

чтобы раскрывая за видимостью явлений их сущность, определяя их внутренние связи, познавая законы их возникновения и развития, делать выводы, полезные для практической деятельности.

Проникновение в сущность изучаемых явлений возможно лишь на базе применения правильного метода исследования, т. е. на основе понимания того, что всякое конкретное целое есть единство ряда внутренне связанных сторон. Однако поскольку при научном анализе нельзя сразу рассматривать все составные части любой сложной системы, то сначала необходимо проанализировать одну сторону, затем другую, третью и т.д. Исследование той или иной стороны изучаемого объекта, выделение ее из общей системы предполагает абстрагирование, «отвлечение» от всех остальных сторон. Так, при использовании диалектического метода абстрагирование начинается с аналитического расчленения предмета на его внутренне связанные стороны, за которым следует движение от поверхности явлений к глубинным процессам, скрытым от глаз наблюдателя. После того как раскрыта сущность этих процессов, начинается обратное движение — от сущности к явлению. В результате, при восхождении от одного абстрактного определения к другому получается более полное и конкретное знание предмета.

Именно так и поступал Дж. Ходжсон, добавляя к базовым понятиям неоклассической теории, характеризующим нейтрального «человека экономического», влияние внешних факторов социокультурной среды и получая в итоге то поведение фирм и потребителей, которое мы наблюдаем в реальной жизни.

Подводя итог, можно утверждать, что методология эволюционного институционализма — это отход от позитивизма как методологической базы современного мейнстрима экономической мысли и обращение к методологии несколько другого порядка (сродни диалектическому материализму), позволяющей проникать в сущность изучаемых явлений с целью их объяснения и предсказания дальнейшего развития.

#### Литература

1. *Лакатос, И.* Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатос. — М.: Моск. философ. фонд «Медиум», 1995.
2. *Степин, В.С.* Философия науки. Общие проблемы / В.С. Степин. — М.: Гардарики, 2006.
3. *Олейник, А.Н.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. — М.: ИНФРА-М, 2000.
4. *Маркс, К.* Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М.: Политиздат, — Т. 12, 1958.
5. *Ходжсон, Дж.* Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. — М.: Дело, 2003.

*Статья поступила  
в редакцию 10.05. 2012 г.*

**В.Н. АНАНЬЕВА**

### **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономи-

*Валентина Николаевна АНАНЬЕВА, аспирантка кафедры таможенного дела Белорусского национального технического университета.*

ческих интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От способов и механизмов этого согласования, от того преимущественная реализация чьих экономических интересов детерминирует деятельность таможенных органов, зависит не только эффективность внешнеэкономической деятельности, но и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели. Именно поэтому многие исследователи экономической составляющей деятельности таможенных органов отдают пальму первенства при оценке их эффективности транзакционным издержкам [1—4].

Повышение экономической эффективности таможенной деятельности, или снижение транзакционных таможенных издержек может быть обеспечено только путем поиска определенного разумного баланса между качеством проводимого контроля, качеством методов своей служебной деятельности и созданием условий, наиболее способствующих ускорению товарооборота через границу, снижению либо полному снятию каких-либо барьеров для трансграничной торговли и повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Институциональное направление в экономической науке возникло во втором десятилетии XX в. с появлением термина «экономические институты», когда было установлено их влияние «...на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора» [5, 43]. При этом экономические институты рассматривались как образцы и нормы поведения [6, 89—104], привычки мышления [7, 104], в контексте их влияния на экономическое поведение хозяйственных субъектов. Вместе с тем в указанный период, несмотря на то, что представителями зародившегося институционального направления было установлено существование институтов как экономического явления, в рамках данного подхода не удалось субординировать факторы стратегий экономического поведения, выделить среди них главный фактор.

Названный недостаток раннего институционализма был преодолен в рамках неоинституционального направления, рассматривающего институты как важнейшие факторы, определяющие характер и направления отношений между хозяйствующими субъектами. Яркий представитель неоинституционализма Д. Норт определял институты как «...«правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» и «...задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике» [8, 16].

