

УДК 331+330.1+330.101.5+330.111.6+330.142+330.43

**СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ 2019 ГОДА****А.В. РУБЛЕВСКИЙ***(Полоцкий государственный университет)*

Изучена проблема транзакционных издержек социального капитала организаций Республики Беларусь 2019 года. Представлены разработки институциональных методов построения социального капитала. Для категории «социальный капитал» разработан метод измерения и анализа социального капитала организации путем введения институтов социального капитала. Выполнено измерение социального капитала организаций Республики Беларусь в 2017 и 2019 годах. Проведен эконометрический анализ социального капитала. Создана регрессионная модель, а также корреляционная модель и корреляционная модель по константе. Выполнен математический анализ и получены индексы социального капитала. Показана взаимозависимость между микроэкономическими индикаторами и макроэкономическим индикатором «денежный доход». На основе результатов научного исследования представлены тенденции социального капитала организаций Республики Беларусь в 2019 году. Социальный капитал определен как предмет исследований новой институциональной экономики.

Ключевые слова: *социальный капитал организации, институты социального капитала, множественная линейная регрессия, корреляционный анализ, регрессионная модель, корреляционная модель, индикатор, константа, новая институциональная экономика.*

Введение. Организации Республики Беларусь в настоящее время находятся в сложных условиях рыночной экономики и функционируют в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Они выстраивают экономические, социальные, культурные и другие отношения с организациями государств Союза. Все организации Союза являются организациями государств постсоветского пространства, поэтому обусловлены подобными нормативными правовыми актами, формирующими институциональную среду. Организации ЕАЭС стремятся выстраивать свою хозяйственную и общественную деятельность по образцам Европейских стран, но национальные соседские отношения стран Союза вносят свои коррективы. В этой связи научный подход к внедрению в практику организаций передовых знаний Европейских стран актуален тем, что вначале разрабатывается практико-ориентированная модель с применением научной методологии, проходит апробацию в среде организаций, и затем может быть внедрена в повседневную деятельность организаций ЕАЭС. Такой подход снижает издержки внедрения передовых разработок в практику организаций.

Подобной разработкой представлен социальный капитал организаций (СКО) Республики Беларусь. На основе методик измерения социального капитала макроуровня, применяемых в западных странах, разработана новая методика измерения и анализа социального капитала мезоуровня. Новая методика позволяет применять набор методов математического и эконометрического анализа к категории социальный капитал (СК) и выявлять скрытые тенденции его институтов.

Институциональное развитие экономики, как утверждает Дуглас Норт, происходит в результате взаимодействия между институтами и организациями. Институты устанавливают «правила игры», а организации являются «игроками», действующими на основе устойчивых правил. Когда получение материальных или нематериальных благ возможно новыми или более совершенными способами, а институциональная система не успевает создавать для них формальные правила, возникают неформальные правила поведения акторов. Появляются новые институты с их неформальными «правилами игры». С другой стороны, институциональная система посредством законодательства формирует новую институциональную среду для организаций. Она предоставляет организациям новые возможности, в которых акторы способны получать материальные и нематериальные блага [1, с. 6].

С точки зрения институциональной экономики социальный капитал организации – это институциональный ресурс материальных и нематериальных благ. Определение социального капитала организации строится на основе следующих определений:

- 1) социальный капитал – это ресурс материальных и нематериальных благ;
- 2) транзакционные издержки социального капитала – это издержки взаимодействий акторов ресурса материальных и нематериальных благ;
- 3) построение социального капитала – это формирование или корректировка эффективности институтов ресурса материальных и нематериальных благ;
- 4) институты социального капитала (ИСК) – устойчивые правила поведения акторов ресурса материальных и нематериальных благ.

В 2019 году доработана модель построения института социального капитала: элемент социального капитала, выделенный в результате системного анализа социального капитала [2], раскладывается на три индекса: Н, П, Д. Индекс Н показывает положительное отношение актора к норме; индекс П – проксимальный индекс – измеряет применение института социального капитала на практике; индекс Д показывает доверие институту социального капитала. Все три индекса составляют институт социального капитала. Каждый индекс включает в себя индикаторы, где каждый вопрос – это индикатор одного из трех индексов (рисунок 1).



Рисунок 1. – Построение института социального капитала

Источник: авторская разработка.

Индикатор – доступная наблюдению измеряемая характеристика эмпирического объекта, позволяющая судить о других его характеристиках, недоступных непосредственному исследованию [3, с. 27].

В 2017 и 2019 годах выполнено измерение социального капитала организаций в Республике Беларусь, которое осуществлялось удаленно, посредством заполнения опросного листа [4], созданного с применением специально разработанной методики [5]. Результаты опроса 2019 года представлены ниже в таблице 2.

Результаты измерения 2017 года отображены в научной работе «Методический инструментарий для построения социального капитала мезоуровня в организациях Евразийского экономического союза: институциональный подход» [5].

В опросе в 2019 году участвовало 380 акторов. На основе полученных данных индексы рассчитаны по следующим формулам:

$$СКО = \frac{\sum z_n}{102 \cdot a} \cdot 100, \quad \text{Индекс}_{(Н, П, Д)} = \frac{\sum z_n}{34 \cdot a} \cdot 100, \quad (1)$$

где СКО – индекс социального капитала организаций; z – положительный ответ в опросном листе (индикаторе индекса ИСК); a – количество акторов, участвовавших в опросе; 102 – всего вопросов в опросном листе (34 вопроса приходится на один индекс); $\text{Индекс}_{(Н, П, Д)}$ – один из индексов институтов социального капитала.

По результатам расчетов получены индексы институтов социального капитала и индекс социального капитала организаций (таблица 1).

Таблица 1. – Индексы СКО выборок 2017 и 2019 годов

СКО-2017 (%)	СКО-2019 (%)	Индекс
66,14	86,54	Н
62,48	80,55	П
54,64	77,73	Д
61,09	81,61	СКО

Источник: авторская разработка.

