

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Е.А. Полищук

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Актуальность исследования социального капитала связана с необходимостью разработки проблем человеческого капитала, значение которого для успешного экономического развития при переходе к постиндустриальному обществу существенно возрастает. В общем виде социальный капитал можно представить как социальные нормы и сети, связи и доверие, которые оказывают все более сильное воздействие на хозяйственные процессы.

Почему социальные нормы, сети и связи можно рассматривать в качестве формы проявления капитала? Для ответа на поставленный вопрос обратимся к тому, как экономическая наука трактует саму категорию капитала. В этой связи следует напомнить, что на протяжении длительного времени наиболее популярной у нас в стране являлась марксистская концепция капитала, согласно которой в его анализе преобладал социальный аспект. Это означало, что капитал исследовался прежде всего как социальная форма производительных сил. Параллельно с марксистским пониманием формировались и другие подходы, в частности неоклассическая концепция, одной из важнейших предпосылок которой является положение об ограниченности производственных ресурсов.

Идея ограниченности ресурсов по отношению к возрастающим потребностям имеет давнюю традицию, восходящую к трудам классиков. Например, Д. Рикардо объяснял дифференциальную ренту исходя из ограниченности ресурсов земли данного качества.¹ Из ограниченности ресурсов проистекает проблема выбора, поскольку лишь эффективное использование ограниченных ресурсов, в том числе капитала, – путь к решению проблемы удовлетворения потребностей. Отсюда возникает необходимость анализа капитала с точки зрения его отдачи.

На современном этапе капитал принято анализировать как *поток* (процесс его формирования) и как *запас* ресурсов (его количественная характеристика), производительное использование которых приносит отдачу.² Количественная оценка капитала осуществляется при помощи процедуры дисконтирования, которая позволяет установить зависимость между инвестициями, формирующими капитал, альтернативными доходами и его будущим запасом. Следовательно, согласно неоклассической теории, ценность капитала определяется не затратами, связанными с его формированием, а доходом, который он принесет в будущем. Так, поясняя свое понимание капитала, И. Фишер указывал, что сознательно избегает «термина "производительность капитала"», потому что «создается впечатление, что капитал производит ценность дохода, тогда как на самом деле наоборот».³

ПОЛИЩУК

Елена Алексеевна

– канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Ижевского технического государственного университета. Окончила экономический факультет ЛГУ (1976), аспирантуру (1984) и докторантуру (2004) СПбГУ. Стажировалась в Великобритании (Manchester Metropolitan University). Автор более 40 научных работ. Сфера научных интересов – теория человеческого капитала и ее практические приложения.

© Е.А. Полищук, 2005

Методология исследования вещественного капитала может быть распространена и на человеческий капитал, поскольку каждый индивид обладает некоторым запасом ресурсов (врожденных и приобретенных способностей), и эти ресурсы ограничены относительно его потребностей и потребностей общества. Способности человека могут совершенствоваться, но для этого требуются инвестиции (в воспитание, образование, поддержание здоровья, социальные связи). Причем человеческий капитал, так же как вещественный, подвержен физическому и моральному износу. Поэтому одна часть общих инвестиций должна быть использована для амортизации способностей человека (например, для поддержания здоровья), а другая – чистые инвестиции – для их совершенствования (например, для повышения уровня образования).

Интересно, что такая постановка вопроса не противоречит теории рабочей силы К. Маркса, если признать, что рабочая сила, т.е. физические и духовные способности человека, которые он пускает в дело всякий раз при производстве каких-либо потребительных стоимостей, может быть усовершенствована путем инвестирования в образование и поддержание здоровья. Анализируя стоимость товара рабочая сила, К. Маркс не сводит ее к физическому минимуму средств существования, а включает в нее и затраты, связанные с удовлетворением культурных потребностей, которые изменяются по мере исторического развития.⁴

Рассмотренные концепции капитала позволяют сделать вывод о том, что располагаемые индивидом социальные связи также могут рассматриваться как запас, формируемый инвестициями и приносящий отдачу, а значит, выступать в качестве капитала, его социальной разновидности.

