

для анализа российской действительности. Возникает разрыв между эмпирическими исследованиями российских экономистов, социологов и политологов, с одной стороны, и фундаментальными достижениями теории общественного выбора, с другой. Сократить его можно только создав целостный курс совре-

менного уровня, который станет теоретической основой для дальнейших конкретных эконометрических исследований в этой быстро развивающейся области.

Статья поступила в редакцию 22.05.2011

**С.Н. ЛЕВИН, д.э.н., профессор,**  
**Д.В. КИСЛИЦИН,**  
*Кемеровский государственный университет*

**СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ КАК ФАКТОР ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО РЕСУРСА\***

При оценке современных тенденций и возможных альтернатив эволюции институциональной среды в экономике России, необходимо в первую очередь дать ответ на вопрос о том, почему проводимые в стране с начала 1990-х годов реформы не привели к формированию универсальной системы институтов либерального типа. Возник и устойчиво воспроизводится в течение всего периода 1990-2000-х годов разрыв между нормативной картиной институциональной организации экономики и реальными моделями институционального устройства различных территорий РФ. По нашему мнению, возникшая ситуация является не следствием непоследовательности федеральной власти или ее ошибок, а обусловлена объективными характеристиками самого объекта реформирования. Главное значение при этом, по нашему мнению, имеют особенности исторически сложившейся структуры социального капитала.

Структура социального капитала выступает важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития, потому что экономические институты, в том числе рыночные, могут функционировать только будучи «социально укорененными». Это означает, что реальные хозяйствующие субъекты всегда функционируют в определенной сети экономических и социальных связей, скрепленной каналами поступления информации, общими правилами ее интерпретации и образцами поведения. Участники данной сети, имея общие ценностные ориентации, формируемые посредством культурных механизмов – через религию, традиции, исторические обычаи, а также практикой совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, одинаково воспринимают

поступающую к ним информацию и точнее интерпретируют действия других участников сети. Обобщение данных явлений координации экономической деятельности, как известно, получило в понятии «социальный капитал» (Г. Лури и Д. Коулман), введенного в оборот для характеристики влияния социокультурных факторов на экономическое взаимодействие. Применительно к России О. Демкив пишет о том, что характер социальных сетей и модели взаимодействия сложились исторически и являются эмерджентными характеристиками социальной структуры. В этом смысле неформальные сети в российском варианте иллюстрируют присущую многим обществам культурно-историческую и социальную специфику, проявляющуюся в существовании наряду с формальной институциональной структурой неформальной, дублирующей первую и организованной на основе устойчивых социальных практик, которые наряду с рациональными элементами поведения в стиле homo economicus (взаимные обязательства и инвестиции в сеть) содержат также иррациональные, «несовременные» элементы (общая идентичность, традиция)<sup>1</sup>.

\* Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 11-12-42002а/Т «Экономическая оценка социального капитала, сложившегося во взаимодействиях власти и бизнеса (на примере Кемеровской области)»

<sup>1</sup> Демкив О. Концепция группового социального капитала и её адаптация к отечественным условиям // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. - №4. – С. 109.

### Социальный капитал, его структура и подходы к оценке

Характеристика социального капитала как фактора социально-экономического развития общества связана с работами Р. Патнэма, П. Бурдые и Дж. Коулмана<sup>2</sup>. С позиций политологии, социологии и экономики они высветили роль структур социальных связей между акторами в достижении ими своих целей и в повышении эффективности координации экономической деятельности. Как отмечает Р. Патнэм, «"социальный капитал" имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие (network, norms and trust), создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды»<sup>3</sup>. Таким образом, социальный капитал приравнивается к сумме связей актора с другими акторами и рассматривается как посредник для мобилизации чужих ресурсов.

