

УДК 330.142

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

*Н.И. Ларионова, аспирант кафедры экономики
Казанского государственного университета*

На экономическое положение страны и ее отдельных регионов, помимо чисто экономических факторов: наличие материальных ресурсов производства, обеспеченность трудовыми ресурсами, научно-технический прогресс и т.д., оказывают влияние и социально-экономические факторы, такие как институциональная среда, нормы морали, традиции, отражающие специфику взаимоотношений людей в определенных социально-экономических условиях. В этой связи понятие «капитал» в экономической науке стало трактоваться более широко, стали выделяться его различные формы. Это касается и социального капитала, накопление и функционирование которого может приводить к улучшению экономических результатов не только отдельной фирмы, но и страны в целом, а также отдельных ее регионов.

Растущий интерес к концепции социального капитала связан прежде всего с широкими возможностями определения результативного функционирования современного общества в таких категориях, как социальные сети, доверие, культура и т.д. Исследования социального капитала носят междисциплинарный характер. Они осуществляются в рамках социологии, экономической теории, политологии и культурологии, позволяя разрабатывать ряд новых направлений в экономико-социологическом, политологическом и культурологическом анализе явлений и процессов развития различных сфер общественной жизнедеятельности. При

этом имеет место и нетрадиционное использование этого термина представителями различных наук, каждый из которых вкладывает в понятие социального капитала что-то свое. Все это делает чрезвычайно актуальной систематизацию теорий социального капитала.

Впервые термин социальный капитал был упомянут Л. Ханифан в 1916 году. Первоначально понятие социальный капитал использовалась исключительно применительно к индивидуальному уровню. Однако наибольшую популярность концепция социального капитала получила благодаря исследованиям Р. Патнэма, отказавшегося от узко экономической трактовки в анализе социального капитала и сместившего акцент исследования данного феномена в сферу его рассмотрения как общественного блага. В экономической теории термин социальный капитал используется в основном в значении, введенном Дж. Коулмэном, а именно социальный капитал – это не просто характеристика внешней среды, которая не зависит от действий хозяйствующих субъектов, это – его особый ресурс, в который он готов инвестировать: «акторы сознательно устанавливают отношения и поддерживают их до тех пор, пока им выгодно»³.

Под социальным капиталом следует понимать нематериальный ресурс, возникающий в социально-экономических отношениях людей, объединенных в социальные группы, основанный на доверии и следовании определенным нормам и экономическим ценностям,

характеризующий качество этих отношений.

Теория социального капитала считает нормы, связи, организации и другие элементы социального капитала потенциально благоприятными элементами внешней среды экономического субъекта. По мнению Ф. Фукуямы, социальный капитал отличается от других форм капитала тем, что он, как правило, создается и воспроизводится с помощью культурных механизмов — через религию, традиции и исторические обычаи.

При обсуждении проблемы социального капитала возникает вопрос о его составляющих и показателях. Формами социального капитала выступают доверие, ценности, нормы, социальная сплоченность и культура.

Одним из ключевых элементов в структуре социального капитала является доверие. Различные авторы по-разному рассматривают доверие применительно к социальному капиталу. Р. Патнэм расценивает его как элемент социального капитала, Э. Лессер высказывает мнение о том, что доверие представляет собой отдельное понятие и может быть как источником социального капитала, так и его результатом⁷. Это утверждение основывается на том, что доверие и социальный капитал укрепляют друг друга. Социальный капитал создает прочные отношения, а возникшее в их результате доверие, в свою очередь, продуцирует взаимность и доверие, и как результат имеется доверие на макроуровне, что способствует формированию общих ценностей. С точки зрения институционального подхода доверие понимается как выполнение обязательств без применения санкций, т.е. имеет место вера в то, что взаимные обязательства будут выполнены и применять санкции не придется. Доверие основано на вере во взаимность и ответственность связей.