Традиционно исследованием социального капитала занимаются социальные философы, социологи и политологи. Наиболее известными авторами, разрабатывавшими проблемы социального капитала, являются П. Бурдьё и П. Сорокин. Социальный капитал описывается в социальной философии и социологии через социальное пространство и социальную мобильность. Так, согласно Бурдьё, социальное пространство – это «ансамбль невидимых связей», формирующих «пространство позиций, внешних по отношению друг к другу, определенных одни через другие, по их близости, соседству или по дистанции между ними, а также по относительной позиции: сверху, снизу или между, посередине».⁵ Инструментом для определения позиций индивида в социальном пространстве является своеобразная система координат, включающая: 1) отношение человека к определенным социальным группам; 2) отношение этих групп друг к другу в рамках сообщества; 3) отношение данного сообщества к другим. Следовательно, социальное пространство многомерно, а социальное положение индивида – это совокупность связей индивида со всеми группами населения и отдельными их членами, это совокупность его статусов.

Для уточнения механизма функционирования социального пространства важное значение приобретает социальная мобильность, понятие о которой ввел в научный оборот П. Сорокин. Он определял социальную мобильность как смену социального статуса индивидом или социальной группой и выделял горизонтальную (переход индивида из одной социальной группы в другую без повышения или понижения социального статуса) и вертикальную мобильность, предполагающую переход в другую социальную группу, что связано с изменением (социальным подъемом или социальным спуском) его статуса.⁶

Интенсивность социальной мобильности зависит от степени открытости общества. Чем более открыто общество, тем в большей степени реализуется вертикальная социальная мобильность. Правда, это не означает отсутствия своего рода «сита», механизма отбора индивидов. Лишь в периоды социальных потрясений, когда старая социальная структура разрушена, возникает «хаотическая и дезорганизованная вертикальная мобильность», предполагающая новые критерии отбора высокостатусных групп.⁷ Данное положение П. Сорокина

не только объясняет ситуацию, сложившуюся в России – СССР после революции 1917 г., но и получило всем известные новые подтверждения в период социального переворота в России в 90-е годы XX в.

Выводы, к которым пришел П. Сорокин в связи с исследованием каналов социальной мобильности, нашли отражение в теории социального капитала П. Бурдьё. Он дополняет трактовку социального капитала, включая в нее обладание культурным капиталом, который выступает в качестве «пропуска» в его престижные сегменты.⁸ Под культурным капиталом Бурдьё понимает те преимущества, которые передаются элитами своим детям; это – навыки устной и письменной речи, эстетические ценности, умение взаимодействовать с людьми, ориентация на достижения в учебе и все то, что характерно для мышления и практик элиты.⁹ Полученные навыки и умения позволяют младшим поколениям формирующейся элиты воспроизводить и расширять возможности своей социальной мобильности, воспроизводить себя как закрытую элитарную страту.

Обладание социальным капиталом создает ряд эффектов. Во-первых, существует «*эффект клуба*», который «вытекает из устойчивого объединения в недрах одного и того же пространства (шикарные кварталы или великолепные особняки) людей и вещей, похожих друг на друга тем, что их отличает от огромного множества других».¹⁰ Во-вторых, дополнением и противоположностью «эффекта клуба» является механизм «*эффекта гетто*», создающего пространство для отверженных. Тем самым уровень общей культуры и образования, располагаемые статусы и происхождение – все это является уникальным капиталом, подающим культурные и социальные сигналы, по которым можно узнать «своего».

Культурный капитал, таким образом, является критерием выделения социальных классов. Если в марксизме классовая структура общества обосновывается социально-экономическими причинами, а важнейшим критерием идентификации класса являются отношения собственности, то в теории Бурдьё во главу угла ставится символический, культурный капитал. При этом культурный капитал является той формой, в которой воспроизводится классовое неравенство.

