



Н.В. ТАБАЛА

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Посвящена определению различных подходов к исследованию социального капитала, а также выявлению его структурных элементов, таких как доверие, социальные сети, нормы и убеждения, правила. Делается вывод, что данные элементы являются новыми в экономической теории и требуют дополнительных исследований.

In article author shows importance of research social capital, determines different point of view to analysis social capital, determines its structure and structural elements of social capital such how trust, social meshes, norms, rules, persuasions. Author shows that its categories are new and difficult-research at economic theory.

Социальные связи необычайно важны для развития сбалансированной экономики. Все чаще в литературе утверждается, что социальный капитал лежит в основе деятельности и развития организации. Многочисленные исследования свидетельствуют о том, что обладание социальным капиталом связано с более высоким социально-экономическим статусом, влиянием на других людей, информированностью, финансовым благополучием, карьерой, удовлетворенностью жизнью, здоровьем, продолжительностью жизни. В политологии развиваются идеи о том, что экономическое процветание сообществ, регионов и наций также является следствием социального капитала. Однако общепринятое понятие социального капитала еще не выработано, и это связано с особой сложностью и междисциплинарностью исследований.

Впервые термин «социальный капитал» использовал американский исследователь Л.Дж. Ханифан в 1920 г. в дискуссии по поводу общественных центров в сельских школах для определения «субстанций, важных в повседневной жизни людей». Такими «субстанциями», согласно Ханифану, были солидарность и социальные связи между теми, кто образует социальную группу¹.

Начиная с 1990-х гг. в обществоведении активно обсуждается социальный капитал. Р.Д. Патнем определил его как «характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей»². Дж. Коулман отмечает, что эта форма капитала связана с установлением и под-

держанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал, по его мнению, – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций³.

В дальнейшем категория социального капитала получила более глубокую концептуализацию, и сегодня большинство исследователей (С.П. Боргатти, К. Джонс, М.Г. Эверет⁴ и Н. Лин⁵) различают два подхода к пониманию этого феномена, или два уровня анализа. Условно их можно назвать микро- и макроуровнем. Первый подход опирается на определение социального капитала как качественной характеристики индивидуального социального актора, тогда как второй трактует его как характеристику группы (как правило, общества). Один из ведущих исследователей социального капитала Н. Лин, придерживаясь экономических параллелей, считает, что четко разграничить эти подходы позволит ответ на вопрос, кто получает прибыль – группа или индивид. Н. Лин трактует социальный капитал как ресурсы, находящиеся в социальных сетях, и определяет его объем, суммируя ценные ресурсы (богатство, власть, авторитет), принадлежащие акторам, с которыми фокальный актор имеет прямые или опосредованные связи⁶.

Микроуровневое понимание социального капитала предполагает, что индивид может делать инвестиции в собственный социальный капитал. Пожалуй, наиболее значительный вклад в концептуализацию микроуровневого понимания социального капитала внес французский социолог Пьер Бурдьё. Он определяет социальный капи-

тал как совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием крепких сетей связей более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания⁷. Как следует из определения, социальный капитал – это ресурсы, содержащиеся в социальных сетях.

Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно, то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества.

Значительный вклад в теорию социального капитала внес экономист Глен Лори (1977, 1981). Он критикует неоклассическую экономическую теорию, доказывая, что ортодоксальные экономические теории слишком индивидуализированы и сфокусированы исключительно на индивидуальном человеческом капитале. В качестве примера Лори приводит ситуацию непреходящего расового неравенства на рынке труда, выделяя две его причины. Первая – наследование от черных родителей бедности, т. е. скудных материальных ресурсов и низких образовательных возможностей; вторая – отсутствие у молодых черных работников связей на рынке труда и, как следствие, недостаток информации о потенциальных возможностях. Таким образом, уместно говорить о наследовании социального капитала.

Сложность определения данного понятия объясняется также и тем, что категории, однозначно относимые к социальному капиталу, немногочисленны (социальные сети, доверие, репутация, имидж). Более того, они существуют в разных экономических, политических и культурологических условиях и их достаточно сложно сопоставлять.

