

9. Stigler G. and Becker G. | De Gustibus Non Est Disputandum. – «American Economic Review», 1997, vol. 67. No2.

10. Маршалл А. Принципы политической экономии – М., Прогресс, 1983. Т. I. 416 с.

11. Mill J. S. On the Definition of Politics Economy and on Method of Investigation Proper to it. – Collected Works. Toronto. 1970, vol. 4.

12. Вебер М. Избранные произведения. – М., Прогресс, 1990. 808 с.

13. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. 474 с.

14. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки. – THESIS, 1994, № 4. – С. 183-210.

15. Суименко В. Интеллект и действие // Социология: теория, методы, маркетинг. 2007. – № 1. – С. 168-177.

16. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс Универс, 1995. – 496 с.

Статья поступила в редакцию 19.05.2008

С.А. СЫСОЕВ,
ООО ПФК «СТАММ», Беларусь

ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В НАКОПЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Важной областью в исследовании социального капитала являются вопросы, касающиеся взаимодействия социального капитала с другими формами капитала – финансовым капиталом, человеческим, символическим и другими. Под социальным капиталом мы будем понимать потенциал отношений, основанных на честности, доверии, взаимопомощи, актуализация которого приводит к социальному и экономическому эффекту. Например, росту благосостояния отдельной семьи, группы людей, общества.

Значительный вклад в освящение принципов механизма взаимодействия различных форм капитала внесли работы П. Бурдые, В.В. Радаева, Е. Гластера, Дж. Тэчмана и др. [1, 2, 3, 4] Так, по мнению В.В. Радаева капитал представляет собой накапливаемый ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм. Все формы капитала, рассмотренные П. Бурдые, могут в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал. Например, социальный капитал, являясь основой для создания коммуникационных сетей, помогает рыночным агентам получать более полную информацию о ресурсах, выставленных для продажи на рынке, снижает трансакционные издержки.

Несмотря на достигнутые результаты в области исследования механизма конвертации различных форм капитала, существует ряд проблем, нуждающихся в глубоком изучении. Во-первых, в экономической литературе отсутствует четкое изложение функционирования ме-

ханизма конвертации социального капитала в финансовый или человеческий. Во-вторых, с позиции автора, проблему взаимодействия различных форм капитала нужно понимать шире. С нашей точки зрения, при исследовании проблем взаимодействия различных форм капитала нужно говорить не только о конвертации одной формы капитала в другую, но и о синергетическом эффекте, который оказывает накопление одной формы капитала на скорость накопления и эффективность использования другой. Например, если крупная финансово-промышленная группа аккумулирует у себя значительный капитал, нанимает квалифицированных специалистов, располагает современными технологиями производства, но не имеет слаженной системы управления, то она испытывает острый дефицит внутрифирменного социального капитала. В такой ситуации растущие трансакционные издержки приводят к снижению отдачи от всего располагаемого капитала.

Исследовать механизмы трансформации различных форм капитала, выявить и оценить возможный синергетический эффект от взаимодействия различных форм капитала будет легче, если для этого использовать эмпирический материал. При исследованиях на макроуровне экономической системы этим материалом могут выступать данные государственной статистики, при исследованиях на микроуровне – данные социологических исследований. Обширное социологическое исследование невозможно без хорошо проработанных гипотез и

© С.А. Сысоев, 2008

разработанного инструментария исследований. Учитывая это, автором в марте 2007 года было проведено разведывательное социологическое исследование.

Разведывательное социологическое исследование представляет собой исследование, направленное на решение ограниченного круга задач. Как правило, оно охватывает небольшие исследуемые совокупности и основывается на упрощенной программе и сжатом по своему объему инструментарии исследования. Обычно такие исследования используются для предварительного обследования явления или процесса, когда проблема мало или совсем не изучена.