Для определения уровня эффективности социального капитала предлагается шкала из трех уровней (100/3=): 0–33% – низкий; 33–66% – средний; 66–100% – высокий. Таким образом, общий индекс эффективности социального капитала организаций 2017 года показывает средний уровень (61,09%); в 2019 году показывает высокий уровень (81,61%). В 2019 году в организациях Республики Беларусь со-

циальный капитал функционирует на высоком уровне, а процентное выражение показывает применение акторами институтов социального капитала на практике.

Регрессионная модель СКО. Построенная регрессионная модель социального капитала организаций 2019 года показывает, как два фактора (индикаторы индексов Н и Д) влияют на применение института на практике (индикатор индекса П). Значениям индикаторов индекса П (проксимальные) присвоим переменную y ; значениям индикатора индекса Н (положительное отношение к норме) – переменную x_1 ; переменную x_2 – значениям индикаторов индекса Д (доверие) (таблица 2).

Таблица 2. – Данные опроса (положительные ответы) и регрессионной модели СКО 2019 года

ИСК-2019	Индексы институтов			У _х
	П (y)	Н (x ₁)	Д (x ₂)	
1. Целенаправленность	354	364	325	336,8
2. Солидарность	344	351	288	316,1
3. Убеждения	288	296	264	276,1
4. Трансляция	335	361	318	332,5
5. Ценности	347	365	317	334,5
6. Контакт	357	358	282	317,9
7. Доверие	345	348	279	311,2
8. Возможность	332	356	346	339,7
9. Авторитарность	329	338	298	312,3
10. Участие	256	277	256	262,4
11. Актор	333	326	275	297,2
12. Инвестирование	248	245	247	240,9
13. Общественное благо	309	353	325	330,5
14. Кредитование	222	278	255	262,6
15. Социальный капитал актора	282	345	312	321,3
16. Санкции	331	309	292	293,5
17. Норма (формальная)	343	351	335	332,9
18. Правила (неформальные)	244	239	227	230,3
19. Обмен	247	320	273	293,0
20. Взаимодействие или кооперация	330	347	299	317,7
21. Капитал	296	339	311	317,5
22. Риск	249	335	280	304,1
23. Ожидания и обязательства	341	311	335	310,1
24. Контракт или негласный договор	294	315	284	294,1
25. Опportunистическое поведение	287	330	299	308,0
26. Поведенческий аспект	274	304	273	283,9
27. Издержки транзакционные	261	342	305	317,0
28. Институт	320	332	290	306,0
29. Информационные каналы	333	342	304	316,7
30. Социальные сети	322	338	305	314,8
31. Социальная структура	308	319	273	292,4
32. Социальная организация	251	352	312	325,3
33. Ресурс (сетевой)	344	355	314	327,7
34. Связь	351	340	345	330,2

Источник: авторская разработка.

Графический анализ (рисунок 2) показывает линейные зависимости между рядами индикаторов индексов Н, П, Д.

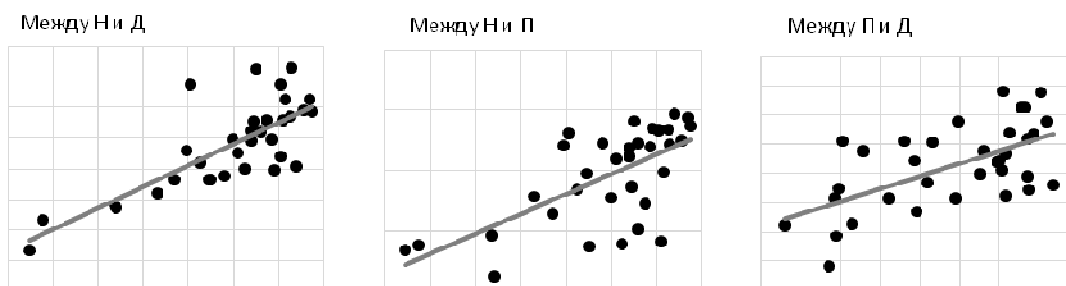


Рисунок 2. – Линейные зависимости между индикаторами индексов Н, П, Д (СКО-2019)

Источник: авторская разработка.

Согласно выдвинутой гипотезе о влиянии двух факторов положительного отношения к институту и доверия к нему на его применение на практике запишем уравнение множественной регрессии:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \varepsilon, \tag{2}$$

где b_0, b_1, b_2 – коэффициенты регрессии; ε – случайная ошибка.

Таким образом, получили следующие значения коэффициентов регрессионной модели:

$$b_2 = 0,357932951, b_1 = 0,571256, b_0 = 12,50201.$$

Уравнение регрессии имеет вид:

$$y_x = 12,502 + 0,571x_1 + 0,358x_2. \tag{3}$$

Интерпретация параметров модели следующая: увеличение x_1 на одну единицу измерения увеличивает значение y_x в среднем на 0,571 единицы; увеличение x_2 на одну единицу измерения увеличивает значение y_x в среднем на 0,358 единицы.

Регрессионная модель необходима для измерения эффективности институтов СК. Она показывает, в какой точке должно находиться значение проксимального индикатора института СК при воздействии на него двух факторов этого института: доверие и положительное отношение к норме. Таким образом, для каждого ИСК рассчитывается показатель y_x (см. таблицу 2). Согласно модели регрессии показатели y_x разместим на диаграмме относительно y . Диаграмма иллюстрирует описание фактических данных y регрессионной моделью y_x (рисунок 3).



Рисунок 3. – Регрессионная модель СКО-2019 (по возрастающей ряда y (индикаторы П))

Источник: авторская разработка.

Рассчитаем разницу остатков регрессии $y_x - y$ и на основе полученных данных построим модель остатков регрессии СКО (рисунок 4). Разность значений $y_x - y$ показывает положительное или отрицательное число, которое характеризует ИСК как показывающее издержки с отрицательным значением или показывающее издержки с положительным значением. На диаграмме модели остатков регрессии наблюдаем отклонения значений индикаторов индексов Н или Д от нулевых значений индикаторов индекса П.