Экономический подход к исследованию социального капитала должен исходить из того, что – это ресурс особого рода, который вносит вклад в производство стоимости посредством повышения отдачи от других ресурсов (земли, труда, капитала, предпринимательского фактора). С экономической точки зрения набор связей субъекта, норм взаимодействия, отношений доверия следует рассматривать не только как рамки экономической деятельности (т.е. как неформальные институты), определяющие уровень транзакционных издержек, но и как ресурсы хозяйствующего субъекта, определяющие уровень издержек производства, как инструмент для мобилизации ресурсов взаимодействующих с ним субъектов. Прямое указание на это можно найти как у Р. Патнэма, который утверждает, что «социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий»<sup>4</sup>, так и у Дж.

Коулмана: «функция, определяемая понятием "социальный капитал", представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсов, которые они могут использовать для достижения своих целей»<sup>5</sup>.

Исследования социального капитала и его влияния на социально-экономическое развитие общества показали, что он как ресурс отдельных акторов может оказывать далеко неоднозначное влияние.

В отечественной литературе концепция социального капитала была удачно использована И. Е. Дискиным для анализа процесса постсоциалистической трансформации экономики. Он предложил трактовать социальный капитал с точки зрения «вклада социальной организации в производство», что ближе к его трактовке как элемента внешней среды. Подобный подход позволяет рассмотреть в качестве условий производства «запас» механизмов балансирования производственных, экономических и социальных интересов экономических агентов. При этом И. Е. Дискин применительно к российской транзитивной экономике считает возможным говорить о формировании отдельными хозяйствующими субъектами собственного социального капитала, который можно количественно измерить. В этой связи он опишет: «Его стоимость можно измерять через капитализацию снижения транзакционных издержек, достигаемого в результате создания локальной институциональной среды. Другой (затратно-компенсационный подход) к оценке социального капитала хозяйствующего субъекта основан на стоимости затрат других производственных факторов, обеспечивающих равные результаты хозяйственного функционирования при альтернативном варианте создания локальной институциональной среды данного хозяйствующего субъекта»<sup>6</sup>. Можно согласиться с данным автором в том, что сложившиеся локальные сетевые взаимосвязи хозяйствующих субъектов можно рассматривать как их количественно измеримые капитальные ресурсы.

Среди других отечественных исследователей активно разрабатывающих проблемы социального капитала можно выделить работы экономистов А. А. Аузана и Л. И. Полищука.

<sup>2</sup> Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // МЭ и МО. – 1995. – №4.;

Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004.; Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – №3.

<sup>3</sup> Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // МЭ и МО. – 1995. – №4. – С. 78.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С.126.

<sup>6</sup> Дискин И.Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. – 1998. – №4. – С. 13.

Подход А. А. Аузана интересен тем, что он рассматривает традиционные неформальные нормы как социальный капитал, который может быть использован для решения модернизационных задач. При этом он отмечает существенные отличия социального капитала, сложившегося в советской и постсоветской экономике, от того, который возник в рамках традиционного общества<sup>7</sup>. Характеристики социального капитала в российской экономике Л. И. Полищуком выдержаны в русле исследовательских подходов Мирового банка, в документах которого используется следующая трактовка этого понятия: «социальный капитал означает сети контактов и взаимоотношения между людьми, способствующие доверию и формирующие качество и количество социальных взаимодействий в обществе»<sup>8</sup>. Л.И. Полищук отмечает как дефицит такого рода социального капитала в современной России, связанный со слабостью традиций самоуправления и демократии, так и ограниченность пространства его реализации в условиях выстроенной в экономике и обществе «вертикали власти»<sup>9</sup>.

На наш взгляд, можно выделить два основных подхода к оценке социального капитала: 1) структурный, подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей; 2) содержательный, направленный на анализ качества отношений, прежде всего – уровня доверия. При измерении социального капитала в современной российской экономике исследователи чаще всего прибегают к измерению доверия. Примером может служить достаточно широко масштабное исследование, проведенное коллективом отечественных и иностранных специалистов в составе М.Сааки, В.А.Давыденко, Ю. В. Латова, Г. С. Ромашкина, Н. В. Латовой<sup>10</sup>. В то же время работы, рассматри-

вающие социальный капитал в российской экономике через структуру социальных сетей встречаются гораздо реже.