Целью исследования являлось изучение роли социального капитала в процессе становления человека как профессионала и создания возможностей для получения дохода благодаря полученным знаниям. Другими словами, в процессе исследования должна была сформироваться эмпирическая база для определения значения социального капитала в процессе накопления человеческого капитала и его последующей трансформации в финансовый.

Достижение поставленной цели потребовало решения ряда задач. Во-первых, необходимо было выявить, какое влияние на формирование профессиональных качеств человека оказывают созданные им социальные коммуникации с другими людьми, его природные способности и т.д. Во-вторых, в рамках исследования стояла задача установить, происходит ли изменение социальных качеств человека, например, отзывчивости, по мере накопления человеческого капитала и повышения его независимости. В-третьих, необходимо было определить, насколько имеющиеся у человека знания и умения могут выступать в качестве фактора, гарантирующего высокий доход. Другими словами, важно было установить, может ли человек благодаря полученным знаниям и высокой квалификации рассчитывать на высокий доход.

В качестве метода разведывательного социологического исследования был выбран опрос. Для проведения опроса было отобрано две группы респондентов. В первую группу вошли респонденты в возрасте от 21 года до 35 лет, добившиеся на сегодняшний день определенных успехов в бизнесе, науке, искусстве и т.д. Критериями отбора «успешных» респондентов выступало наличие у них наград в конкурсах, сертификатов, занимаемые руководящие должности и т.п. Все из отобранных респондентов первой группы имеют высшее образование и работают. Данная категория респондентов по-

лучила название «Профи».

Во вторую группу вошли респонденты в возрасте от 21 года до 35 лет разных специальностей, социального положения и профессионального уровня, пока не добившихся значительных результатов в выбранной профессии. Данная группа респондентов получила название «Будущие профи».

Всего в опросе приняло участие 74 человека. Автором были розданы 74 анкеты – поровну между «Будущими профи» и «Профи». Четыре респондента из числа «Профи» и один человек из числа «Будущих профи» отказались отвечать на вопросы анкеты. В результате было собрано 69 заполненных анкет.

При исследовании факторов, оказывающих влияние на становление человека как профессионала, было выделено две группы факторов. В первую группу факторов вошли: высокая работоспособность и усидчивость, воля и целеустремленность, стремление к успеху и признанию, надежда на получение высокой заработной платы, любовь к выбранному делу, желание делать дело лучше других, добросовестность и т.д. Результаты опроса представлены на диаграмме 1.

По мнению респондентов, относящихся и к группе «Профи» и к группе «Будущих профи», наиболее значимыми факторами, помогающими человеку стать профессионалом в выбранной специальности, являются воля и целеустремленность – 21,3% «Профи» и 20,2% «Будущих профи», высокая трудоспособность – 16,7% и 17,5% соответственно. На третье место и «Профи», и «Будущие профи» поставили любовь к выбранному делу – 15,7% и 10,5% соответственно. На четвертом месте у «Профи» оказались добросовестность и желание хорошо делать выбранное дело – 13,9% (9,6% – у «Будущих профи» респондентов). Пятое место у «Профи» занял ежедневный кропотливый труд – 10,2% (10,5% – для «Будущих профи»).

Во вторую группу были собраны факторы, отражающие возможность стать профессионалом благодаря личным усилиям человека и складывающейся независимо от него благоприятной внешней ситуации. В эту группу вошли: хорошая память, объем времени, который человек посвящает выбранной специальности, качество полученного образования, условия, созданные на рабочем месте, знания и опыт, полученный от родителей, возможность погрузиться в среду профессионалов, способность получать новые знания самостоятельно и т.д.