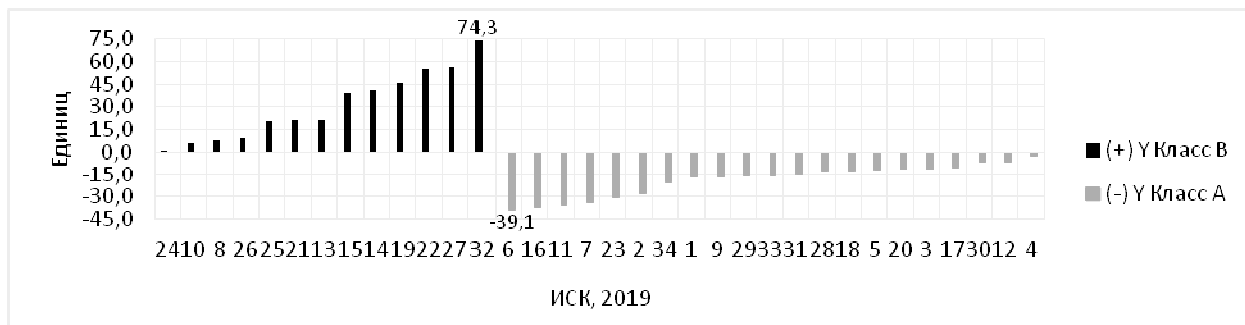


Рисунок 4. – Модель остатков регрессии

Источник: авторская разработка.

Установим три уровня эффективности ИСК. На основе модели остатков регрессии (см. рисунок 4) определим максимальный показатель отклонения y_x от нулевого значения y . Он равен 74,3 единицы (ИСК 32). Разделим данное число на 3, чтобы получить три уровня ($74,3 / 3 = 24,7$). Таким образом, диапазон каждого

уровня равен 24,7 единицы. Соответственно определим уровни: высокий – [0–24,7]; средний – [24,7–49,5]; низкий – [49,5–74,3] (см. рисунок 4). Отбор ИСК по уровням их эффективности в 2017 и 2019 годах приведен в таблице 3.

Таблица 3. – Группировка ИСК по уровням их эффективности и классам издержек А и В

Уровень эффективности ИСК	Класс А		Класс В		Действия с ИСК
	2019	2017	2019	2017	
Высокий	34, 1, 9, 29, 33, 31, 28, 18, 5, 20, 3, 17, 30, 12, 4	7, 17, 20, 23, 24, 28, 30, 31, 34	13, 21, 25, 26, 8, 10, 24	5, 10, 14, 18, 19, 22, 26, 29	Необязательны
Средний	6, 16, 11, 7, 23, 2	4, 9, 16, 33	19, 14, 15	1, 3, 8, 13, 25	Возможны для отдельных
Низкий	–	2, 6, 11, 12	32, 27, 22	15, 21, 27, 32	Необходимы для всех

Источник: авторская разработка.

Модель остатков регрессии распределяет ИСК на два класса:

А – издержки необходимости;

В – издержки неоправданных ожиданий.

Издержки класса А. К этому классу относятся институты социального капитала, издержки которых выражаются в сниженном положительном отношении и доверии: в регрессионной модели, расчетное значение одного института СК y_x меньше значения y , а в модели остатков регрессии значение y_x со знаком минус. Применение данного института СК акторы осуществляют волевым усилием. Эти издержки доставляют актерам определенные неудобства, в частности непланируемые затраты психической энергии порождают повышенный дискомфорт, раздражение, создают напряженную атмосферу в организации. Такая реализация институтов вызывает у акторов недоверие и отрицательное отношение к применению некоторых из них, но на практике данные институты могут быть востребованы, а следовательно, и необходимы. Для ИСК класса А требуются методы и мероприятия, снижающие издержки функционирования данных институтов.

Издержки класса В. К этому классу относятся ИСК, которые недостаточно применяются на практике, но акторы показывают к ним повышенное положительное отношение и доверие: в регрессионной модели, расчетное значение одного института СК y_x больше значения y , а в модели остатков регрессии значение y_x со знаком плюс. Издержки ИСК класса В возникают, когда акторы не удовлетворены применением отдельных ИСК. Следовательно, для ИСК класса В требуются методы и мероприятия, увеличивающие частоту применения данных институтов на практике, расширяя их действие.

Интерпретация полученных результатов для ИСК 2019 года с низкой эффективностью отображена в таблице 3.

Класс В. ИСК № 32 «Социальная организация» – актерам недостаточно заботы о них в организации; ИСК № 22 «Риск» – актерам недостаточно снижения риска для них в организации; ИСК № 27 «Издержки транзакционные» – акторы заинтересованы в снижении затрат труда и времени в процессе взаимодействий в организации.

Таким образом, выявлены ИСК с низким уровнем эффективности и классифицированы по классам издержек. ИСК класса А с низкой эффективностью в 2019 году отсутствуют. Для некоторых ИСК наблюдаются следующие переходы по классам издержек: ИСК 1, 3, 5, 18, 29 перешли из класса В в класс А; ИСК 24 перешел из класса А в класс В. Для ИСК, которые поменяли издержки класса В на класс А, возникла необходимость применения волевых усилий для их реализации в организации. Это значит, что целенаправленность к прибыли в организации, поддержка убеждений, разделение общих ценностей, соблюдение неформальных правил и использование информации о взаимовыгодных отношениях с организацией в настоящее время требуют волевых усилий для реализации в практической деятельности и, наоборот, заключение контракта или негласного договора с организацией о взаимовыгодных отношениях не требует волевых усилий.

Корреляционная модель СКО. Построение опросного листа СКО в виде матрицы позволяет проводить корреляционный анализ институтов СК. Для проведения корреляционного анализа воспользуемся формулой Пирсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}. \quad (4)$$

Для оценки значимости коэффициентов корреляции и тесноты связи воспользуемся шкалой, представленной М.А. Харченко (таблица 4) [6, с. 12].

Таблица 4. – Теснота линейной связи

Значимость	Связь
$ r = 1$	линейная функциональная
$0,95 \leq r < 1$	очень сильная
$0,75 \leq r < 0,95$	сильная (тесная)
$0,5 \leq r < 0,75$	средняя (умеренная)
$0,2 \leq r < 0,5$	слабая
$0 \leq r < 0,2$	практически отсутствует

Источник: составлено автором на основе данных [6, с. 12].

