

С.А. СЫСОЕВ,  
Белорусский государственный университет

## ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ СТРУКТУРЫ И ФУНКЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Несмотря на успехи, связанные с разработкой концепции социального капитала, в научной среде пока нет единого мнения относительно сущности категории «социальный капитал». Так, например, М. Вуллок и Д. Нароян определяют социальный капитал как актив, который включает в себя семью и друзей, членов различных ассоциаций, Р. Путнам под социальным капиталом понимает характеристики социальной организации – сети и нормы, которые облегчают взаимодействие и кооперацию. Такое разнообразие определений не позволяет выявить структуру социального капитала, определить механизм его взаимодействия с другими формами капитала [12].

Для определения сущности социального капитала необходимо установление его взаимосвязи с принятой в экономической науке трактовкой капитала, выявление «социальной» и «капитальной» составляющей социального капитала, что и является целью настоящей статьи.

В современной экономической науке капитал определяется как актив, способный приносить доход или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг [2]. По К. Марксу, капитал представляет собой систему отношений, свойственных капиталистическому способу производства [3].

Наиболее четко проблемы сущности социального капитала были освещены в работах Дж. Коулмана. Работая на стыке экономики и социологии, он полагал, что сущность «социального капитала» может быть раскрыта, если в основу исследования будет заложен принцип рационального и целенаправленного поведения, с помощью которого можно объяснить не только поведение индивидов, но и развитие социальной организации [1].

По мнению Дж. Коулмана, социальный капитал, подобно другим формам капитала, продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Так же, как и физический и «человеческий капитал», «социальный капитал» облегчает производственную деятельность. Например, группа, внутри которой существует высокий уровень доверия, способна совершить намного больше по сравнению с группой, не обладающей сплоченностью и доверием [там же].

Однако, используемая Дж. Коулманом

модель экономического человека, не позволяет выявить роль таких институтов, как культура, традиции, религия в процессе накопления социального капитала, отсутствие определения затрудняет классификацию явлений и процессов, относящихся к сфере функционирования социального капитала.

Говоря о сущности социального капитала, Дж. Коулман полагает, что в основе социального капитала лежит процесс накопления ожиданий и обязательств экономическими субъектами.

Предположим, что А оказывает В какую-либо услугу. Складывающиеся отношения предполагают, что В в случае необходимости окажет А необходимую аналогичную услугу. Таким образом, А накапливает ожидания, а В – обязательства. Если в случае необходимости В не окажет услугу А, то отношения могут прекратиться [там же].

По мере роста числа транзакций обязательства и ожидания накапливаются и у А, и у В. В этом, по мнению Дж. Коулмана, и состоит сущность социального капитала. Но как в этом случае проявляется «капитальность» отношений, способность приносить какой-либо материальный или нематериальный доход? Если обязательства должны быть погашены в определенный срок (будем считать, что оппортунизм, связанный с невыполнением обязательства исключен), а обмен происходит эквивалентными по стоимости услугами, то любой «приrost» «чего бы то ни было» исключен.<sup>1</sup>

Проблема выявления сущности социального капитала может быть решена при анализе категории «реципрокность», широко используемой К. Поланьи [4; 5]. В основе реципрокности лежит обмен дарами. Например, соседи по дачному участку обмениваются лучшими образцами нового урожая. Обмен в большинстве случаев носит эквивалентный характер, а объектами обмена могут выступать схожие по потребительским свойствам предметы, например, ягоды различных сортов.

<sup>1</sup> Безусловно, индивиды в результате обмена извлекают полезность. Но обмен не рассматривается в экономической науке как «сфера деятельности» капитала.

Такой обмен не оказывает какого-либо значительного влияния на благосостояние сторон, участвующих в обмене, но способствует росту доверия, повышает открытость, т.е. способствует улучшению «качества» отношений. Со временем, по мере роста доверия и повторения взаимодействий, происходит накопление «потенциала» отношений. При необходимости, «потенциал» отношений служит основой для кооперации, объединения усилий для достижения общей цели, например, рытья колодца в деревне для общих нужд, уборки окружающей территории, совместной охране дачных участков.

