вып. 103-2, с. 60-66.

Янишівський В. М. (2010). Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону // *Демографія та соціальна економіка: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал*, № 2(14), с. 16-25.

Aghion P., Algan Y., Cahuc P. and Shleifer A. (2010). Regulation and Distrust // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, no. 3, pp. 1015-1049.

Almond G. and Verba S. (1963). *The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Amsden A. (1985). *The State and Taiwan's Economic Development. Bringing the State Back*, pp. 78-107.

Casey T. (2004). Social Capital and Regional Economies in Britain // *Political Studies*, vol. 52, no. 1, pp. 96-117.

Cumings B. (1999). *Webs with no Spiders, Spiders with no Webs: the Genealogy of the Developmental State. The Developmental State*. Cornell: Cornell University Press, pp. 61-93.

Cusak T. (1999). Social Capital, Institutional Structures and Democratic Performance: a Comparative Study of German Local Governments // *European Journal of Political Research*, vol. 35, no. 1, pp. 1-34.

Djankov S., Glaeser E., Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2003). The New Comparative Economics // *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, no. 4, pp. 595-619.

Dzialek J. (2009). Social Capital and Economic Growth in Polish Regions // *MPRA Working Paper*, № 18287, pp. 25-38.

Evans P. (1989). Predatory, Developmental and other Apparatuses: a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // *Sociological Forum*, vol. 4, no. 4, pp. 561-587.

Evans P. (1997). State Structures, Government-Business Relations and Economic Transformation. *Business and the State in Developing Countries*. Cornell: Cornell University Press, pp. 63-88.

Fisman R. and *Miguel E.* (2007). Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets // *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 6, pp. 1020-1048.

Helliwell J. F. and *Putnam R.* (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy // *Eastern Economic Journal*, vol. 21, pp. 295-307.

Inglehart R. (1994). Codebook for World Values Surveys. Ann Arbor: Institute for Social Research.

Klein L. R. and *Marshall P.* (2000). The New Russia: Transition Gone Awry. Stanford: Stanford University Press.

Knack S. and *Keefer Ph.* (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, pp. 1251-1288.

Knack S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States // *American Journal of Political Science*, vol. 16, no. 4, pp. 772-783.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *The American Economic Review*, vol. 64, no. 3, pp. 291-303.

Loury G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences. *Women, Minorities and Employment Discrimination*. Lexington: Lexington Books.

Niskanen W. A. (1968). Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy // *The American Economic Review*, vol. 58, no. 2, pp. 293-305.

Putnam R. (1993). Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Rodrik D. (1996). Understanding Economic Policy Reform // *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, pp. 9-41.

The Legatum Prosperity Index: an Inquiry Into Global Wealth and Wellbeing. 2011. (<http://www.prosperity.com>).

The World Value Survey Cultural Map (2010-2012). (<http://www.worldvaluessurvey.org>).

Tullock G. (1989). The Economics of Special Privilege and Rent-Seeking. Kluwer: Kluwer Academic Publishers.

Wedeman A. (1997). Looters, Rent-Scrapers and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea and the Philippines // *The Journal of Developing Areas*, vol. 31, no. 4, pp. 457-478.

Where Is the Wealth of Nations. 2006. (<http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations>).

Williamson J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. Latin American Adjustment: How Much has Happened. (<http://www.iie.com>).

Woolcock M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // *Theory and Society*, no. 27, pp. 151-208.

Woolcock M. and Deepa N. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // *World Bank Research Observer*, vol. 15(2), pp. 123-141.

REFERENCES

Akelrof J. and Shiller R. (2011). *Spiritus Animalis, or how human psychology drives the economy and why it is important for global capitalism*. M.: United Press. (in Russian).

Armstrong M. (2003). *Strategic Management of Human Resources*. M.: INFRA-M. (in Russian).

Auzan A. (2010). *National Values and Modernization*. M.: OGI, Open Democracy. (in Russian).

Auzan A. (2011). *Institutional Economics for Dummies*. M.: Fashionpress. (in Russian).

Bezginov A. I. (2011). Institutional Economics: Chreod Effect. *Effective Economy*, no. 6. (<http://www.economy.nauka.com.ua>). (in Russian).

Buzgalin A. V. (2010). «Social Capital» as a Perverse Form of the Post-capitalist Relations Genesis. *Alternatives*, no. 4, pp. 4-32. (in Russian).