На основе проведенного анализа строится корреляционная модель социального капитала организаций. Модель показывает корреляционные зависимости между институтами СК, определяя, таким образом, устойчивые связи между ИСК в организациях Республики Беларусь. Для построения корреляционной модели СКО отбираются ИСК, коэффициент корреляционной значимости которых выше 0,95 единиц. Рисунок 5 иллюстрирует корреляционную модель 2017 года.

В опубликованной корреляционной модели СКО 2017 года в статье «Методический инструмент для построения социального капитала мезоуровня в организациях Евразийского экономического союза: институциональный подход», допущена ошибка в связях ИСК 1 и 25, показанных на рисунке 4 [5, с. 83]; правильно следующее: институт СК 25 коррелирует на уровне значимости 0,05 с институтом СК 1 (рисунок 5).

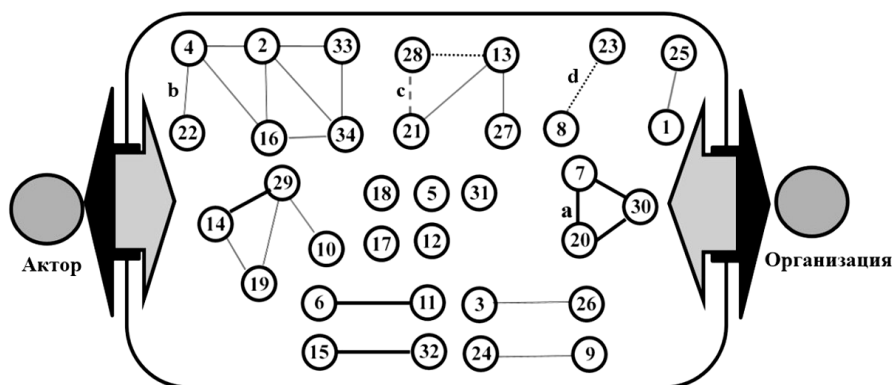


Рисунок 5. – Корреляционная модель СКО 2017 года

Источник: авторская разработка.

Рисунок 6 представляет корреляционную модель СКО 2019 года. Это наиболее характерные корреляции институтов СК, которые можно наблюдать в организациях во взаимодействиях между актором и организацией в 2017 и 2019 годах. Обозначения связей на рисунках 5 и 6 следующие: **а** – линейная функциональная прямая ($\alpha = 0,01$); **б** – очень сильная ($\alpha = 0,05$); **с** – линейная функциональная обратная ($\alpha = 0,01$); **д** – очень сильная обратная ($\alpha = 0,05$).

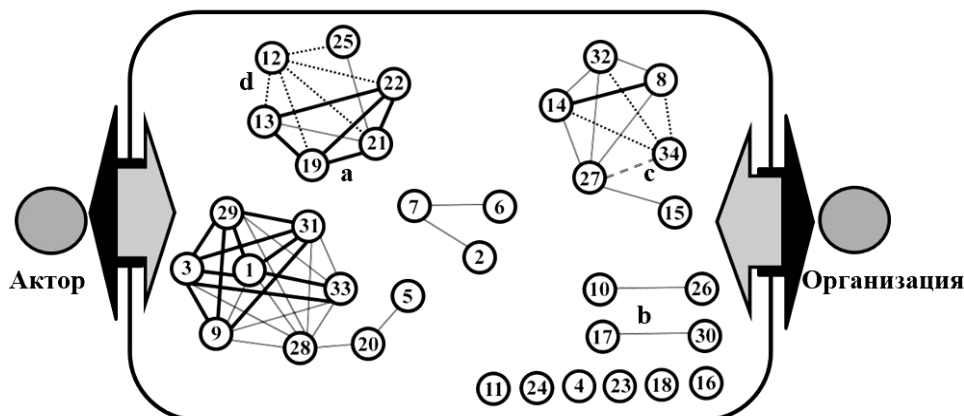


Рисунок 6. – Корреляционная модель СКО 2019 года

Источник: авторская разработка.

Таким образом, корреляционная модель СКО показывает сильные зависимости между отдельными институтами СК, что свидетельствует о тесных связях между отдельными устойчивыми правилами поведения акторов в организациях.

Корреляционная модель СКО по константе. Корреляционный анализ социального капитала организаций необходимо дополнить введением экономического индикатора. В данном случае выбран экономический индикатор, который находится во внешней среде организации: «денежный доход». Его зависимость от коммерческих организаций для актора логически допустима, так как работа организаций формирует денежный доход множества акторов. Фактически денежный доход является основной целью множества коммерческих организаций. Для поиска экономического индикатора использованы отчеты Национального статистического комитета Республики Беларусь. В частности, анализ статистических данных выявил значительное количество индикаторов. Наиболее подходящим оказался индикатор, отражающий структуру денежных доходов населения Республики Беларусь за 2018 год (таблица 5).

Таблица 5. – Структура денежных доходов населения Беларуси за 2017 и 2018 годы, млн руб.

Денежные доходы	2017 год	2018 год
Оплата труда	40 361,3	46 832,8
Доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход	5 239,5	5 761,7
Трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению)	15 185,3	17 036,5
Доходы от собственности (проценты по депозитам, дивиденды и прочие доходы от собственности)	1 695,6	1 532,8
Прочие доходы	1 625,2	1 728,3
Итого:	64 106,9	72 892,1

Источник: авторская разработка на основе данных [7].

Для введения экономического индикатора необходимо учитывать ряд требований. Во-первых, индикатор должен иметь, как минимум, три степени свободы (три ячейки в таблице: далее предел не установлен). Во-вторых, экономический индикатор в качестве константы должен находиться в тесном временном диапазоне с годами выборки, с допустимыми отклонениями в полгода или год. Например, измерение СКО в 3–4 кварталах 2017 года формирует денежные доходы в 2018 году, следующее измерение СКО во втором квартале 2019 года является показателем изменений социального капитала организаций, которые были вызваны меняющимися условиями хозяйственной деятельности за период с 2017 по 2018 год. Через введение константы в корреляционный анализ наблюдается изменение коэффициентов корреляций ИСК за исследуемый период (таблица 6).