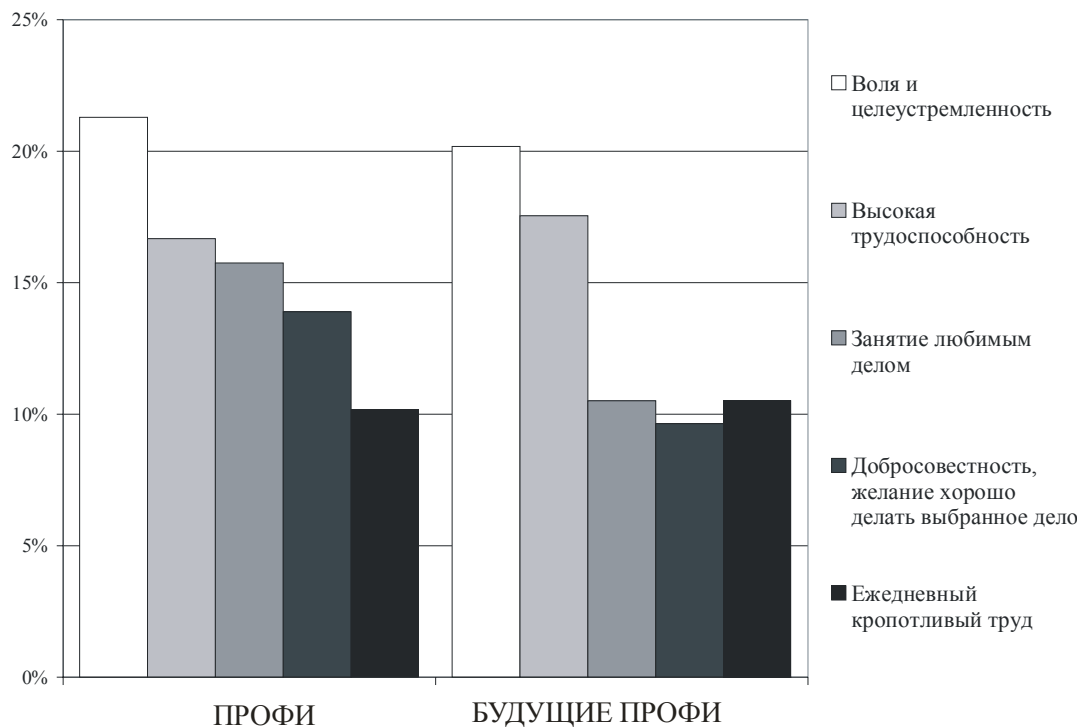


Диаграмма 1. Факторы, оказывающие влияние на формирование человека как профессионала

Полученные результаты опроса, отраженные на диаграмме 2, показали, что респонденты двух групп по-разному оценивают влия-

ние перечисленных факторов на формирование человека-профессионала.