Примером трансформации «качества» отношений в социально-экономический эффект, т.е. процесса превращения «потенциала» отношений в «социальный капитал», может быть предложенная Дж. Коулманом, схема взаимодействия финансового, человеческого и социального капитала при воспитании детей в семье.

Родители обладают финансовым и «человеческим капиталом», который включает в себя навыки, способности, образование родителей. В зависимости от того, насколько между родителями и детьми развито доверие, забота, открытость, внимание друг к другу, финансовый и человеческий капитал родителей может трансформироваться в человеческий капитал детей. Родители тратят свое время на обучение детей, потенциал отношений превращается в работающий социальный капитал, результатом функционирования которого является развитый человеческий капитал детей.

Исходя из проведенного исследования, социальный капитал можно определить как актуализированный потенциал отношений, основанных на честности, доверии, взаимопомощи, реализация которого приводит к социальному или экономическому эффекту.<sup>2</sup>

Таким образом, «капитальная» составляющая социального капитала проявляется в его способности снижать транзакционные издержки, неопределенность и риск, повышать эффективность использования специфических активов и т.д. Если физический капитал воплощен в оборудовании и зданиях, то социаль-

ный капитал является невещественной субстанцией. Социальный капитал воплощен в отношениях, существующих между членами семьи, группы, общества, неразрывно связан с ними и поэтому не может продаваться или передаваться в пользование или владение.

«Социальная» составляющая социального капитала проявляется в том, что его носителем является семья, группа, общество, а накопление и использование происходит в отношениях между друзьями, коллегами по работе, просто незнакомыми людьми.

Основываясь на определении социального капитала, попытаемся определить его структуру, функции, этапы возникновения. Фундаментом социального капитала являются человеческие отношения. Другими словами, социальный капитал возникает при взаимодействии нескольких людей, которое может осуществляться в рамках семьи, в трудовой сфере, в сфере образования и т.д. Социальный капитал может накапливаться как в отношениях, складывающихся между друзьями, соседями, так и между незнакомыми людьми.

Важным свойством социального капитала является то, что если отношения между людьми или экономическими агентами прекращаются, то накопленный социальный капитал может быть безвозвратно потерян.

Социальный капитал присущ отношениям людей в какой-либо группе, либо организации, например, фирме. Но никто из членов такой группы сам по себе не может обладать им. Только входя в группу, взаимодействуя с ее членами, человек получает возможность накапливать социальный капитал, извлекать выгоды от его накопления.<sup>3</sup>

Не всякие человеческие отношения способны породить социальный капитал. Прежде всего, они должны обладать определенным «качеством» – между людьми должно существовать доверие, обоюдность, взаимность, они должны быть готовы прийти на помощь. Постепенно между людьми формируется потенциал отношений – неактуализированный социальный капитал, который при определенных условиях трансформируется в социальный капитал.

<sup>2</sup> В третьем томе «Капитала» К. Маркс замечает, что находящиеся в распоряжении капиталиста деньги являются капиталом лишь потенциально. Для того, чтобы они стали капиталом – могли приносить прибавочную стоимость, доход, их необходимо пустить в оборот – приобрести средства производства, рабочую силу и т.д.

<sup>3</sup> Безусловно, накопление социального капитала в рамках группы может оказывать влияние на остальное общество. Это влияние может быть как положительным, так и негативным. Так сплоченная преступная группировка, члены которой в отношении друг друга придерживаются внутреннего кодекса, представляет серьезную опасность для общества.