Особую значимость для выделения тенденций институционального развития российской экономики имеет характеристика социального капитала, сложившегося во взаимодействиях власти и бизнеса.

Целью данной статьи является экономическая оценка социального капитала предпринимателей, рассматриваемого как совокупность сетевых взаимосвязей определяющих способы доступа к политическому (властному) ресурсу и отдачу от него.

### Типы социального капитала предпринимателей и проблемы интернализации политического (властного) ресурса

Структура складывающегося в сфере взаимодействия власти и бизнеса социального капитала предпринимателей характеризуется различным сочетанием двух его типов<sup>11</sup>.

**Социальный капитал первого типа** выступает в форме норм, правил поведения, *общих для всех* хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объединения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей. Он достается экономическому агенту как члену общества, так как является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе «правил игры», благоприятствующих экономическому и социальному развитию. По своему характеру социальный капитал первого типа выступает как *исключаемое общественное благо*. Исключение обеспечивается взаимоконтролем акторов в рамках многостороннего сетевого взаимодействия. В то же время с ростом числа потребителей этого блага отдача от него возрастает. Поэтому сетевое взаимодействие носит в этом случае «открытый» характер, его участниками потенциально могут стать все хозяйствующие субъекты, действующие на территории данной страны или региона.

Первый тип социального капитала воплощается в *открытых предпринимательских сетях*. *Общность целевых функций акторов*

<sup>7</sup> Аузан А. Национальная формула модернизации: публичная лекция Polit. UA. – URL: <http://www.polit.ru/article/2009/10/16/auzan>

<sup>8</sup> На пороге XXI века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. – М.: Изд-во «Весь мир», Всемирный банк, 2000. – С. 16.

<sup>9</sup> Полищук Л. Как важно быть социальным. URL: <http://www.opes.ru/1327507.html> (дата обращения: 4.03.2011)

<sup>10</sup> Сааки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т.1. – №1.

<sup>11</sup> См.: Курбатова М.В., Левин С.Н., Каган Е.С. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // Общественные науки и современность. – 2010. – № 6.

таких сетей определяется их ориентацией на представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, связанных с сохранением и накоплением социального капитала как исключаемого общественного блага. Основными признаками открытых предпринимательских сетей являются:

**1. Однородность.** Это основополагающая характеристика, поскольку она закрепляет исключительный характер права частной собственности. В неинституциональной теории, как известно, признаками собственника является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другими лицам) и остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами). Поэтому важнейшими составляющими выделенного признака выступают: *неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений и налоговых платежей.* Третьим признаком, дополняющим два основных, является *неучастие представителей власти в реализации предпринимательских решений.*

**2. Барьеры входа.** Открытому характеру сетей соответствует относительно низкий уровень барьеров на входе и выходе. При этом основную роль играют барьеры входа, выполняющие роль своеобразного фильтра, обеспечивающего исключение из потребления тех акторов, которые не следуют принятым нормам сетевого взаимодействия. Он включают в себя: *«клубные», административные и персонифицированные барьеры.* На первом месте по значимости в открытых предпринимательских сетях находятся «клубные» барьеры, которые предполагают признание деловой репутации со стороны профессионального сообщества, на втором – административные, которые имеют при этом общий для всех (неизбирательный) характер. Персонифицированные же барьеры не имеют существенного значения.

**3. Цена выхода.** В случае открытых сетей общий уровень потерь относительно низок, при этом они преимущественно дополняют барьеры на входе. На первом месте находятся *статусные потери,* связанные с утратой публичной деловой репутации, на втором – *личностные,* связанные со снижением самоуважения и возможностей саморазвития, и только на

третьем – *имущественные.*

**4. Горизонтальность.** Этот признак вытекает из предшествующих, которые совместно задают организационную структуру сетевого взаимодействия. Горизонтальность включает в себя такие характеристик икак *непосредственный выход всех акторов на центрального актора; невозможность блокировать решения других акторов; взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия.*

**Социальный капитал второго типа** выступает в форме *локальных групповых норм и правил;* как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им «вписаться» в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена услугами. Социальный капитал второго типа требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу. По своей экономической природе он выступает как *клубное благо,* которое, как известно, отличается тем, что свойство неисключаемости в потреблении существует только для членов клуба, т.е. определенной группы людей, объединившихся с целью совместного производства и потребления. Причем в данном случае речь идет о «закрытом клубе», т.е. такой коалиции, члены которой способны исключить из потребления этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении данного блага.