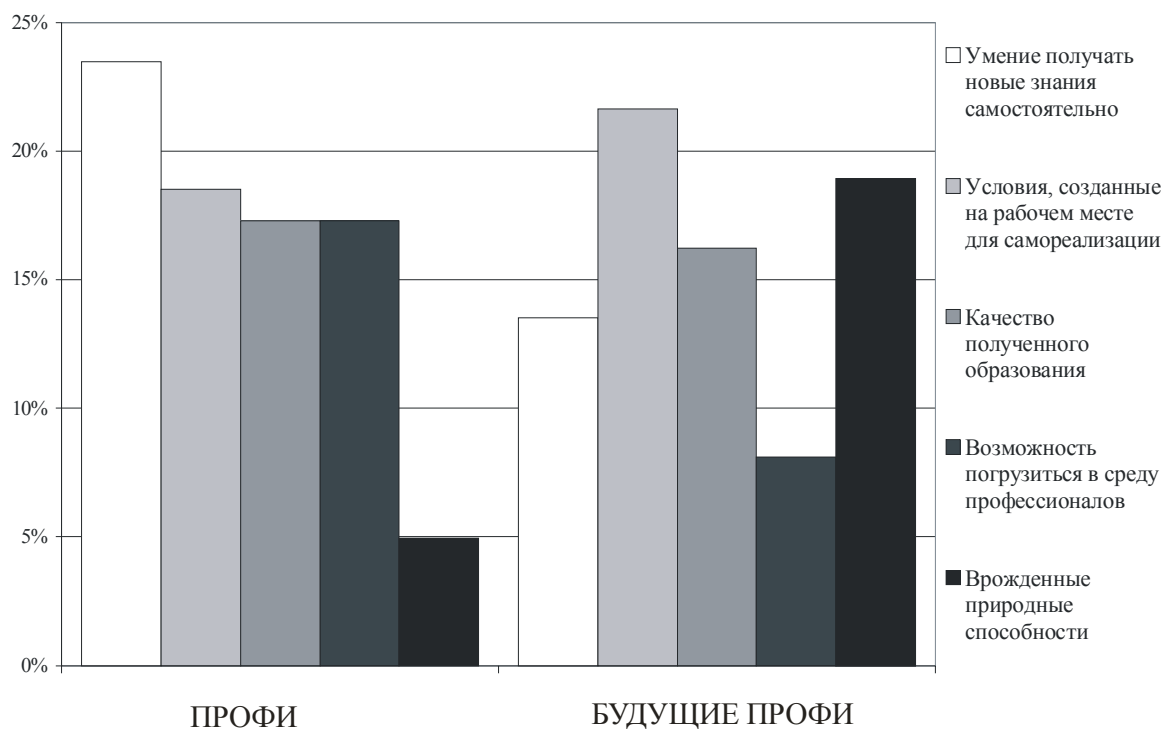


Диаграмма 2. «Внутренние» и «внешние» факторы, оказывающие влияние на формирование человека как профессионала

На диаграмме видно, что группа респондентов «Профи» на первое место поставила способность получать новые знания самостоятельно. Важность этого фактора отметили 23,5% респондентов. В группе «Будущих профи» данный фактор оказался только на пятом месте – 13,5% опрошенных. Такое различие говорит о том, что быстрое развитие человека как профессионала в выбранном деле возможно только при условии постоянного поиска им нестандартных решений, способности эффективно работать при дефиците информации. Таким образом, способность искать и обрабатывать нужную информацию самостоятельно становится важным конкурентным преимуществом на рынке труда, а в повседневной работе – гарантией карьерного и профессионального роста.

Вторым по значимости фактором у респондентов из группы «Профи» являются условия, созданные для самореализации на рабочем месте. Важность условий труда выделили 18,5% респондентов. Значимость комфортных условий труда, системы мотивации, возможности обмениваться идеями с коллегами и руководством подчеркивают и респонденты, отнесенные к группе «Будущих профи». У них данный фактор находится на первом месте. Его выделили 21,6% респондентов.

На третье место и «Профи» и «Будущие профи» поставили качество полученного образования – 17,3% и 16,2% соответственно. Именно оно закладывает необходимый фундамент для последующего совершенствования в выбранной специальности.

Также на третьем месте у «Профи» находится возможность погрузиться в среду профессионалов. Возможность общаться с коллегами, достигшими высокого профессионального уровня способствует получению нового опыта и знаний, генерированию идей. Возникающие при таком взаимодействии социальные коммуникации позволяют извлекать пользу из знакомств: получать более высокооплачиваемую работу, участвовать в совместных прибыльных проектах. Именно при совместном взаимодействии происходит накопление социального капитала, эффектами функционирования которого являются: снижение транзакционных издержек, повышение эффективности использования высокоспецифичных активов и т.д.

В отличие от «Профи», группа «Будущих профи» поставила способность погрузиться в среду профессионалов только на шестое место (8,1% респондентов против 17,3% «Профи»).

Вероятно, в будущем по мере накопления профессионального опыта значение этого фактора будет повышаться.

На пятом месте у «Профи» оказался объем времени, отданный на освоение выбранного дела – 14,8% респондентов из этой группы отметили данный фактор. Несмотря на то, что такой важный фактор оказался только на пятом месте, разбежка между ним и предыдущим фактором составляет чуть более 2% респондентов. Подчеркивая важность усилий, которые человек отдает своему совершенствованию в выбранном деле, «Будущие профи» поставили данный фактор на третье место – 16,5%.