Сегодня в Республике Беларусь в экономической науке активно развивается институциональный подход. Как подчеркивает А.И. Лученок, «изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь приводит к выявлению ряда ситуаций, которые сложно понять, опираясь на неоклассические теории макроэкономического регулирования» [9, 4]. В связи с этим, справедливо отмечает А.И. Лученок, необходимо обратиться к институциональной теории, «которая, в отличие от теории мейнстрима, рассматривает экономические проблемы с учетом политических, культурных и других факторов, а также признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки» [9, 4]. Среди отечественных представителей институционального направления можно назвать А.П. Морову, П.С. Лемещенко, А.И. Лученку, С.Ю. Солодовникову, Е.Б. Дорину и многих других ученых-экономистов.

По существу можно говорить о становлении двух институциональных направлений в белорусской экономической науке. Представители первого направления (А.П. Морова, П.С. Лемещенко, С.Ю. Солодовников и др.), которое можно условно определить как политико-экономическое, акцентируют

внимание на политико-экономических, цивилизационных и культурных функциях институтов в экономической системе общества. Представители второго направления (А.И. Лученок, Е.Б. Дорина и др.), которое условно можно определить как неоинституциональное, акцентируют внимание на влиянии институтов на рыночный сегмент экономики. Исходя из специфики предмета нашего исследования считаем целесообразным, опираясь, главным образом, на разработки представителей второго (неоинституционального) подхода, дополнять их, если возникнет такая гносеологическая необходимость, некоторыми комплиментарными элементами из второго подхода. Необходимость таких теоретических заимствований проистекает из того, что таможенные органы, относясь к типу предприятий по производству общественных благ, с одной стороны, предназначены для содействия устойчивому экономическому росту, решению ряда текущих макроэкономических проблем и т. д., а с другой стороны, должны содействовать обеспечению национальной безопасности. Иначе говоря, сложность и разнопорядковость возлагаемых на таможенные органы функций подразумевает и необходимость выработать адекватно отражающий эти функции понятийный аппарат.

«Основная задача институтов состоит в уменьшении неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых (хотя не обязательно эффективных) механизмов взаимодействия участников общественных отношений, — констатирует А.И. Лученок. — При этом институты могут выступать как благоприятные условия, как нейтральные факторы или как препятствия к развитию хозяйственной деятельности» [9, 4]. Из такой постановки проблемы вытекает не только необходимость постоянной экономической оценки эффективности таможенных органов, но и установление факторов, снижающих эффективность (повышающих транзакционные издержки) их деятельности. Немаловажное значение здесь отводится неформальным институциональным ограничениям, являющимся «...обобщением правил, которые сложились исходя из практики, традиций и культуры, и позволяют людям осуществлять традиционные транзакции без обдумывания каждого своего шага и без детального анализа всех нюансов заключаемых типовых сделок» [9, 5]. Также А.И. Лученок подчеркивает, что именно «неформальные институты определяют... договоренности предпринимателей и чиновников, базирующиеся на даче взяток, и т. д. <...> Социологические опросы показывают, что предпринимателям обычно проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам» [9, 5]. Последнее высказывание свидетельствует о том, что при оценке эффективности и перспектив деятельности таможенных органов Республики Беларусь необходимо учитывать возможность коррупционных действий с соответствующим включением в транзакционные издержки таможенной деятельности затраты на создание и поддержание антикоррупционных силовых институтов.

Необходимость учета такого рода издержек, в частности, подтверждается тем, что в «...сложных обществах, — как подчеркивает Д. Норт, — становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» [10, 55]. Вместе с тем следует согласиться с мнением А.И. Лученка, что не всегда необходимо делать ставку на принуждение со стороны государственных органов, поскольку «такой подход сковывает инициативу, тормозит внедрение эффективных форм хозяйствования» [9, 7]. Иначе говоря, при учете транзакционных издержек в деятельности таможенных органов необходимо учитывать создание антикоррупционных не силовых институтов. Последние могут быть созданы при наличии эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при