Разработка идей Дж. Коулмана позволила установить четыре основные причины возникновения социального капитала [1]. Так, «генерирование» социального капитала в отношениях с окружающими может быть сознательной стратегией экономического агента (SC-стратегия). Оказывая ту или иную услугу, моральную поддержку, человек ожидает, что в случае необходимости он может рассчитывать на ответную поддержку другой стороны, т.е. получить экономический или социальный эффект от своего взаимодействия с другими людьми. Условиями, способствующими возникновению социального капитала в этом случае являются: персонифицированные отношения между агентами (люди постепенно узнают характер и привычки друг друга, это облегчает взаимодействие, повышает степень доверия), повторяемость взаимодействия (экономический агент знает, что контрагент может «погасить» свои обязательства в будущем), наличие институциональных рамок (нормы, неформальный механизм принуждения), которые гарантируют исполнение обязательств.

Следование индивидом культурным и религиозным нормам, определяющим «порядок» взаимодействия с другими людьми, в большинстве случаев «автоматически» приводит к возникновению социального капитала.<sup>4</sup> Такие нормы «растворены» в обществе. Они воспроизводятся и передаются из поколения в поколение через воспитание в семье и систему образования. Величина социального капитала, которая может быть актуализирована в обществе, зависит от числа людей, разделяющих такие нормы.

Альтруизм, бескорыстные поступки также способны приводить к возникновению социального капитала. Основным отличием «генерирования» социального капитала при альтруизме от SC-стратегии является то, что в первом случае человек, действуя на основе личных принципов, неформальных норм, осуществляя общественно-полезное действие, не рассчитывает на материальное или моральное вознаграждение. Примером может быть создание родительского комитета в школе, задачей которого является помощь ее администрации в решении проблем, связанных с учебным процессом.

<sup>4</sup> Например, внимание взрослых к поведению чужих детей на улице способствует снижению числа дорожно-транспортных происшествий. Снижение числа дорожно-транспортных происшествий – непосредственный эффект от функционирования социального капитала.

Социальный капитал может возникать так же, как побочный продукт взаимодействия агентов. Например, повторение взаимодействия работников в рамках фирмы способствует установлению персонифицированных отношений между ними. Общие интересы, взаимная симпатия между сослуживцами трансформируют отношения – они из формальных превращаются в дружеские. Это сокращает транзакционные издержки при обмене информацией внутри фирмы, повышает ее устойчивость.

На накопление социального капитала непосредственное влияние оказывает персонифицированный характер отношений, их продолжительность и повторяемость. Чем больше и дольше люди общаются между собой, тем больше информации друг о друге они получают. Это способствует росту доверия, открытости, что положительно влияет на скорость накопления социального капитала.

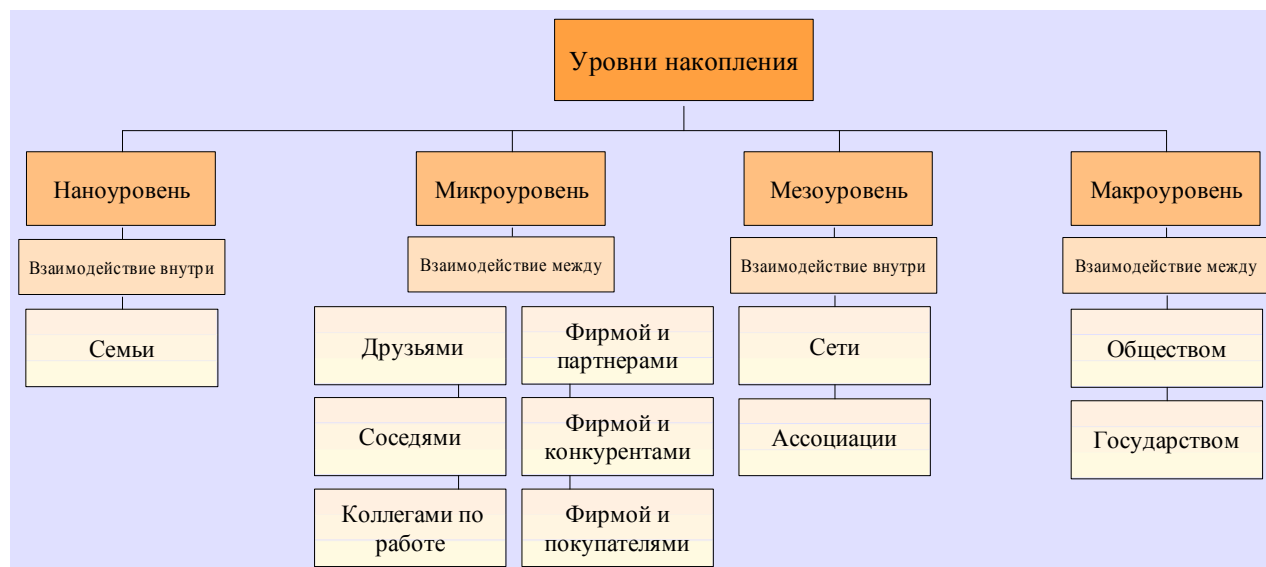
Как уже отмечалось выше, сохранению тесных отношений способствует реципрокность – обмен дарами, с помощью которого люди свидетельствуют о внимании, уважении друг друга, «включенности» в круг общения.