Наиболее значительное различие в стратегии совершенствования своих профессиональных качеств между «Профи» и «Будущих профи» проявилось в оценке важности врожденных способностей. По мнению «Профи» недостаток внимания, памяти может быть компенсирован напряженной самостоятельной работой. Исходя из этого, данный фактор оказался на шестом месте – 4,9% респондентов. Однако, по мнению второй группы респондентов, данный фактор является одним из определяющих в процессе профессионального совершенствования. Его отметили 18,9% респондентов из «Будущих профи».

Полученные результаты позволяют сформировать гипотезы для дальнейших исследований. Возможно, что люди, добивающиеся профессиональных успехов в выбранной специальности используют следующую стратегию достижения успеха: опираясь на качественное образование, они расширяют контакты в профессиональной среде для получения новых знаний и свежей информации, не боятся самостоятельно выдвигать новые идеи и искать собственные решения поставленных задач.

Второй задачей исследования была диагностика возможных изменений качеств человека по мере накопления им человеческого капитала. Для этого респондентам было предложено определить, какие группы качеств – предпринимательские, социальные, творческие или профессиональные в наибольшей степени важны для современного человека.

К предпринимательским качествам были отнесены: трудолюбие, высокая работоспособность, целеустремленность, упорство, к социальным – способность сопереживать другому, честность, способность прийти на помощь, доброта, открытость. В группу творческих и профессиональных качеств вошли: способность к самостоятельному получению знаний, желание досконально разобраться в выполняемой

работе, поиск новых идей, способность решать нестандартные задачи и т.д. Первоначально предполагалось, что по мере возрастания человеческого капитала значение социальных качеств будет сокращаться, а роль профессиональных и предпринимательских возрастать.

Результаты ответов на поставленные вопросы представленные на диаграмме 3 показали, что и «Профи», и «Будущие профи» наиболее важными качествами человека считают профессиональные качества.