Таблица 6. – Изменение коэффициента корреляции ИСК по константе «денежный доход» 2018 года

№ позиции	Диапазон изменения коэффициента корреляции	ИСК	2017 г.	2019 г.	Сила связи и изменение зависимости
10	0,438	30	0,252	0,69	слабая (+) умеренная
9	0,46	1	0,943	0,483	сильная (–) слабая
8	0,478	6	–0,215	0,263	слабая (– на +) слабая
7	0,586	12	–0,412	–0,998	слабая (+) очень сильная
6	0,676	18	0,641	–0,035	умеренная (+ на –) нет связи
5	0,808	4	–0,026	0,782	нет связи (– на +) сильная
4	1,018	34	0,065	–0,953	нет связи (+ на –) очень сильная
3	1,074	22	–0,079	0,995	нет связи (– на +) очень сильная
2	1,299	31	–0,832	0,467	сильная (– на +) слабая
1	1,413	28	–0,903	0,51	сильная (– на +) умеренная

Коэффициент корреляции: (+) увеличение; (–) уменьшение; (+ на –) или (– на +) зависимость поменялась на противоположную.

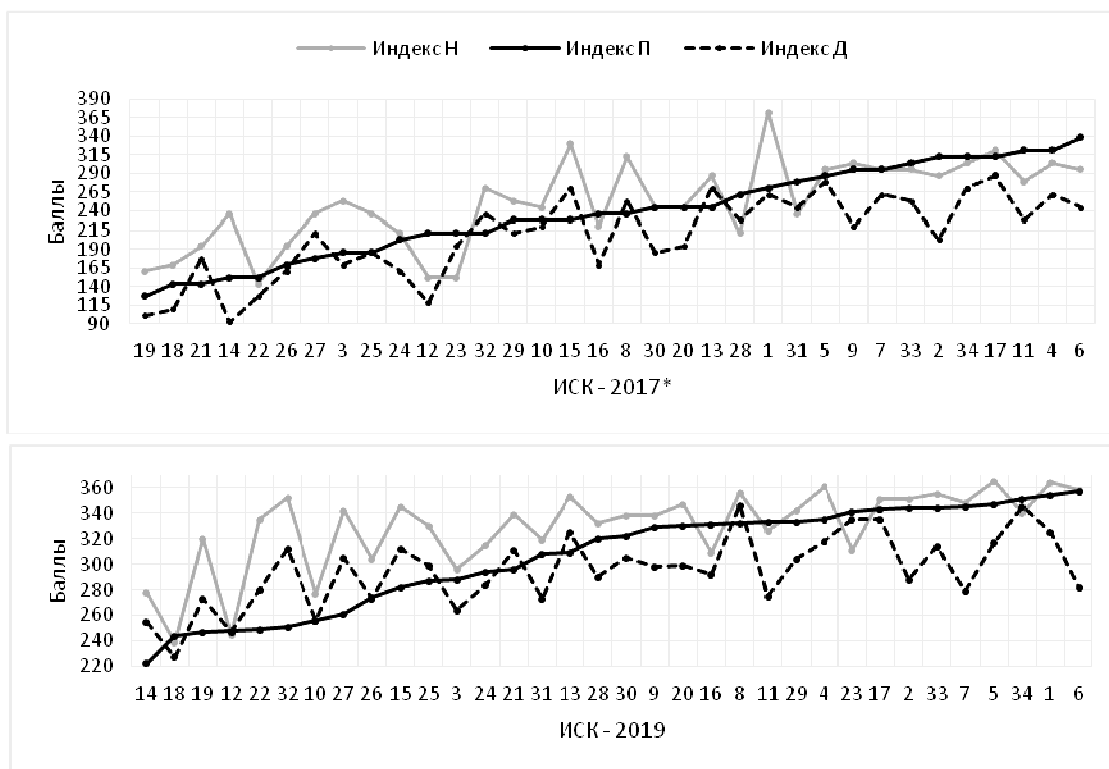
Источник: авторская разработка.

В таблице 6 наблюдаем увеличение или уменьшение коэффициентов корреляций ИСК, а также смену ими зависимостей на противоположные с индикатором «денежный доход». Диапазон изменений составляет от –1,000 до +1,000. Максимальная величина диапазона [2,000] единиц. Наибольший диапазон изменения коэффициента корреляции института СК в пределах от минус единицы до плюс единицы по-

кажет наибольшую реакцию отдельного института СК на экономический индикатор, что, в свою очередь, показывает изменение в поведении акторов и изменение в применении ими данного института на практике. При этом метод расчета диапазона изменений коэффициента корреляции института СК следующий: 1) из обоих положительных чисел находим разность; 2) из двух отрицательных чисел находим разность; 3) отрицательное по модулю суммируем с положительным.

Таким образом, изменения диапазонов коэффициентов корреляций институтов СК с денежным доходом, показывает их реакцию на данный макроэкономический индикатор в Республике Беларусь в 2019 году. ИСК, лидирующие по величине изменений диапазона коэффициента корреляции, являются институтами, которые претерпели наибольшие институциональные трансформации. Эти трансформации показывают изменения в устойчивых правилах поведения акторов.

Интерпретация результатов анализа СКО-2019. Первая десятка ИСК, лидирующих по проксимальным индикаторам (на рисунке 7 институты справа налево), – это институты, наиболее востребованные в организациях Республики Беларусь в 2019 году (см. рисунок 7). Для сравнения на рисунке 7 представлен аналогичный график 2017 года.



* в 2017 году в опросе участвовало 45 акторов, в 2019 году – 380 акторов.

Для уравнивания выборок все значения выборки 2017 года увеличены в 8,4444 (= 380 / 45) раз.

Рисунок 7. – СКО 2017 и 2019 годов (по возрастающей ряда индикаторов индекса П)

Источник: авторская разработка.

6 «Контакт». Институт «Контакт» находится на первой позиции в 2017 и 2019 годах. Это свидетельствует о том, что контакты в наивысшей степени задействованы акторами в организации. Акторы активно контактируют между собой. По сравнению с 2017 годом в 2019 году положительное отношение к контактам увеличилось и нормализовалось, то есть достигло уровня значения проксимального индикатора. Доверие по-прежнему снижено к контактам (см. рисунок 7).