Социальный капитал может накапливаться на нескольких уровнях общества: на наноуровне, на микроуровне, на мезоуровне и на макроуровне (рис. 1)

**Наноуровень.** В экономической науке «точкой отсчета» любого исследования принято считать человека. Но социальный капитал «генерируется» и накапливается только в результате взаимодействия нескольких людей или экономических агентов, он «растворен» в социальных связях. Первоначальным уровнем взаимодействия с другими людьми для любого человека является семья.<sup>5</sup>

Если внутри семьи отношения между ее членами строятся на основе любви, взаимопомощи и взаимного уважения, если родители заботятся о воспитании ребенка, то семья как институциональная единица способствует росту благосостояния каждого из ее членов, позволяет ребенку быстрее накапливать и реализовать свой человеческий потенциал. Взаимодействие внутри семьи регулируется неформальными нормами, сам институт семьи охраняется законом. В этом проявляется институциональная составляющая процесса накопления социального капитала.

<sup>5</sup> Будем считать, что воспитание ребенка вне семьи, например, в детском доме, является отклонением от нормы.



**Рис.1 Уровни накопления социального капитала**

**Микроуровень.** Вторым уровнем накопления социального капитала является микроуровень – уровень взаимодействия человека с друзьями, соседями, коллегами по работе, взаимодействие внутри различных социальных групп. Важность дружбы, хороших отношений с коллегами по работе и соседями подтверждается социологическими исследованиями.

Так, по данным Фонда «Общественное мнение», большинство людей в дружбе ценят взаимопомощь и взаимную поддержку (40%). При ответе на вопрос «Что вам нравится в вашей работе?», на второе место ставят хорошие отношения в коллективе [6]. Более 85% людей считают, что благоприятная атмосфера в коллективе помогает успеху организации [7].

По данным того же фонда, большинство людей (87%), удовлетворено «качеством» отношений с соседями, еще около 70% отметило, что у них не бывает конфликтов с соседями. Вместе с тем, только 26% населения предпочитают поддерживать близкие, приятельские отношения с соседями [8].

Об определенном дефиците социального капитала в отношениях с соседями говорит тот факт, что только 11% людей готовы к объединению с соседями для решения совместных проблем. При этом в качестве причин, мешающих такому объединению, 26% опрошенных назвали дифференциацию по доходам и социальному положению, 15% – загруженность своими делами, 14% – отсутствие надежды в лучшее.

**Мезоуровень и Макроуровень.** Накопление социального капитала на мезоуровне об-

щества – уровне взаимодействия различных социальных, национальных групп, сетевых объединений – оказывает непосредственное воздействие на стабильность всей социально-экономической системы. Это же относится и к накоплению социального капитала на макроуровне при взаимодействии общества, государства, бизнес-структур и профсоюзов. В условиях экономики, характеризующейся большим разнообразием производственных, технологических, финансовых, информационных взаимосвязей, высокой степенью концентрации и централизации капитала, неуважение интересов общества со стороны бизнеса и государства может инициировать цепную реакцию разрушений всех экономических процессов [9].