Чаще всего в основе таких определений лежит социологический подход. Для экономистов, на наш взгляд, необходимо разработать понятие социального капитала применительно к экономической сфере и ее структурным элементам.

По нашему мнению, социальный капитал в экономической сфере – это система признанных норм, правил, убеждений, отношений понимания и доверия, формирующихся в рамках локальных экономических сообществ и способствующих более эффективной экономической деятельности субъектов, принадлежащих данным сообществам.

Социальный капитал как экономическая категория обладает чертами, присущими капиталу как таковому. Он может накапливаться, конвертироваться в другие формы, приносить разного рода прибыль, способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Социальный капитал необходим для обеспечения экономического процветания общества и развития социально-политической сферы общественной жизни.

Социальный капитал отличается от других его форм тем, что он воплощается не в объектах и субъектах, а в отношениях субъектов. Поэтому невозможно приобрести или передать другому лицу право собственности на него. Социальный капитал имеет не индивидуальную, а общественную природу, так как выступает результатом взаимодействия людей. Он не может находиться в частной собственности, а является общественным благом. Подобно другим вещественным благам, эта форма капитала не может быть обеспечена в необходимых количествах частными лицами.

Структурными элементами социального капитала являются: доверие, социальные сети, нормы, убеждения, правила.

Важнейший элемент социального капитала – доверие. Отношения доверия к экономике играют огромную роль, оказывая большое влияние на экономическое развитие.

В рыночной системе принципиально важны отношения доверия между субъектами рынка, населением и властью, т. е. все многообразные отношения доверия, складывающиеся в обществе.

Доверие влияет на инвестиционный процесс, величину транзакционных издержек, экономическую активность всех субъектов рынка. Оно определяется как возникающее внутри сообщества ожидание постоянного, честного, ориентированного на совместно разделяемые ценности поведения со стороны других членов этого сообщества⁸. Доверие влияет на индустриальную структуру, т. е. на число и удельный вес больших и малых корпораций в национальной экономике, способы их взаимодействия друг с другом. Индустриальная структура, в свою очередь, определяет сектор глобальной экономики, в которой участвует страна. Общество с высоким уровнем доверия склонно к созданию добровольных ассоциаций, промежуточных между семьей и государством, – благотворительных организаций, частных школ, университетов, профессиональных объединений. Способность создавать добровольные организации связана со способностью создавать большие частные корпорации. Общества, в которых преобладают огромные корпорации, тяготеют к таким секторам экономики, как автомобилестроение, производство полупроводников, авиакосмическая промышленность. Они требуют больших капиталовложений, отличаются сложным производственным процессом. В обществах с низким уровнем доверия люди испытывают трудности организации совместной деятельности группы, члены которой не связаны родственными связями, а потому не могут выйти за пределы семейного бизнеса. Это неизбежно ограничивает размер фирмы и размах ее деятельности. Для небольших компаний характерны гибкость и оперативность принятия решений. Они преуспевают в быстро меняющихся, узкоспециализированных и, следовательно, отличающихся малым рынком секторах экономики, таких как производство текстиля, одежды, мебели, станков.

Другой структурный элемент социального капитала – сетевая структура, или структура знакомств, определяет доступ человека к товарам и информации посредством соответствующих каналов. Таким образом, если стратификация может быть измерена через различия в доходах и благосостоянии, то для измерения социального капитала необходимо учитывать силу связей, а также качественное разнообразие включенных в эти сетевые взаимодействия индивидов.

Неопределенность экономической среды предопределяет необходимость межфирменного взаимодействия. Оно проходит через сетевые структуры, которые формируются на основе неформальных соглашений между отдельными лицами, независимыми исследовательскими или творческими группами. Сети формируются чаще всего на уровне межфирменных связей. Данная форма предполагает тесное взаимодействие участников сети друг с другом. Установление таких связей требует, как правило, значительных затрат, времени и сил. Поэтому постепенно участники приходят к выводу, что разного рода конфликты целесообразнее всего разрешить путем всестороннего обсуждения проблемы. Таким образом, появляется необходимость совместного выбора стратегии развития, основывающегося на учете интересов всех участников.