Являясь неотъемлемой частью функционирования и развития социально-экономической системы, доверие присутствует во всех ее сферах. В эко-

номике данной категории отводится особое место, так как без доверия невозможны инвестиции, растут транзакционные издержки и, соответственно, возникают препятствия на пути развития экономики. Доверие — характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности друг друга⁶. Доверие экономических агентов друг к другу и к институту собственности снижает востребованность публично-правовых (судебных) и частных (порой криминальных) механизмов защиты имущественных прав и договорных обязательств. Чем больше взаимное доверие между деловыми партнерами, тем меньше судебных дел. Это ослабляет давление на судебную систему и ускоряет юридические процедуры, что еще сильнее укрепляет доверие к правовому-судебному бюрократическому механизму². Уровень доверия в обществе все чаще рассматривается в качестве принципиального условия функционирования рыночной экономики, фактора экономического развития.

Вместе с тем, доверительные отношения весьма многообразны и в ряде случаев играют неоднозначную роль в обществе. Так от доверительных отношений между участниками криминальной группы, между взяточдателем и получателем взятки страдают другие члены общества¹.

В экономической системе исключительное значение приобретают доверительные отношения между всеми агентами, действующими на рынке, а не только между отдельными участниками экономических отношений, как например, население и государство. Если рассматривать экономическую систему с точки зрения восприятия доверия ее экономическим агентами, то можно остановиться на следующих категориях: населения — некоммерческие организации — бизнес — государство. Особняком в этой структуре стоит государство. С одной стороны, не вызывает

сомнений, что доверие государства как к бизнесу, так и к населению имеет особое значение. Во многом уровнем доверия объясняется усиление или ослабление роли контрольных и ряда силовых органов. С другой стороны, помимо экономических, государство одновременно решает целый ряд социальных и политических проблем, а потому далеко не всегда экономические вопросы решаются именно исходя из экономической целесообразности. Достаточное количество решений направлено либо на снижение социальной напряженности, либо на поддержание политической стабильности⁶.

Атмосфера доверия, создаваемая социальным капиталом, повышает эффективность рыночных механизмов. В обществах с высоким уровнем доверия значительно ниже доля расходов бизнеса на обеспечение безопасности сделок, проверку надежности и платежеспособности контрагентов. Предприниматели не боятся расширять круг деловых партнеров, уверены в стабильности правил игры. Это способствует развитию здоровой конкурентной среды, благоприятствует долгосрочным инвестициям и инновационным проектам⁴. В условиях же недостаточного взаимного доверия в обществе при ведении дел приходится полагаться исключительно на правовой аппарат и формальные правила, что ведет к большим издержкам — своего рода налогу на все формы экономической активности, налогу, который общества с высоким уровнем доверия не платят.

В форме норм социальный капитал достается экономическому агенту как члену общества. При этом от отдельного экономического агента не требуется никаких особых усилий по обеспечению доступа к данному виду социального капитала, он лишь усваивает устоявшиеся нормы. Большинство ученых расценивает нормы как один из первичных элементов социального капитала. Норма взаимной помощи поощряет сотрудничество и связывает общины. Она превращает индивидов из корыстных эгоцентриков в полно-

ценных членов общества, которым не чужды интересы всеобщего благосостояния. Нормы взаимной ответственности и взаимосвязи помогают обеспечить соответствующее требованиям коллектива поведение⁵. Следование индивидом культурным и религиозным нормам, определяющим порядок взаимодействия с другими людьми, в большинстве случаев автоматически приводит к возникновению социального капитала. 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. Нормы в совокупности с остальными элементами социального капитала отражают такое системное свойство общества, как солидарность, сотрудничество, взаимодействие и взаимопомощь индивидов. В контексте этих факторов нормы зависят от того, насколько и какой группой или сообществом социально и эмоционально идентифицируют себя люди. В данной форме социальный капитал достается экономическому агенту как члену общества. Он является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе правил игры, благоприятствующих экономическому и социальному развитию

Социальные связи как экономическая категория представляют собой устойчивую форму общественных отношений, на основе которой обеспечивается переход от одного, более абстрактного вида доверия к его конкретным видам, имеющим целевое предназначение и выступающим в специфицированных экономических формах. Совокупность социальных связей, объединяющих экономических субъектов, образует социальную сеть, имеющую тенденцию к возрастанию в благоприятных условиях для социального капитала. Неиспользованные экономичес-

кие преимущества социальных связей не создают социального капитала.