Bourdieu P. (1993). *Social Space and the Genesis of the «Classes»*. M.: Socio-Logos. (in Russian).

Buchanan J. (1997). *Limits of Freedom. Between Anarchy and Leviathan*. M.: Alpha Taurus, pp. 207-445. (in Russian).

Vasilyeva E. N. (2011). Asymmetry of Institutional and Technological Structure of Economy: Problems of the Relationship and Interaction. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 1, pp. 56-68. (in Russian).

Volchik V. V. (2004). Neutral Markets, Neutral Institutes and Economic Evolution. *Economical Herald of the Rostov State University*, vol. 2, pp. 56-68. (in Russian).

Golubev A. (2013). Leaning Tower. *Reporter*, no. 25(564), pp. 16-18. (in Russian).

Grishnova O. A. (2009). Social Capital: Meaning, Role and Connection with other Forms of Capital. *Ukraine: Labour Aspects*, no. 3, pp. 19-23. (in Ukrainian).

Guriev S. (2008). Three Sources – Three Components of Economic Imperialism. *Social Science and Modern*, no. 3, pp. 11-20. (in Russian).

Dluhopolskyi A. V. (2012). Public Sector Modernization and New Approaches of Public Finance Management. K.: «Academy of Financial Management». (in Russian).

Kalyuzhnova N. (2012). Economics of Distrust: the Role of Social Capital in Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 2, pp. 74-82. (in Russian).

Castells M. (2000). *Information Age: Economy, Society and Culture*. M.: SU-HSE. (in Russian).

Katishev P. K. and Polterovich V. M. (2006). Policy of Reforms, Initial Conditions and Transformational Recession. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 42, no. 4, pp. 5-18. (in Russian).

Coleman J. (2001). Social and Human Capital. *Social Science and Modern*, no. 3, pp. 122-139. (in Russian).

Latov J. (2009). Is Really in Modern Russia Lacks of Social Capital? (Comparative Analysis of Public Personal Trust). *Works of Donetsk National Technical University. Series: Economics*, vol. 37-1, pp. 177-184. (in Russian).

- Lvov D. (2002). Development Economics. M.: Examination. (in Russian).
- Muller D. (2007). Public Choice III. M.: GU-HSE. (in Russian).
- Nureev R. M. (2005). Public Choice Theory: Course of Lectures. M.: GU-HSE. (in Russian).
- Nureev R. M. (2008). Development Economics: Models of a Market Economy: Textbook. M.: Publ. House «Norma». (in Russian).
- Nureev R. M. (2010). Essays on the Institutionalism History. Rostov: Publ. House «Promotion – XXI Century». (in Russian).
- Olson M. (1995). Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. M.: Foundation for Economic Initiatives. (in Russian).
- Polishchuk L. (2008). Misuse of Institutions: Causes and Consequences. *Problems of Economics*, no. 8, pp. 38-44. (in Russian).
- Polishchuk L. and Menyashev R. (2011). Economic Importance of Social Capital. *Problems of Economics*, no. 12, pp. 46-65. (in Russian).
- Polterovich V. M. (1996). Transformational Recession in Russia. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 32-1, pp. 26-38. (in Russian).
- Polterovich V. M. (2002). Economic Culture and Transformational Recession. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 38-4, pp. 34-42. (in Russian).
- Polterovich V. M. (2005). To the Leadership of the Reformers: Some Conclusions from the Theory of Economic Reforms. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1, pp. 7-24. (in Russian).
- Radaev V. V. (2002). Concept of Capital, its Forms and Conversion. *Economic Sociology*, vol. 3, no. 4, pp. 20-32. (in Russian).
- Sablin K. S. (2010). State of Development in Different Institutional Settings. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 4, pp. 30-39. (in Russian).
- Sasaki M., Davidenko V., Latov J., Romashkin G. and Latova N. (2009). The Problems and Paradoxes of the Institutional Trust Analysis as an Element of Social Capital in Modern Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 20-35. (in Russian).
- Stepanova O. V. (2012). Accumulation of Social Capital in the System of Migrants Integration. *Effective Economy*, no. 2. (<http://www.economy.nauka.com.ua>). (in Ukrainian).
- Stiglitz J. (1998). Diverse Tools, Wider Goals: Move to the Post-Washington Consensus. *Problems of Economics*, no. 8, pp. 4-34. (in Russian).
- Sysoev S. A. (2011). To the Question of the Category Origin of «Social Capital». *Works of Donetsk National Technical University*, vol. 40-2, pp. 213-218. (in Russian).
- Sysoev S. A. (2012). The Problem of Measuring Social Capital. *Theoretical Economics*, no. 2, pp. 42-50. (in Russian).
- Fligstin N. (2007). State, Markets and Economic Growth. *Economic Sociology*, vol. 8, no. 2, pp. 41-60. (in Russian).
- Fukuyama F. (2004). Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. M.: «Publisher AST». (in Russian).
- Chausovsky A. (2001). Formal and Informal in Economy. Donetsk. (in Russian).
- Chukhno A. A. (2003). Information Postindustrial Economy: Theory and Practice. K.: Logos. (in Russian).
- Yuschenko N. K. and Chausovskaya E. A. (2006). Institutional Traps in the Transition Economy. *Works of Donetsk National Technical University*, vol.