1 «Целенаправленность». В 2019 году в организациях акторы стали активно проявлять целенаправленность к прибыли. Показатель переместился с 12-й позиции в 2017 году на 2-ю позицию в 2019 году. Снизилось положительное отношение к данному институту (значение индикатора Н уменьшилось) и приблизилось к значению проксимального индикатора. Значение индикатора Д, наоборот, отдалилось от значения проксимального индикатора – оно уменьшилось, что показывает снижение доверия к данному институту (см. рисунок 7).

34 «Связь». Акторы придают большое значение отличию хороших связей от плохих в организации. Положительное отношение к данному институту незначительно снизилось, но доверие к нему повысилось.

5 «Ценности». У акторов появилось неоднозначное отношение к общим ценностям. Если в 2017 году все значения индикаторов данного института СК располагались концентрированно на графике, то в 2019 году индикатор Н и Д отделились от проксимального индикатора в разные стороны (см. рисунок 7).

7 «Доверие». Значения индикаторов П и Н практически равны, но значение индикатора Д меньше, что говорит о сниженном доверии к организации (см. рисунок 7).

33 «Ресурс». Акторы показывают высокую заинтересованность в новых знакомствах в организации. Акторы показывают недоверие к новым знакомствам в организации.

2 «Солидарность». Значение индикатора Н превысило значение проксимального индикатора. Значение индикатора доверия к солидарности в организации ниже значения индикатора П. Акторы выражают некоторое недоверие солидарности в организации.

17 «Нормы». Отношение акторов к действиям на основе нормативно-правовой документации в организациях без отклонений: значения индикаторов данного института СК практически равны. Доверие к данному институту выросло с 2017 года.

23 «Ожидания и обязательства». Акторам не очень нравится быть обязанными организации. Однако если организация оправдывает их ожидания и выполняет свои обязательства, они готовы ей доверять.

4 «Трансляция». Передача информации и знаний в организации сместилась со 2-й позиции (2017 г.) на 10-ю в 2019 году. Применение данного ИСК снизилось, но увеличилось положительное отношение к институту (см. рисунок 7).

Тенденции социального капитала организаций в 2019 году в Республике Беларусь. Согласно показателям индексов Н, П, Д в 2019 году они увеличили свои значения по сравнению с 2017 годом. Каждый из индексов вырос в пределах от 18 до 24%. Индекс СКО (общий индекс) вырос на 20% в 2019 году. С 2017 года социальный капитал организаций повысил свою эффективность со среднего уровня (61%) до высокого (81%).

Значения проксимальных индикаторов являются основными показателями функционирования ИСК в организациях. В результате математического анализа 2019 года выделены 10 лидирующих ИСК по индикаторам индекса П. Эти индикаторы показывают основные тенденции социального капитала организаций в 2019 году. Социальный капитал показывает тенденцию к очень активному использованию контактов, аналогично 2017 году. С увеличением денежного дохода акторы стали больше контактировать: ИСК 6 изменил слабую обратную корреляционную зависимость с индикатором дохода с 2017 года на слабую прямую в 2019 году. Контакты уже не показывают корреляционную зависимость с ответственностью за организацию (см. рисунок 5), а больше строятся на доверии, которое связано с солидарностью (см. рисунок 6). Согласно значению индикатора Н, в 2019 году увеличилось положительное отношение к институту Контакт – его значение приблизилось к значению индикатора П. ИСК 6 остался с издержками класса А и показал увеличение эффективности переходом с низкого (2017) на средний (2019) уровень.

ИСК 1 переместился с 12-й позиции в 2017 году на 2-ю позицию в 2019 году по проксимальным индикаторам. У акторов повысилась целенаправленность к прибыли в организациях. Она показывает линейные функциональные связи с новыми знакомствами (ИСК 33), убеждениями (ИСК 3), соответствием занимаемой должности (ИСК 31) и передачей информации по каналам организации о взаимовыгодных связях с ней (ИСК 29). Очень сильная связь установлена с авторитетом организации (ИСК 9) и отличием своей организации от других (ИСК 28). Через последний институт устанавливается кооперация и взаимодействие (ИСК 20) и завершается разделением общих ценностей (ИСК 5). Это говорит о том, что общие ценности кооперируют акторов, и они через отличие своей организации от других направляются к получению прибыли. Далее целенаправленность к прибыли окружена связями с ИСК 3, 9, 29, 31, 33 (см. рисунок 6). В организациях существует убеждение, что целенаправленность к прибыли решит проблему ее получения, если акторы будут соответствовать занимаемой должности, будут устанавливать новые знакомства, информироваться организацией о взаимовыгодных связях с ней и поддерживать авторитет организации. Согласно корреляциям ИСК 1 с индикатором «денежный доход», его сила связи прямой корреляционной зависимости уменьшилась в 2019 году по сравнению с 2017 годом. Учитывая изменение позиции в проксимальных индикаторах данного ИСК, можно сделать вывод, что повысилась активность применения данного института акторами и тем самым увеличилась его актуальность.

Отличие акторами хороших связей от плохих (ИСК 34) отрицательно влияет в организации на заботу об акторе (ИСК 32), кредитование связями организации (ИСК 14), возможность улучшать свое благосостояние в организации (ИСК 8) и еще сильнее влияет на снижение транзакционных издержек (ИСК 27), а через последний институт – на помощь в сложной ситуации актору от организации (ИСК 15). Такая сеть зависимостей ИСК 34 показывает, что акторы в ущерб себе придают большое значение отличию хороших связей от плохих. То есть они должны были бы устанавливать любые связи, но им важно поддерживать этот институт на высоком функциональном уровне в организации. Как показывают корреляции данного института с индикатором «денежный доход» в 2019 году, чем выше доход актора, тем меньше он отличает хорошие связи от плохих, и наоборот, акторы с низким доходом активнее отличают

хорошие и плохие связи. Соответственно, в организации отличие акторами с низким доходом хороших связей от плохих не способствует увеличению их денежного дохода, а, наоборот, снижает его.