выработке и проведении направлений и механизмов совершенствования таможенных институтов. Государство, в рамках Директивы № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», должно содействовать созданию необходимых условий и стимулов для максимальной оптимизации взаимодействия таможенных органов и бизнеса, не пытаясь полностью подменить бизнес собственной активностью. При этом необходимо руководствоваться следующими принципами: во-первых, создание достаточно полной законодательной базы, легитимизирующей государственно-частное партнерство в рамках таможенных операций и процедур, — как способ снизить информационную дифференциацию, выступающую одной из основ коррупции в таможенной деятельности функций государственного управления; во-вторых, доверие таможенных органов, общества и бизнеса друг к другу и к новому типу хозяйственных отношений и, как следствие, готовность общественного мнения к наделению бизнеса дополнительными функциями в рамках осуществления таможенных процедур; в-третьих, сокращение избыточного прямого регулирования и контроля, переход преимущественно к косвенным методам регулирования и контроля; в-четвертых, развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, связанных с таможенной деятельностью; в-пятых, расширение участия бизнес сообщества в подготовке решений органов государственной власти по регулированию таможенной деятельности. По этому поводу В.М. Юрицин справедливо отмечает: «Задача гармонизации взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности... на принципах государственно-частного партнерства требует создания условий, при которых разрешение имеющихся противоречий будет совершенствовать систему внешней торговли, а не разрушать ее» [11, 11].

Реализация названных принципов будет способствовать росту доверия между государством (в нашем случае таможенными органами), бизнесом и населением, которое, как убедительно доказано сегодня многими экономистами, благоприятно влияет на экономический рост. Так, С. Нэк и П. Кифер доказали, что в результате повышения уровня доверия в стране на один пункт экономический рост увеличивается более чем на 0,5 пункта [12, 1251—1288]. Ученые Р. Ла Порта, Ф. Лопес-де-Силанес и другие выяснили, что при повышении доверия на один пункт коррупция снижается на 0,3 пункта [13, 333—338].

Исходя из целей нашего исследования, представляется нецелесообразным разграничение транзакционных и институциональных издержек. Мы согласны с мнением А.И. Лученка, который считает, что рассмотрение транзакционных издержек как издержек «...связанных только и с исполнением рыночных транзакций... не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества» [9, 7]. В связи с этим в дальнейшем понятие «транзакционные издержки в деятельности таможенных органов» мы будем распространять на все экономические отношения, возникающие в результате таможенной деятельности.

Вместе с тем, по нашему мнению, следует не согласиться на предлагаемое А.И. Лученком разграничение транзакционных и институциональных издержек. Если «...в первом случае это будут конкретные издержки субъектов хозяйствования при выходе на рынок (регистрация, получение лицензий, сертификатов и пр.), а также при осуществлении сделок, то во втором случае — издержки на поддержание соблюдения институциональных норм. Это относится прежде всего к расходам на поддержание формально установленных институциональных норм» [9, 7]. Наше несогласие обусловлено тем, что содержательно практически невозможно разграничить издержки, понесенные субъектом хозяйствования при, например, регистрации, и поддержание формально установленных норм по процедуре этой регистрации,

поскольку именно в ее процессе осуществляется либо поддержание (соблюдение) формальных правил, либо их нарушение (в том числе за счет установления новых, неформальных, коррупционных правил регистрации).

С учетом сказанного под транзакционными издержками в таможенной деятельности в дальнейшем будем понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Для определения экономического института, по нашему мнению, в качестве родовой дефиниции под социальным институтом следует понимать относительно устойчивую форму организации социальной жизни, обеспечивающую надежность связей и отношений в рамках общества. «Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль. Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с точки зрения их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт — это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию» [14, 786].

Возникновение и существование транзакционных издержек связано с таким атрибутивным свойством рыночной системы, как неопределенность. Иначе говоря, поскольку в рыночной системе отсутствует возможность точного предсказания будущего состояния экономических систем и процессов, т. е. прогноз (предположение) хозяйственного субъекта всегда носит неопределенный характер, то постоянно возникают хозяйственные риски, характеризующие варьирующуюся вероятность результатов деловых операций. Это и порождает транзакционные издержки, связанные с осуществлением деловых операций в условиях рыночной неопределенности и представляющие собой затраты на повышение достоверности прогнозов (на сбор и обработку информации, на повышение предсказуемости действий контрагентов сделки, связанные с законодательными, социальными, политическими, экологическими, коммерческими и другими рисками).

Поскольку экономическая система общества является живым, постоянно меняющимся организмом, то нельзя создать раз и навсегда совершенное законодательство. Формальные институты фаталистически обречены на отставание от живых экономических отношений, непрерывно меняющихся под воздействием множества материальных, субъектных, природных, политико-экономических и иных обстоятельств. В результате, законодательство всегда несовершенно. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. При этом участники таможенных отношений создают и совершенствуют механизмы легального ухода от налогов, снижения таможенных

платежей, используют всевозможные недоработки существующего законодательства. Противоречие между действующими правовыми институтами и экономической жизнью разрешается путем принятия новых, более совершенных законов. Через некоторое время хозяйственная жизнь опять приходит в частичное несоответствие с этими законами. Данный процесс бесконечен и приводит к существованию трансакционных издержек в системе правового регулирования хозяйственных процессов.