Для социального капитала второго типа свойственно переплетение:

- «закрытых» сетей взаимоотношений власти и бизнеса, построенных на избирательном отношении власти к различным группам предпринимателей;

- «закрытых» социальных сетей предпринимателей, формирующих в рамках бизнес-сообщества «узкие группы интересов», заинтересованные в установлении избирательных отношений с органами власти.

Результатом такого переплетения становится утверждения господства в экономике закрытых социальных сетей, включающих предпринимателей и представителей власти. Признаки таких сетей:

1. *Смешанность.* Это основополагаю-

щий признак. Захват контроля над ресурсами региона невозможен без использования административного ресурса. Это требует включения представителей власти в сеть, причём не только первых руководителей, но и чиновников самого разного уровня.

Признаки «смешанности» сетей: 1) участие представителей власти в принятии бизнес решения; 2) участие представителей власти в реализации бизнес решения; 3) участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений. Последнее реализуются в рамках практик дофинансирования территорий за счет бизнеса.

2. *Высокая цена выхода.* Для закрытых смешанных сетей власти и бизнеса основополагающий характер имеют барьеры выхода. Они занимают центральное место в системе «избирательных стимулов», обеспечивающих производство и накопление такого клубного блага, как социальный капитал второго типа.

Издержки выхода включают в себя: 1) статусные (потеря статуса в рамках сети); 2) имущественные (исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса); 3) личностные (снижение самоуважения и возможностей для самореализации как личности).

3. *Барьеры входа в сеть.* Они играют роль «фильтра», регулирующего доступ к клубному благу, которое накапливается в рамках сетей. На этом уровне у человека сохраняется определённая свобода выбора. Но это только свобода выбора между той или иной закрытой социальной сетью. На региональном уровне количество альтернатив крайне ограничено.

Барьеры входа в сеть включают в себя: 1) персонифицированные (включение человека в «круг своих»); 2) «клубные» (в рамках закрытой смешанной сети как общего клуба выделяются профессиональные клубы); 3) административные (носят «инструментальный» характер, их величина меняется в зависимости от включения в сетевые связи и места в их иерархии).

4. *Иерархичность.* Этот признак характеризует форму сети, её организационную структуру. Центральным агентом региональной смешанной сети является губернатор, использующий её для мобилизации ресурсов для решения региональных проблем и укрепления собственных позиций на политическом рынке. Другие участники сети за счёт облегчения доступа к ресурсам получают контроль над отдельными рынками.

Признаки иерархичности сетей: 1) коли-

чество ступеней до центрального актора; 2) возможность блокировать решения нижестоящих; 3) прямой или опосредованный контроль со стороны центрального актора.

Проведенные исследования показывают, что российских регионах, в частности, в Кузбассе, преобладает социальный капитал второго типа. Проведенный в 2011 году новый экспертный опрос предпринимателей Кемеровской области предоставил дополнительные подтверждения тому, что в её экономике к настоящему времени сложились мощные закрытые смешанные социальные сети.\*

«Да, у многих предпринимателей есть проблемы, решения которых требуют взаимодействия с властью, но не всем помогают. Как мы решаем подобные проблемы, мы умолчим. Но ясно понятно, нет связей в администрации – нет и помощи с их стороны. Важно личное знакомство. Ну, или я бы так сказала не личное, а «светское» в наших кругах. Конечно, хочется быть на одной ноге с властью, но не всегда получается, да и вряд ли когда удастся.» [Из интервью с владелицей ресторано-гостиничного комплекса, Кемеровская область, г. Мариинск].