Связи и отношения, в которые вступают хозяйствующие субъекты, позволяют им войти в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Они облегчают реализацию частных интересов в режиме предпочтений, частный обмен услугами. Социальный капитал в этой форме требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу. 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. При отсутствии доверия и взаимосвязей, обеспечивающих взаимные уступки, экономические агенты не станут кооперироваться, потому что будет отсутствовать уверенность в аналогичном поведении других участников рынка.

Правила и убеждения также оказывают значительное влияние на социальный капитал. Они поддерживают и закрепляют социальную практику в форме устойчивых формальных и неформальных институтов. Нормы, правила, убеждения — необходимые, но не вполне достаточные условия осуществления разного рода социальных связей и формирования социального капитала. Важными элементами так же являются социальная сплоченность и культура.

Социальная сплоченность может мобилизовать энергию населения на выполнение каких-то дел. Но социальное расслоение может ослабить возможность экономики реагировать на негативные явления в экономике⁸. До недавнего времени большинство экономистов при проведении анализов экономических явлений и процессов игнорировали фактор культуры. В большинстве случаев это происходило из-за трудностей с четким определением понятия «культура». Однако многие исследователи утверждают, что традиции и привычки, присущие отдельным этносам, конфессиям и группам населения, серьезно влияют на их экономические достижения. Одной из первых экономических работ, рассматривающей культуру как независимый фактор, было исследование, проведенное известным американским ученым, специалистом в области государственного управления, Эдвардом Бэнфилдом в 1958 году. Он доказывал, что низкие темпы развития тех или иных экономик могут быть объяснены культурными системами, сложившимися в различных странах⁸. Культура позволяет рационализировать каждодневное поведение на социальном уровне, приводит к согласованию интересов множества индивидов в единое общество. Культурные факторы часто оказывают гораздо большее влияние на принятие решений экономическими агентами, чем простое следование максимизации личной полезности.

Указанные выше формы социального капитала находятся в тесной взаимосвязи и взаимно дополняют друг друга. Таким образом, социальный капитал представляет собой сложное, многоуровневое явление современной экономической жизни. Исследование сущности основных элементов социального капитала дает возможность определить главные источники его формирования и повысить эффективность его использования и функционирования. Каждый из элементов социального капитала раскрывает специфическую картину

его формирования и позволяет определить степень его развития в конкретной экономической системе. Итак, формы проявления социального капитала в экономической сфере многообразны, поскольку многообразны отношения и характеристики экономических агентов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // РЭЖ. – 2004. – № 8. – С. 46–65.

² Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 4–17.

³ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // ОНС. – 2001. – № 3. – С. 122–139.

⁴ Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 20–21.

⁵ Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования. // Социологические исследования – 2006. – № 3. – С. 29–39.

⁶ Николаев И. Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. – 2006. – № 1. – С. 75–104.

⁷ Социальный капитал как научная категория. «Круглый стол ученых» // ОНС. – 2004. – № 4. – С. 5–24.

⁸ Ясин Е. Модернизация и общество // Вопросы экономики. – 2007. – № 5 – С. 4–16.

Аннотация

В статье раскрывается сущность социального капитала, дан сравнительный анализ его трактовок. Социальный капитал исследуется как сложное, многоуровневое явление современной экономической жизни общества. Проанализированы различные составляющие социального капитала, которые оказывают влияние на согласование интересов в обществе, снижение рисков и сокращение транзакционных издержек.

Ключевые слова: социальный капитал, отношения доверия, экономическая культура, нормы, ценности.

Summary

This article reveals the essence of the social capital. The comparative analysis of its treatments are given. The social capital is investigated as a difficult, multilevel phenomenon of modern economic life of the society. In this article we can see the analyses of various components of the social capital which influences the coordination of interests in the society, decrease of risks and reduction of transaction costs.