Другими словами, современная высоко-специализированная экономика, с широкими возможностями извлечения выгод из разделения труда и разнообразных форм межфирменной кооперации, представляет собой глобальный «сборочный цех», нарушение работы любой составной части которого приводит к нарушению работы всего механизма. Если отношения между государством, бизнесом и обществом строятся на основе взаимного доверия, учета интересов противоположных сторон, то возникающий в их отношениях синергетический эффект кооперации обеспечивает ускорение социально-экономического развития.

Трансформацию потенциала отношений в социальный капитал может инициировать множество причин. Одной из них является «сознательный» переход сторон к более тесному сотрудничеству, позволяющий решать каче-



ственно новые задачи.

На основании социологических исследований, проведенных российским социологом В.В. Радаевым, можно показать, как потенциал отношений во взаимодействии фирмы со своими партнерами трансформируется в социальный капитал [10]. На первом этапе сделки носят единичный, случайный характер. Фирмы заключают типовые договоры, учитывают риски невыполнения обязательств, издержки контроля при этом, как правило, высоки.

На втором этапе стороны «присматриваются» друг к другу, ведут учет «качества» выполненных обязательств. Если договоры выполняются без значительных нарушений, то количество сделок возрастает. Для укрепления отношений стороны могут оказывать друг другу дополнительные услуги, например, предоставлять приоритет в очереди выполнения заказа и т.д.

Если стороны своевременно и полно выполняют обязательства, то доверие постепенно возрастает, издержки контроля снижаются. В дальнейшем их отношения могут перерасти в партнерство, длительное стратегическое сотрудничество. Это позволяет добиться льготных условий заключения контракта, перейти к взаимному кредитованию, доверительному управлению капиталами и т.д. Таким образом, трансформировавшийся потенциал становится продуктивным, т.е. способным приносить социальный или экономический эффект.

Изучение работ, посвященных социальному капиталу, позволяет выделить ряд его функций. Во-первых, социальный капитал за счет повышения доверия, степени «взаимопонимания» между участниками сделки позволяет снизить транзакционные издержки, связанные с формальными механизмами координации – контрактами, иерархией, бюрократическими правилами [11].

Во-вторых, социальный капитал облегчает персонифицированное неформальное взаимодействие между рыночными агентами. Ранее считалось, что модернизация экономики, расширение рынков повлечет за собой замену неформальных механизмов координации формальными. В большинстве случаев так и произошло. Но на рынках специфических активов, при реализации инвестиционных и инновационных проектов с высокой степенью неопределенности роль персонифицированного взаимодействия между партнерами по-прежнему велика.

В-третьих, накопленный на уровне фирмы социальный капитал позволяет делегиро-

вать ряд полномочий по принятию решений «вниз», т.е. низовому уровню менеджеров. Это во многом позволяет решить проблему «агента-принципала», снижает рост транзакционных издержек по мере увеличения фирмы. В то же время существенно повышается значение таких качеств работника, как честность, ответственность, личная инициатива.

В-четвертых, накопление социального капитала на макроуровне общества (уровне взаимодействия органов власти, бизнес-ассоциаций, профсоюзов) способствует повышению доверия к институтам государства, консолидации общества, росту социальной стабильности, которая, в конечном счете, способствует ускорению экономического развития.

В-пятых, накопленный социальный капитал на уровне группы и семьи, взаимовыручка и взаимопомощь их членов позволяют снизить социальную уязвимость, получить в кризисной ситуации необходимую поддержку.

В-шестых, включение в накопление социального капитала позволяет получить доступ к ресурсам, созданным или перераспределяемым в рамках общины, сети.