Трансакционные издержки, возникающие на всех этапах общественного воспроизводства, естественным образом снижают экономическую эффективность всех экономических субъектов. Для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска, как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов недостатков существующего хозяйственного законодательства для вымогательства от участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение возникающих у последних проблем при осуществлении тех или иных таможенных процедур. К рискам, возникающим при осуществлении таможенной деятельности, может быть также отнесена и возможность получения сотрудниками таможенных органов взяток от лиц, преднамеренно нарушающих порядок перемещения товаров через государственную границу, осуществляющих контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т. д. При этом, если названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, то происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ. Деятельность последних может причинить не только значительный экономический ущерб обществу, но и создать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

Рост коррумпированности при осуществлении таможенной деятельности приводит не только к увеличению трансакционных издержек, но и к снижению степени доверия (социального капитала) между многими участниками таможенной деятельности. Именно многими, но не всеми, поскольку внутри устойчивых коррупционных групп уровень доверия (социального капитала) может в данном случае возрастать. Остановимся на этом подробнее. В настоящее время в экономической науке под социальным капиталом понимается «...сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных, определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих трансакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду» [15, 291—292]. При оценке прямых и косвенных экономических эффектов от социального капитала в таможенной деятельности необходимо учитывать, как справедливо отмечает С.Ю. Солодовников, что «специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество «социального капитала» в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-классовыми (социально-экономическими — В.А.) и хозяйственными субъектами может использоваться <...> не только на благо всего общества (или в производственных целях), но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума» [5, 43, 276]. Придерживаясь аналогичного подхода, Э. Глейзер, Д. Лэйбсон и Б. Сейседот отмечают, что «путь от индивидуального социального капитала к агрегированному сложен для понимания по причине огромной важности внешних эффектов (social capital externalities)»

[16]. Иначе говоря, индивидуальный социальный капитал, воплощенный в информационно-коммуникативных способностях, может быть весьма высок, но накопление социального капитала на уровне общества может быть не только низким, но иногда и отрицательным по причине негативных внешних эффектов (например, организаторы наркотрафика).

Из предложенной А.А. Коневым [17, 18—22] модели влияния социального капитала на экономический рост (см. рисунок) видно, что транзакционные издержки в таможенной деятельности могут проявляться не непосредственно, а как внешние отрицательные эффекты (экстерналии) от действий (или бездействий) государства и отдельных чиновников в сфере таможенного регулирования хозяйственной деятельности, отрицательно влияющие на экономическую эффективность бизнеса.



Возможные направления влияния социального капитала на экономический рост [17, 18—22].

В случае изменения совокупного количества социального капитала в обществе (в семье — это изменение или поддержание устоев, традиций, менталитета, культуры; при получении образования — это знакомства, связи, контакты, неформальные сети, отношения доверия; в государстве — это эффективность норм, законов, правил, а также экономический, социальный, инвестиционный, инновационный, предпринимательский климат; в бизнесе — это доверие, репутация, бренд) легко можно определить его влияние на экономический рост, экономическую эффективность. Так, П.Н. Шихирев на примере российского опыта установил, что коллективные (инвестиционные, пенсионные и т. п.) фонды, обладающие в настоящее время 2/3 инвестиционных капиталов, растут на 15—20 % быстрее, если обладают хорошей репутацией, не дискредитированной попытками заработать «быстрые», но грязные деньги [18, 29].

В настоящее время для определения совокупного влияния тех или иных социальных или институциональных ресурсов (например, социального капитала) какой-либо группы на экономическое развитие территории широко используется критерий Калдора — Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности, через косвенную оценку динамики транзакционных издержек. Согласно критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных групп, считается эффективной, если совокупное благосостояние увеличивается (причем имеется в виду потенциаль-

ная способность компенсировать потери благосостояния остальных групп, что не означает, что данная возможность будет реализована) [19, 12—14]. При изменении оцениваемого объекта с какой-либо территории или национальной экономики на определенную сферу деятельности критерий Калдора — Хикса перестает действовать. Так, он, в частности, не применим для оценки трансакционных издержек в таможенной деятельности, поскольку даже увеличение совокупного благосостояния всех участников таможенной деятельности может вести к значительному снижению совокупного благосостояния всего общества. Из этого следует, что оценивать эффективность таможенной деятельности нужно не непосредственно, а с учетом возможных значительных экстерналий (негативных внешних эффектов).