103-2, pp. 60-66. (in Russian).

Yanishivsky V. M. (2010). Methodological Approaches to the Integral Measurement of Regional Intellectual Capital. *Demography and Social Policy*, no. 2(14), pp. 16-25. (in Ukrainian).

Aghion P., Algan Y., Cahuc P. and Shleifer A. (2010). Regulation and Distrust. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, no. 3, pp. 1015-1049.

Almond G. and Verba S. (1963). The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press.

Amsden A. (1985). The State and Taiwan's Economic Development. *Bringing the State Back*, pp. 78-107.

Casey T. (2004). Social Capital and Regional Economies in Britain. *Political Studies*, vol. 52, no. 1, pp. 96-117.

Cumings B. (1999). Webs with no Spiders, Spiders with no Webs: the Genealogy of the Developmental State. The Developmental State. Cornell: Cornell University Press, pp. 61-93.

Cusak T. (1999). Social Capital, Institutional Structures and Democratic Performance: a Comparative Study of German Local Governments. *European Journal of Political Research*, vol. 35, no. 1, pp. 1-34.

Djankov S., Glaeser E., Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2003). The New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, no. 4, pp. 595-619.

Dzialek J. (2009). Social Capital and Economic Growth in Polish Regions. *MPRA Working Paper*, № 18287, pp. 25-38.

Evans P. (1989). Predatory, Developmental and other Apparatuses: a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, vol. 4, no. 4, pp. 561-587.

Evans P. (1997). State Structures, Government-Business Relations and Economic Transformation. *Business and the State in Developing Countries*. Cornell: Cornell University Press, pp. 63-88.

Fisman R. and Miguel E. (2007). Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets. *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 6, pp. 1020-1048.

Helliwell J. F. and Putnam R. (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, vol. 21, pp. 295-307.

Inglehart R. (1994). Codebook for World Values Surveys. Ann Arbor: Institute for Social Research.

Klein L. R. and Marshall P. (2000). The New Russia: Transition Gone Awry. Stanford: Stanford University Press.

Knack S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States. *American Journal of Political Science*, vol. 16, no. 4, pp. 772-783.

Knack S. and Keefer Ph. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, pp. 1251-1288.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *The American Economic Review*, vol. 64, no. 3, pp. 291-303.

Loury G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences. *Women, Minorities and Employment Discrimination*. Lexington: Lexington Books.

Niskanen W. A. (1968). Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy. *The American Economic Review*, Vol. 58, № 2, pp.

293-305.

Putnam R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Rodrik D. (1996). Understanding Economic Policy Reform. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, pp. 9-41.

The Legatum Prosperity Index: an Inquiry Into Global Wealth and Wellbeing. 2011. (<http://www.prosperity.com>).

The World Value Survey Cultural Map (2010-2012). (<http://www.worldvaluessurvey.org>).

Tullock G. (1989). *The Economics of Special Privilege and Rent-Seeking*. Kluwer: Kluwer Academic Publishers.

Wedeman A. (1997). Looters, Rent-Scrapers and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea and the Philippines. *The Journal of Developing Areas*, vol. 31, no. 4, pp. 457-478.

Where Is the Wealth of Nations, 2006. (<http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations>).

Williamson J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. Latin American Adjustment: How Much has Happened. (<http://www.iie.com>).

Woolcock M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, no. 27, pp. 151-208.

Woolcock M. and *Deepa N.* (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *World Bank Research Observer*, vol. 15(2), pp. 123-141.