Согласно Р.Д. Патнему⁹, социальные сети – это межличностное общение, которое автор еще называет гражданским обязательством. Патнем акцентирует, что для формирования социального капитала наиболее важны социальные горизонтальные сети, в то же время вертикальные, основанные на иерархической структуре, препятствуют этому процессу. Исследователи утверждают, что социальные сети следует анализировать шире, включая не только неформальные, но и формальные сети. Структура социальной сети может быть открытой и закрытой.

Формированию социальной сети между организациями способствуют две предоставляемые ею возможности. Во-первых, социальный капитал дает возможность социальной структуре действовать как способствующему сотрудничеству фактору, благодаря которому можно лучше управлять внутренними и внешними отношениями. Во-вторых, социальный капитал между не связанными организациями помогает получить необходимую информацию.

По нашему мнению, формальные правила оказывают значительное влияние на социальный капитал, прямо и косвенно воздействуют на структуру социальных сетей, нормы и убеждения. Дж. Барон и П. Дамблтон утверждают, что формальные организации большей частью устанавливают и изменяют неформальные сети¹⁰. Кроме того, формальные институты воздействуют на нормы и убеждения. По мнению некоторых ученых, правительство оказывает прямое влияние на социальный капитал

общества в зависимости от того, обеспечивает ли оно своим поведением доверие граждан¹¹.

Надо отметить, что в теории социального капитала ученые сравнительно мало внимания уделяют убеждениям. Дж. Нахапет и С. Гошал утверждают, что убеждения, проявляющиеся как общее стратегическое видение, значимы для формирования социального капитала. Если в организации отсутствуют общие цели, сотрудничество теряет свой смысл¹². Подобного мнения придерживается и А. Портес – общий опыт и возникающие благодаря ему общие убеждения влияют на социальный капитал, потому что создают сильное чувство общности и солидарности¹³.

Таким образом, пока нет оснований воспринимать социальный капитал как научную и управленческую панцею, но также очевидно, что нельзя игнорировать его важности наряду с другими факторами. Зачастую социальный капитал ошибочно приравнивается к социальной структуре или ресурсам, которыми можно диспонировать благодаря социальной структуре, доверию или общим системам ценностей, убеждений. Социальный капитал нельзя отождествлять с упомянутыми факторами, потому что они представляют собой всего лишь основу, благодаря которой он может формироваться. Институты, общие ценности или нормы, правила, доверие сами по себе также не являются социальным капиталом. Их совокупность – это связи, поддерживающие функционирование общества. Однако социальным капиталом эти элементы становятся лишь в том случае, если целенаправленно используются для достижения определенной цели.

¹ См.: Hanifan L. J. The Community Center. Boston, 1920.

² Putnam R. D. Who Killed Civic America? Prospect, March 1996. P. 66.

³ См.: Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

⁴ См.: Borgatti S. P., Jones C., Everett M. G. Network Measures of Social Capital // Connections. 1998. 21 (2). P. 34.

⁵ См.: Lin N. Building a Network Theory of Social Capital // Connections. 1999. 22(1). P. 29.

⁶ См.: Lin N. Conceptualizing Social Support // Social Support, Life Events, and Depression / Ed. by N. Lin, A. Dean, W. Ensel. Orlando, 1986. P. 17–30.

⁷ См.: Bourdieu P. Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J. G. Richardson. New York, 1983. P. 249–250.

⁸ См.: Francis F. Trust: the social virtues and creation of prosperity. London, 1995. P. 457.

⁹ См.: Putnam R. D. Bowling Alone. The collapse and revival of American community. New York, 2000. P. 27.

¹⁰ См.: Brow J., Dumbleton P. The Politics of Learning Disability. Basingstoke, 2001. P. 73.

¹¹ См.: Levi M. Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's «Making Democracy Work» // Politics and Society. 1996. Vol. 24. P. 46–55.

¹² См.: Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. P. 242–266.

¹³ См.: Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. Vol. 24. P. 1–24.

Поступила в редакцию 15.04.09.

Надежда Валерьевна Табала – аспирантка кафедры теоретической и институциональной экономики БГУ. Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления бизнесом ГИУСТ БГУ Е.М. Воробьева.