Доверие (ИСК 7) показывает, что оно присутствует в контактах (ИСК 6) и от него зависит солидарность (ИСК 2). Если при контактировании возникает доверие между акторами, то, как следствие, устанавливается солидарность между ними (см. рисунок 6). ИСК 2, 6, 7 показывают среднюю эффективность и несут издержки класса А. Актеры испытывают дискомфорт, напряжение, делают волевые усилия, контактируя, проявляя доверие и солидарность, но отказаться от этих институтов не могут, так как эти институты в организации показывают свою необходимость и фиксируются в устойчивых правилах поведения для достижения целей организации и их личных. Нормативная база организаций задействует применение этих ИСК в большей степени в отличие от остальных, но они сопровождают деятельность организации неформально: в трудовых договорах, например, нет установленных норм, регламентирующих правила применения данных институтов. Эти институты не учитываются, а являются транзакционным явлением, сопровождая деятельность организаций. Для контактов могут устанавливаться нормы в должностных инструкциях, трудовых договорах или приказах, обязывая актора взаимодействовать, контактировать с другими акторами в организации для отчета, но для доверия и солидарности таких норм не установлено. Эти два последних института могут отражаться в правилах корпоративной этики без прямых требований и установок на их соблюдение. То есть в должностной инструкции не установишь норму «доверять», но подчинение менеджеру и отчет перед ним предполагает установление доверия, контакта и солидарности. В деятельности организаций контакт обязателен, но не гарантирует установление доверия и солидарности между акторами.

Институт Доверие не изменил своей корреляционной зависимости с индикатором «денежный доход» с 2017 по 2019 год, в отличие от института Солидарность, который стал показывать зависимость от увеличения денежного дохода. С увеличением дохода повышается солидарность в организациях и, согласно прямой корреляционной зависимости, увеличивается доверие, а вместе с ним увеличивается активность института Контакт.

Повысились ожидания и обязательства взаимовыгодных отношений с организацией (ИСК 23). С позиции 23 в 2017 году данный институт переместился на 9-ю в 2019 году. ИСК 23 в 2019 году показывает средний уровень эффективности и несет издержки класса А. В 2017 году институт находился на уровне высокой эффективности. Институт не коррелирует значимо с другими ИСК. Статистика показывает с 2017 по 2019 год незначительное изменение коэффициента обратной корреляционной зависимости данного института и индикатором «денежный доход». Факторы, влияющие на данный ИСК, находятся за пределами социального капитала. В частности, одним из факторов выступает денежный доход (макроэкономический индикатор). В данном случае актеры с высокими доходами меньше ожидали от организаций соблюдения взаимовыгодных отношений, и пока их доходы были высокими, связь оставалась линейной функциональной, но в 2019 году сила связи незначительно уменьшилась. Актеры увеличили свои ожидания и обязательства взаимовыгодных отношений с организацией, что и показывает перемещение ИСК 23 по проксимальным индикаторам с 23-й на 9-ю позицию в 2019 году. Поскольку чем ниже доход актора, тем он больше ожидает от организации взаимовыгодных отношений с ней, а увеличение активности применения данного института является следствием снижения дохода акторов.

Снизилась необходимость передачи информации и знаний в организации. ИСК 4 переместился со 2-й позиции в 2017 году на 10-ю в 2019. Тенденция такова, что роль передачи знаний и информации в организации снижается. В 2019 году возросло положительное отношение к институту по сравнению с 2017 годом. Институт перешел со среднего уровня эффективности класса А на высокий уровень в том же классе. В коэффициенте корреляции с денежным доходом это выразилось в смене обратной, практически отсутствующей корреляционной зависимости, на прямую, сильную зависимость: с увеличением дохода растет передача информации и знаний в организации. Снижение передачи информации и знаний в организации указывает на снижение доходов акторов. Информативность акторов стала менее актуальна для них.

ИСК 17 отвечает за действия акторов на основе нормативно-правовой документации в организации. Институт показывает неожиданную зависимость с ИСК 30 (общение на социальные темы не касающиеся трудовых отношений). Актеры, которые более активно общаются на социальные темы, активнее действуют на основе нормативно-правовой документации. Позиции институтов по проксимальным индикаторам сместились влево: ИСК 17 с 4-й на 8-ю, ИСК 30 с 16-й на 17-ю позицию в 2019 году. Менее актуальными стали действия на основе нормативно-правовой документации в организации. Выросло положительное отношение к институту, отвечающему за общение на социальные темы. Оба института по-прежнему показывают высокую эффективность в классе А в 2019 году, аналогично 2017 году. Актеры, действующие на основе нормативно-правовой документации и общающиеся на социальные темы, имеют более высокие доходы. Коэффициенты прямой корреляционной зависимости с индикатором Д обоих институтов увеличились от слабой зависимости до умеренной в 2019 году. Усиление связей ИСК 17 с макро-

экономическим индикатором показывает увеличение эффективности функционирования институциональных норм в организации с увеличением денежных доходов акторов.

ИСК 5 по сравнению с 2017 годом в 2019 году стал показывать свою неоднозначность. Его оптимальное рабочее состояние (значения индикаторов Н, П и Д были практически равны) поколебалось (значения стали различаться). Институт переместился с 10-й в 2017 году на 4-ю позицию в проксимальных индикаторах: повысил свое применение в организации и стал более актуальным для акторов. Прямая связь ИСК с макроэкономическим индикатором уменьшилась, но осталась в пределах умеренной. Акторы с высокими доходами сильнее поддерживали общие ценности в организации. Снижение зависимости данного института с индикатором «денежный доход», результат снижения доходов или уменьшения массы акторов с высокими доходами. Повысилась актуальность общих ценностей в организации в достижении прибыли.

Согласно модели остатков регрессии, в 2019 году соотношение ИСК по классам изменилось: увеличилось количество ИСК класса А с издержками необходимости – до 76,5%, уменьшилось, соответственно, количество ИСК класса В с издержками неоправданных ожиданий – до 23,5%. В 2017 году ИСК по классам соотносились 50 на 50% (см. таблицу 3). Рост индекса СКО на 20% увеличил количество ИСК класса А на 23%. Таким образом, высокая эффективность социального капитала организаций достигается за счет увеличения институтов социального капитала класса А, которые доставляют акторам дискомфорт, напряжение, требуют от них волевых усилий, что выражается в низком или сниженном положительном отношении и доверии к институтам СК в организации.