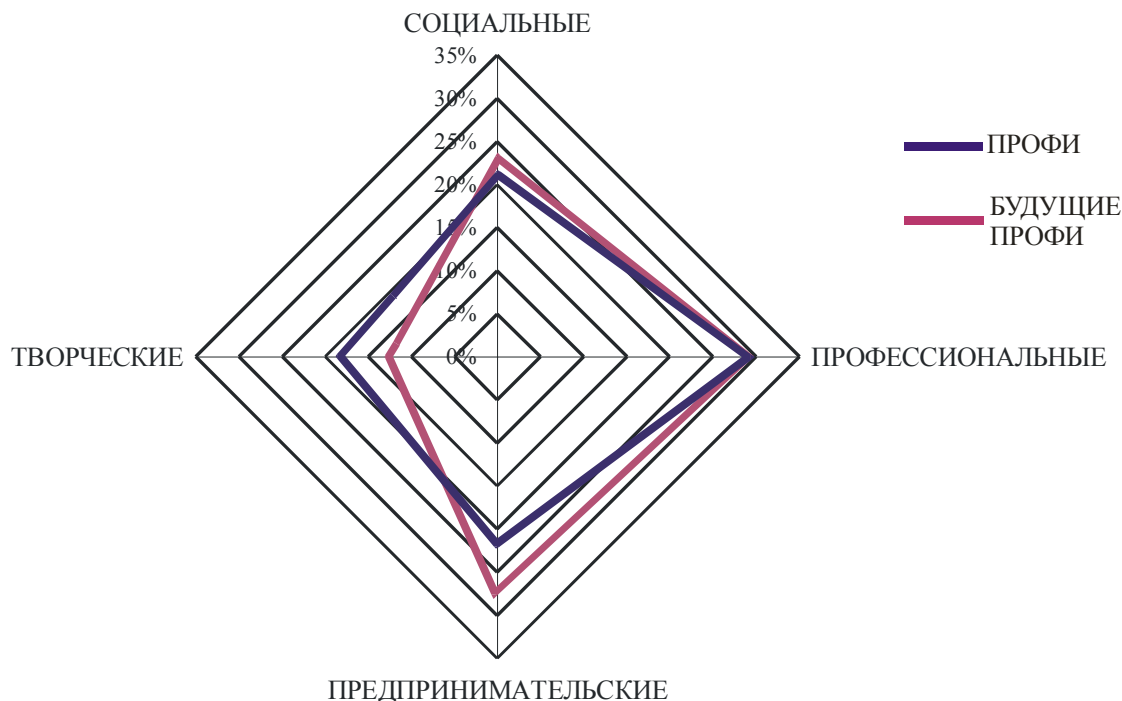


Диаграмма 3. Качества, наиболее важные для современного человека

В анкетах их отметили 33,8% и 32,2% респондентов из группы «Профи» и «Будущих профи» соответственно. При этом респонденты из группы «Профи» самым важным профессиональным качеством человека считают способность к самостоятельному получению знаний – 30,7% (только 10,5% – у «Будущих профи»).

Предпринимательские качества две группы участников опроса поставили на третье место – 22,1% респондентов выделили их в группе «Профи», 30,5% – в группе «Будущих профи». Среди предпринимательских качеств «Профи» выделили целеустремленность – 36,7% (20,4% – респондентов в группе «Будущие профи»). Творческие качества и «Профессионалы», и «Будущие профи» поставили на четвертое место. Их выделили 18,5% и 13,0% респондентов соответственно.

Гораздо больше различий между «Профи» и «Будущими профи» выявилось при определении предпочтительной стратегии достижения успеха. Результаты выбора стратегии представлены на диаграмме 4.

При выборе приоритетной стратегии достижения успеха 43,8% «Профи» отметили, что

успеха можно добиться благодаря работе в команде, 31,3% – благодаря собственным усилиям. У «Будущих профи» разница между «индивидуалистами» и «коллективистами» более значительна. Коллективную стратегию достижения успеха отметили в своих анкетах 64,7% «Будущих профи» и только 26,5% респондентов выступили за «единоличное» достижение успеха. Такое различие в стратегиях говорит о росте независимости и увеличении опоры на собственные силы по мере накопления социального капитала.

Третьей задачей исследования было определение возможности получать более высокий по сравнению с другими доход благодаря накопленному человеческому капиталу. Для этого респондентам было предложено оценить, насколько перечисленные в анкете факторы обеспечивают возможность получения более высокого дохода. В первую группу вошли качества, отражающие волевые стороны личности человека и способность к труду: умение активно продвигать себя, труд, высокая работоспособность. Во вторую – качества, отражающие уровень профессионализма – степень владения

выбранной профессией, редкость специальности, репутация. В третью группу были отнесены коммуникационные качества человека, способность индивида поддерживать хорошие коммуникации с внешним миром и быть в центре информационных потоков, т.е. умение накапливать и эффективно использовать социальный капитал. В четвертую группу попали спо-

собности человека совершать поступки, расходящиеся с этикой, но которые гарантируют получение более высокого дохода, по крайней мере, в краткосрочной перспективе – обман, умение подстроиться под мнение начальства и т.д. Результаты обработки ответов отражены на диаграмме 5.