«Конечно, через личное знакомство гораздо легче решать какие-либо проблемы. Но у всех ли они есть, эти личные знакомства.» [Из интервью с владелицей мелкой фирмы сферы торговли, Кемеровская область, г. Мариинск].

«Стараешься решить проблемы на основе личных связей. Ну, или же таковых нет, тогда уже через официальные каналы.» [Из интервью с владельцем сети предприятий, г. Кемерово].

«Я решаю подобные проблемы через взятки, ну или очень хорошие личные знакомства.» [Из интервью с частным инвестором, г. Кемерово].

При этом предприниматели отмечают необходимость включения в сетевое взаимодействие не только первых лиц, но и чиновников самого разного уровня.

«Взаимодействие с властью зависит от поставленного вопроса. Взаимодействуешь со всеми, всё зависит от того, какого рода проблема. Если проблемы с недвижимостью – взаимодействуешь непосредственно с городскими органами самоуправления. Всякое бывало, и в приёмную губернатора обращались.» [Из интервью с владельцем сети предприятий, г. Кемерово].

\* Проведено автором совместно Ю.В. Вердер

«Чаще приходится сталкиваться со специалистами конкретных отделов, департаментов. Наиболее эффективный выход на власть через конкретных людей. Письма тоже можно писать, но они, как правило, если предварительной договорённости нет с исполнителем, срываются с трудом. Ну, может быть, одно из небольшого количества замечают. Но по малому предприятию мы с властью взаимодействуем, именно чтобы для результата, через конкретных людей.» [Из интервью с руководителем промышленной фирмы, г. Кемерово].

Структура социального капитала определяет способы доступа к политическому (властному) ресурсу и отдачу от него. В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, ведущее место занимает социальный капитал первого типа. В этих условиях нормой взаимоотношений между бизнесом и структурами государства становится лоббизм – давление на органы представительства со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. Это означает, что предприниматели получают доступ к политическому (властному) ресурсу через коллективное действие. При этом он выступает для них как общественное благо, обеспечивая благоприятные рамочные условия предпринимательской деятельности, но не превращается в источник индивидуальных конкурентных преимуществ.

В условиях преобладания социального капитала второго типа политический (властный) ресурс интернализуется, выступая как важнейший источник индивидуальных конкурентных преимуществ. Это означает, что политический (властный) ресурс становится VRIN-ресурсом (от английской аббревиатуры четырех характеристик: Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable) т.е. ресурсом, создающим устойчивое конкурентное преимущество благодаря наличию следующих характеристик:

1. Ценность. Ценные ресурсы позволяют фирме использовать возможности или нейтрализовывать угрозы конкурентного окружения.

2. Редкость. Ценные ресурсы должны быть редкими, чтобы генерировать конкурентное преимущество.

3. Неимитируемость. Ресурс должно быть сложно имитировать, так как иначе преимущества будут только временными, так как конкуренты создадут копии ресурса.

4. Отсутствие эквивалентных субститу-

тов для данного ресурса<sup>12</sup>.

Именно персонифицированный характер взаимосвязей между предпринимателями и государственными структурами в рамках закрытых смешанных социальных сетей превращает политический (властный) ресурс во VRIN-ресурс, т.к. делает его относительно неимитируемым. При этом в сложившихся условиях, как представители властных структур, так и наиболее влиятельные предприниматели заинтересованы в том, чтобы доступ к политическому ресурсу был ограничен пределами «закрытого» клуба. Представители властных структур (инсайдеры политического рынка), не только извлекают экономические выгоды, но и решают главную для себя задачу, связанную с укреплением позиций во властной иерархии. Предприниматели, вошедшие в этот «закрытый» клуб, получают возможность служить своеобразными посредниками между политическими акторами и другими экономическими акторами, интернализируя политический ресурс в рамках своих бизнес-структур.