Трансакционные издержки в таможенной деятельности (трансакционные издержки, возникающие в связи с рыночной неопределенностью, а именно: издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах, издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах, издержки составления контрактов, издержки контроля за выполнением условий контракта, издержки принуждения к выполнению условий контракта, издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны [20, 59—60]; трансакционные издержки, связанные с особенностями действующих правовых систем; трансакционные издержки, связанные с противоречиями в личных и общественных интересах; трансакционные издержки, связанные с недостатком доверия) могут быть минимизированы путем: 1) взаимного приспособления участников таможенной деятельности, когда координация достигается в процессе неформального общения общества, государства и бизнеса; 2) прямого управления, когда за счет формальных институтов со стороны уполномоченного органа государственного управления осуществляется координация деятельности других участников таможенной деятельности; 3) стандартизации рабочего процесса, конечного результата.

Таким образом, в результате проведенного исследования было установлено, что под трансакционными издержками в таможенной деятельности понимаются прямые и косвенные издержки субъектов хозяйствования, возникающие в связи с деятельностью таможенных органов.

При этом определено, что трансакционные издержки в таможенной деятельности могут оказывать как положительный, так и отрицательный эффект.

Выявлены системные социально-экономические риски, связанные с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений.

### Литература

1. Андрейчук, Е.Л. Экономика таможенного дела: учеб. / Е.Л. Андрейчук. — Владивосток: ВФ РТА, 2006.
2. Гупанова, Ю.Е. Концептуальные и методологические основы оптимизационно-адаптивного управления качеством таможенных услуг в условиях неопределенности и риска / Ю.Е. Гупанова. — М.: Изд-во Рос. тамож. акад., 2011.
3. Ершов, А.Д. Таможенные услуги в международной цепи поставок товаров / А.Д. Ершов [и др.]. — М.: РИО РТА, 2007.
4. Галкин, В.В. Экономика таможенного дела: учеб. пособие для вузов / В.В. Галкин; под ред. В.В. Галкина. — Воронеж: ЦНТИ, 2009.
5. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. — Минск: Беларус. навука, 2009.
6. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. — М.: Прогресс, 1968.
7. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: Прогресс, 1984.
8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: Начала, 1997.
9. Лученок, А.И. Использование неинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорус. экон. журн. — 2005. — № 2.



10. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: Прогресс, 1984.
11. Юрицин, В.М. Совершенствование взаимодействия таможни и бизнеса путем снижения конфликтности отношений / В.М. Юрицин // Вестн. Рос. тамож. акад. — 2011. — № 3.
12. Knack, S. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer // Quarterly Journal of Economics. — 1997. — Vol. 112. — N 4.
13. La Porta, R. Trust in Large Organizations / R. La Porta [et al] // American Economic Review Papers and Proceedings. — 1997. — Vol. 87. — N 2.
14. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. — Минск: МФЦП, 2002.
15. Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С.Ю. Солодовников [и др.]. — Минск: Право и экономика, 2006.
16. Glaeser, E. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // NBER Working Paper. — 2000. — N 7728.
17. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А.А. Конев; Байкал. гос. ун-т экономики и права. — Иркутск, 2007. — 22 с.
18. Шихирев, П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихирев // Обществ. науки и современность. — 2003. — № 22.
19. Фейзба, М.Я. Социальный капитал как фактор развития территории: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.Я. Фейзба. — М., 2007. — 25 с.
20. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Робертс. — СПб.: Экон. шк., 1999.

Статья поступила  
в редакцию 04.10.2012 г.

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР БГЭУ**  
представляет

**Ткалич, Т.А.**

**Экономическая эффективность информационных систем:** учеб.-метод. пособие / Т.А. Ткалич, О. А. Сосновский, Э. М. Дунько. — Минск: БГЭУ, 2012. — 202 с.

Рассмотрены методы оценки экономической эффективности информационных систем, задачи ее анализа, передовой опыт и разработки в данной сфере.

Для студентов высших учебных заведений и специалистов.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.  
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.