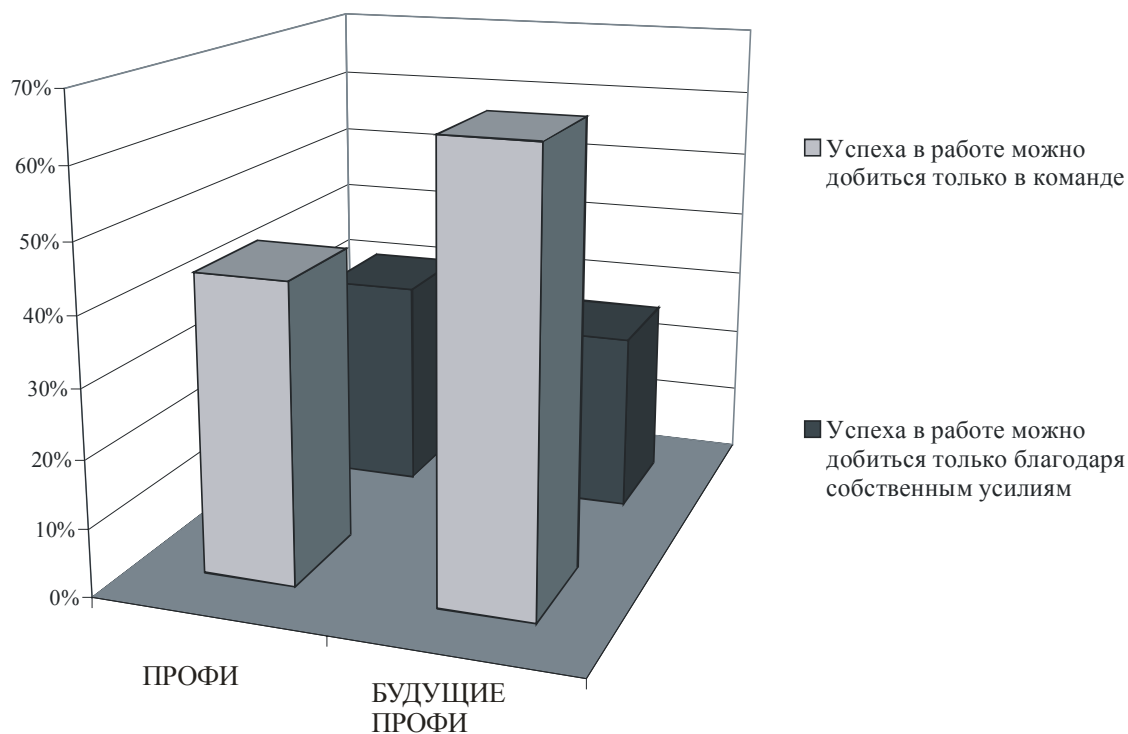


Диаграмма 4. Предпочтительная стратегия достижения успеха

Среди факторов, помогающих получать более высокие доходы, 43,8% респондентов, относящихся к группе «Профи», выделили способность к напряженному упорному труду. Это же качество отметили 37,9% респондентов в группе «Будущих профи».

На втором месте оказались факторы, отражающие способность человека устанавливать эффективные коммуникации с внешним миром. Их выделило 25,0% и 31,0% «Профи» и «Будущих профи» соответственно. Профессиональные качества оказались на третьем месте. Их важность подчеркнули около 18% респондентов в каждой группе.

Разработка теоретических вопросов трансформации социального и человеческого капитала в финансовый, и проведенное социологическое исследование, позволили установить, что на процесс формирования профессиональной компетенции человека значительное влияние оказывает умение получать знания самостоятельно, возможность устанавливать контакты с другими специалистами в выбранной

области профессиональных интересов, а также условия, созданные для самореализации на рабочем месте. Врожденных природных способностей оказывается недостаточно для решающего воздействия на формирование человека-профессионала.

Данные социологических исследований подтверждают гипотезу о возрастании «индивидуализма» и независимости по мере накопления человеческого капитала. С другой стороны, исследование показало, что на сегодняшний день большинство людей связывает возможность получения высокого дохода не с профессиональными способностями, т.е. человеческим капиталом, а с наличием воли и целеустремленности, включенности в социальные сети.

Кроме того, проведенное разведывательное социологическое исследование позволило апробировать инструментарий исследования: достоверность вопросов в анкетах, методы шкалирования, группировки данных, заложило фундамент для использования методов матема-

тической статистики при проведении более масштабного исследования.