Модель остатков регрессии СКО показывает, что в организациях нарастают требования заботы об акторах (ИСК 32): акторы требуют, чтобы о них больше заботились в организациях. Естественно, требования заботы повысились в результате снижения уровня комфорта и стабильности, повышения нагрузки на акторов, что и показывает низкоэффективный ИСК 27, отвечающий за снижение затрат труда и времени в результате взаимодействий в организации. На акторов повысилась нагрузка и они считают, что затрачивают слишком много труда и времени в организациях (ИСК 32 и 27 очень сильно коррелируют между собой, см. рисунок 6). Также акторы показывают, что риск в организациях (ИСК 22) для них также увеличился. По мнению акторов, снижению рисков в организациях не уделяется достаточно внимания – организации становятся областью повышенного риска для них.

Согласно изменениям коэффициентов корреляции институтов СК с индикатором «денежный доход», выделена лидирующая десятка институтов по диапазону изменений коэффициентов корреляций. Институты социального капитала показывают изменения в поведении акторов, реагирующих на изменения в экономике. На первой позиции находится ИСК 28: акторы стали лучше отличать свою организацию от других, что может указывать, в частности, на повышение их профессионального уровня и являться результатом взаимодействий, контактов с другими организациями с целью получения прибыли. Повышение профессионального уровня и соответствия занимаемой должности подтверждается изменением ИСК 31, который сильно отреагировал на индикатор «денежный доход»: увеличение дохода теперь зависит от увеличения профессиональных знаний и умений. Акторы с высоким доходом стали меньше рисковать (ИСК 22), но увеличился риск у акторов с низкими доходами. Акторы с низкими доходами стали лучше понимать отличие хороших и плохих связей в организации (ИСК 34). На денежный доход реагирует институт передачи знаний и информации в организации: в 2019 году от его применения зависит увеличение дохода акторов (ИСК 4). Потеряло свою связь с денежным доходом соблюдение неформальных правил: чем выше доход, тем меньше соблюдения неформальных правил (ИСК 18). Акторы с низкими доходами стали больше тратить материальных средств и времени на связи в организации (ИСК 12). Акторы с высокими доходами больше контактируют в организации, и увеличение дохода стало зависеть от увеличения контактов (ИСК 6). Целенаправленность к прибыли (ИСК 1) реагирует на денежный доход, но показывает слабую связь с индикатором «денежный доход», как и ИСК 6 «Контакт». Это говорит о том, что целенаправленность к прибыли и контакты в организации слабо зависят от макроэкономического индикатора «денежный доход». Данный индикатор чувствителен к общению на социальные темы (как показали опросы в организациях, ИСК 30 активно функционирует в женских коллективах): оно увеличивается с увеличением денежного дохода, и оно же способствует увеличению дохода. Его значение в организациях повысилось. В 2019 году, эти десять институтов уровня микроэкономики в большей степени коррелируют с макроэкономическим индикатором «денежный доход».

Заключение. Методы измерения и анализа социального капитала организаций предоставляют возможность научного изучения социального капитала и включения его в предмет исследований новой институциональной экономики.

Знания, полученные в результате измерения и анализа социального капитала организаций, являются актуальными, ценными для научного сообщества, студентов высших учебных заведений, необходимыми для становления их профессиональных современных компетенций.

Исследование социального капитала организаций необходимо менеджерам для разработки и принятия управленческих решений, экономистам – в качестве анализа поведения акторов в условиях рыночной и смешанных экономик, другим социальным и гуманитарным наукам, изучающим устойчивое поведение акторов социального капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт : пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
2. Рублевский, А.В. Элементы социального капитала / А.В. Рублевский // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2016. – № 6. – С. 36–41.
3. Каташинских, В.С. Методы сбора социальной информации : учеб. пособие / В.С. Каташинских ; науч. ред. Ю.Р. Вишневецкий ; М-во образования и науки Рос. Федерации ; Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 124 с.
4. Рублевский, А.В. Социальный капитал организации. Опросный лист [Электронный ресурс] / А.В. Рублевский. – Режим доступа: <https://macrolevel.survey.fm/Социальный-капитал-организации-Опросный-лист, свободный>. – Дата доступа: 17.09.2019.
5. Рублевский, А.В. Методический инструментарий для построения социального капитала мезоуровня в организациях Евразийского экономического союза: институциональный подход / А.В. Рублевский // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2018. – № 5. – С. 78–85.
6. Харченко, М.А. Корреляционный анализ : учеб. пособие для вузов / М.А. Харченко. – Воронеж : Издат.-полиграф. центр ВГУ, 2008. – 31 с.
7. Доклад 15. Доходы // Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2019 г. [Электронный ресурс] // Статистические бюл. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат). – 2019. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_13080/?sphrase_id=619621, свободный. – Дата доступа: 15.09.2019.

Поступила 21.10.2019

SOCIAL CAPITAL OF ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS: ECONOMETRIC ANALYSIS AND TRENDS OF 2019

A. RUBLEUSKI

The article reveals the problem of transaction costs of social capital of organizations of the Republic of Belarus in 2019. The article presents the development of institutional methods for building social capital. For the category of «social capital», a method has been developed for measuring and analyzing the social capital of an organization by introducing institutions of social capital. The social capital of organizations of the Republic of Belarus in 2017 and 2019 was measured. An econometric analysis of the social capital has been performed. A regression model, a correlation model, a correlation model by constant are created, a simple mathematical analysis is presented, and social capital indices are obtained. The interdependence between microeconomic indicators and macroeconomic indicator «cash incomes» is presented. Based on the results of a scientific study, the trends in the social capital of organizations of the Republic of Belarus in 2019 are presented. Social capital is defined as the subject of research on a new institutional economy.

Keywords: social capital of an organization, institutions of social capital, multiple linear regression, regression model, correlation model, indicator, constant, new institutional economy.