### Литература.

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность* – 2001. – №3. – С.121-139.
2. *Словарь современной экономической теории* Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608.
3. Маркс К. *Капитал: Критика политической экономии: В 3-х т.* – М.: Издательство политической литературы, 1984. – Т.2. – 596 с.
4. Поланьи К. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени* / Пер. с англ. А.А. Васильева и др. – СПб.: Алетейя, 2002.
5. Барсукова С.Ю. *Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности.* Препринт WP4/2004/02. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 52 с
6. Данные опроса Фонда «Общественное мнение» «Трудовые ценности» <http://bd.fom.ru/report/cat/humdrum/work/d030131>
7. Данные опроса Фонда «Общественное мнение» «Работа: руководители и подчиненные» <http://bd.fom.ru/cat/humdrum/work>
8. Данные опроса Фонда «Общественное мнение» «Отношения с соседями» [http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0619/domt0619\\_4/tb061912](http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0619/domt0619_4/tb061912)
9. Теория капитала и экономического роста:

/ Под ред. С. С. Дзарасова – М.: МГУ, 2004. – С.263.

10. Радаев В.В. Некоторые институциональные условия формирования российских рынков: <http://www.nir.ru/sj/sj/34-radaev.htm>

11. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. – Washington.: IMF Institute and the Fiscal Affairs Department, 1999 [http://www.](http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm)

[imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm)

12. Putnam. R. Who Killed Civic America? // Prospect. 1996. March – P. 66.

Статья поступила в редакцию 05.01.2007

**И.А. СИТНОВА, к.э.н.,**

*Сибайский институт (филиал) Башкирского государственного университета*

### ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития современной России становится формирование инновационного общества, в котором новые знания не только создаются, но и эффективно, успешно, продуктивно используются. Проникая во все сферы жизни общества и экономики, знания существенно меняют социально-экономическую структуру общества, определяют направление вектора дальнейшего развития и совершенствования системы жизнеобеспечения и повышения благосостояния населения страны.

Важнейшим направлением формирования нового общества становится развитие человеческого потенциала как основы будущего социума, оптимально учитывающего такие составляющие, как экономика, образование, культура, гендер, свобода выбора, институты общества, окружающая среда и т.д. Для развития общества знаний ключевую роль приобретают информационные ресурсы и связанные с их воспроизводством и распространением информационные и коммуникационные технологии, а также сферы науки, информатики, высоких технологий. Интеллектуальная работа, специальные знания и коммуникации становятся факторами не только создания добавленной стоимости, но и экономического развития организаций. Для многих типов продукции большая часть стоимости создается на стадии не столько материального производства, сколько маркетинга, сбыта, научно-исследовательских и конструкторских разработок, обслуживания. Знания стимулируют возникновение новых видов деятельности, новых производств и отраслей, становятся движущей силой обновления имеющихся производств, ключевым фактором конкурентоспособности. Происходит ускорение производства нового знания, распространение получают те виды активности, которые имеют дело с информацией, знаниями, коммуника-

циями. Знания перестают быть относительно самостоятельным объектом экономического управления, который традиционно ограничивался сферой НИОКР. Они касаются не только технологических процессов, но и использования новых методов управления, процессов исследования конкретных рынков, что заставляет посмотреть на процесс использования знаний более широко.

Целью настоящей статьи является определение взаимодействия экономики знаний и институциональной среды.

Существует несколько трактовок термина «экономика знаний», взаимодополняющих и обогащающих эту фундаментальную экономическую категорию, представляющую интерес с точки зрения методологии взаимодействия информации, знаний, интеллектуальных систем, нестационарных экономических процессов, институциональных изменений, вызванных процессами перемещения и трансформации информационных потоков.

1. Экономика, основанная на знаниях, или экономика знаний – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности, в которой знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов.

2. Это экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде высококвалифицированных услуг, научной продукции и образования. Главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. Главное в экономике знаний – не просто создать новое знание, а использовать его продук-

© И.А. Ситнова, 2007