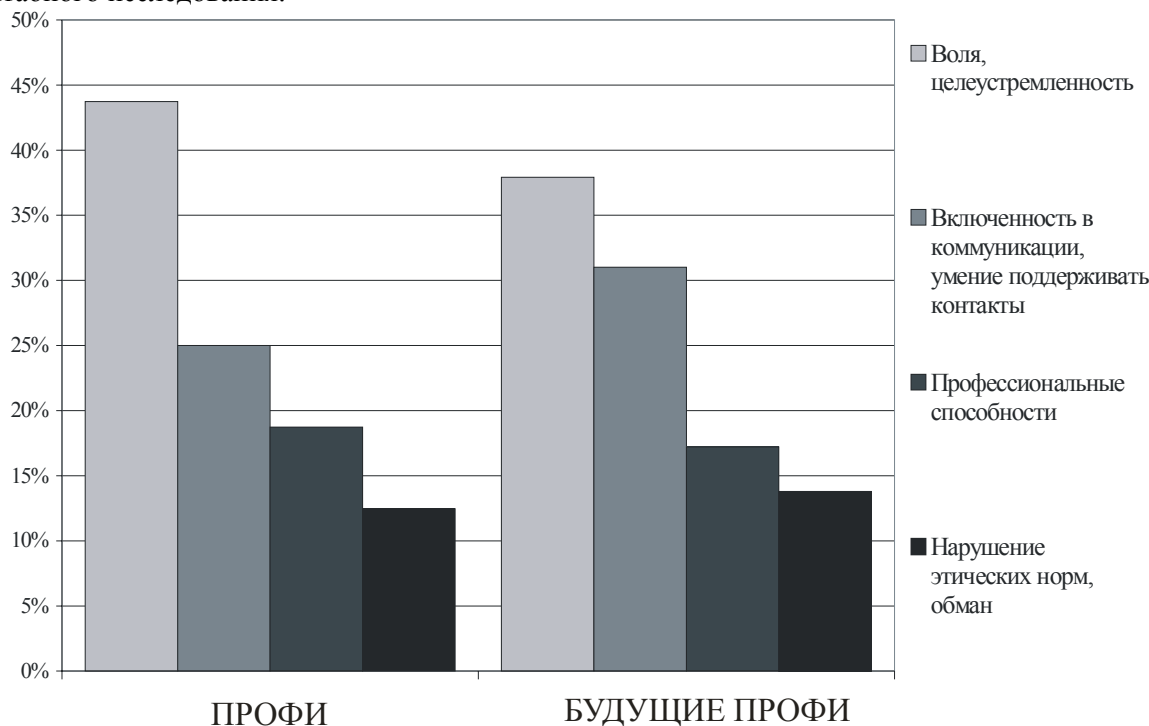


Диаграмма 5. Факторы, оказывающие влияние на уровень дохода

Литература

1. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность* – 2003. – №2. С. 5-16.
2. Bourdieu P. The forms of capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. – New York.: Greenwood, 1985
3. Glaester E.L. The formation of social capi-

tal. The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being. – Ottawa, 2001

4. Teachman J., Paasch K., Carver K. Social Capital and the Generation of Human Capital // *Social Forces* – 1997. Vol. 75, №4. P. 1 – 17.

Статья поступила в редакцию 15.05.2008

С.Н. ЛЕВИН, к.э.н., доцент,
Кемеровский государственный университет

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ И СЕГМЕНТАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ*

Роль и значение региональных аспектов институциональной трансформации отечественной экономики не получили должного отражения как в современной научной литературе, так и в практике институционального проектирования. Группа авторов, констатируя это, пишет: «При региональном анализе и выработке стратегий регионального развития зачастую недооценивается роль экономических институтов, поскольку предполагается, что основные правила и механизмы их исполнения устанавли-

ваются на уровне страны в целом»¹. Приоритетное внимание к формальным институтам отражает господствующие в рамках современной экономической науки подходы. Неоклассические и базирующиеся на них неинституцио-

*Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ №06-02-00198а

¹ Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // *Вопросы экономики*. – 2008. - №2. – С. 84.