Сложившаяся в регионах России структура социального капитала предпринимателей обеспечивает как выживание бизнеса, так и территорий, поскольку позволяет власти привлекать дополнительные финансовые ресурсы. Однако она ставит барьеры на пути инновационной трансформации экономики. В сложившихся условиях инвестиции в укрепление разветвленной сети персональных взаимосвязей с представителями власти, позволяющие превращать политический (властный) ресурс в источник устойчивого конкурентного преимущества, обладают существенными сравнительными преимуществами перед инвестициями в инновации шумпетерианского типа.

### Литература

1. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage [Electronic recourse] / J. Barney // Journal of Management. – 1991. – 17(1). – PP. 105. – URL: <http://jom.sagepub.com/cgi/content/abstract/17/1/99>.

2. Аузан А.А. Национальная формула модернизации: публичная лекция Polit.UA [Электронный ресурс] / А. Аузан. – URL: <http://www.polit.ru/article/2009/10/16/auzan>.

3. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые

<sup>12</sup> Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – 17(1). – PP. 105. – URL: <http://jom.sagepub.com/cgi/content/abstract/17/1/99>.

// Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004.

4. Демкин О. Концепция группового социального капитала и её адаптация к отечественным условиям / О. Демкин // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – №4.

5. Дискин И.Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И.Е. Дискин // Общественные науки и современность. – 1998. – №4.

6. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3.

7. Курбатова М.В. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона / М.В. Курбатова, С.Н. Левин, Е.С. Каган // Общественные науки и современность. – 2010. – № 6

8. На пороге XXI века. Доклад о мировом

развитии 1999/2000 года. – М.: Весь мир, Всемирный банк. – 2000.

9. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь [Р. Патнэм] / Р. Патнэм // МЭ и МО. – 1995. – №4.

10. Полищук Л. Как важно быть социальным [Электронный ресурс] / Л. Полищук. – URL: <http://www.opes.ru/1327507.html>.

11. Сасаки М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / М. Сасаки, В.А. Давыденко, Ю.В. Латов, Г.С. Ромашкин, Н.В. Латова // Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т. 1. – №1.

Статья поступила в редакцию 10.06.2011

УДК 331.101.262

С.В. ТЮТЮННИКОВА, д.э.н., профессор,

А.В. КВИТКА,

Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина

### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СОДЕРЖАНИЕ, РАЗВИТИЕ И МЕСТО В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

В связи с переходом развитых стран на стадию постиндустриального развития, началом трансформационных процессов постсоциалистических стран, цивилизационными сдвигами глобализирующегося мира, в современных условиях остро встает вопрос о поиске новых ориентиров развития, что находит отражение в приоритетах государства и государственной политики. В этих условиях особого внимания заслуживает человеческое развитие. Если обратиться к недалекому прошлому, то для общества главным всегда был вопрос получения прибыли, и только с недавних пор приоритеты общества начали меняться. Истинная история человеческого развития начинается с того момента, когда общество направляет свои ресурсы и усилия на развитие человеческого потенциала. В целом за последних четыре десятилетия XX века расширение масштабов государства в развитых странах более чем на 80% связано с приростом расходов на развитие человеческих ресурсов [1, с.6].

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что в новой политической экономике теория человеческого потенциала должна найти

достойное место, так как новая политическая экономика должна соответствовать современному этапу развития, когда экономический рост базируется на человеческом.

Следовательно, новая политическая экономика органично должна включить в себя весь комплекс вопросов формирования, накопления и реализации человеческого потенциала.

Следует обратить внимание на такой важный момент: методология исследования человеческого потенциала, сформированная в рамках классической и неоклассической теории, сыгравших немалую роль в развитии концепции человеческого потенциала, все-таки, по-нашему мнению, недостаточна и требует внесения в нее новых акцентов, включения в нее неких аспектов институционального направления.

Понятие «человеческий потенциал» довольно часто можно встретить в научной литературе, однако теоретико-методологическое обоснование этой категории стало возможным только недавно, что объективно было вызвано

© С.В. Тютюнникова, А.В. Квитка, 2011