Бурдьё показывает, что социальный капитал действительно является капиталом, поскольку, с одной стороны, он требует для своего формирования инвестиций, а с другой – приносит отдачу. Причем отдача от социального капитала вполне материальна и выражается во власти, «которую дает обладание различными видами капитала», а она «обратно переводится в присвоенное физическое пространство в форме пространственного распределения владения и доступности дефицитных благ и услуг, частных или общественных».¹¹

Изучая формы проявления социального капитала, Бурдьё вводит в научный оборот понятие «доверие». Оно способствует возникновению экономической выгоды, поскольку символический (социальный) капитал – «это кредит, но только в самом широком значении слова, т. е. своего рода аванс, задаток, ссуда, которые одна лишь вера всей группы может предоставить давшему ей материально-символические гарантии». Далее Бурдьё показывает механизм действия социального капитала, проявляющийся в том, что «демонстрация символического капитала (всегда весьма дорогостоящая в экономическом плане) составляет, вероятно повсеместно, один из механизмов, благодаря которым капитал идет к капиталу».¹²

Таким образом, социальный капитал рассматривается П. Сорокиным и П. Бурдьё как совокупность унаследованных и приобретенных социальных статусов в стратифицированном обществе. Социальный капитал прямо и обратно связан с социальной мобильностью. С одной стороны, социальный капитал создает условия для вертикальной социальной мобильности, с другой – социальная мобильность способствует достижению новых социальных статусов, увеличивая его потенциал.

Не только социологи, но и экономисты изучают воздействие социальных факторов на поведение экономических агентов. Основы экономического подхода к социальным факто-

рам были заложены И. Бентамом, Н. Сениором, А. Маршаллом и другими экономистами. Но особая роль в развитии данного направления принадлежит институционализму. Объект анализа для старого институционализма – поведение агентов экономики и факторы, определяющие это поведение, важнейшими из которых являются институты. Так, Т. Веблен исходил из того, что экономическое поведение и потребительский выбор определяются принадлежностью индивида к определенной общественной страте, диктующей свои поведенческие нормы.¹³ Новый институционализм, используя экономико-математическое моделирование, развивает эту традицию. Например, Х. Лейбенштайн исследует различные типы потребительского поведения и приходит к выводу о том, что потребительский выбор зависит не столько от характеристик самого товара, сколько от общественного мнения о нем.¹⁴ Новый институционализм включает в свой анализ нетрадиционные для экономической науки объекты, такие как семья, брак, этнические отношения и т. д. В 50-е годы XX в. объектом анализа для экономистов и экономистов-социологов, изучающих человеческий капитал, становится социальный капитал.

В настоящее время существует целый ряд экономических концепций социального капитала. Значительный вклад в развитие экономической теории социального капитала внес Дж. Коулмен, который обосновывал, что социальный капитал не может принадлежать индивиду обособленно, а возникает из отношений между индивидами и функционирует в связях между ними, в их взаимодействии. При этом социальный капитал необходим для концентрации человеческого капитала, для увеличения власти и эффективности распределения социальных санкций. У Коулмена социальный капитал проявляется как потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, которые используются в повседневной жизни и в экстраординарных ситуациях. Доверие и взаимопомощь целенаправленно формируются в межличностных отношениях и выражаются в обязательствах, ожиданиях, информационных каналах и социальных нормах.¹⁵ Еще одной особенностью является модификация роли институтов, формирующих социальный капитал. Такие традиционные институты, как семья, соседство, все в большей степени уступают позиции корпоративным институтам, «разобщенные чужаки чувствуют близость, а соседи становятся чужаками». Иначе говоря, естественная социальная среда сменяется рационально сконструированной общественной средой, что обедняет индивида в социальном плане.¹⁶

Проблемы сущности социального капитала, его формирования и функционирования, форм проявления и количественных оценок являются объектом внимания целого ряда и других исследователей. Так, К. Чарльз и П. Клайн определяют социальный капитал как товар, который индивиды используют в нерыночных социальных взаимодействиях, чтобы извлечь ценные ресурсы (совет, товарищеское отношение, финансовую поддержку, помощь в воспитании детей или в трудоустройстве). При этом социальный капитал двух индивидов увеличивается в результате инвестиций, сделанных каждым из участников пары.¹⁷ Р. Патнэм, определяя сущность социального капитала, акцентирует внимание на общественной активности населения и ее роли в социально-экономических преобразованиях, поэтому он выделяет микро- и макроуровни анализа социального капитала. На микроуровне социальный капитал рассматривается им в качестве элемента социальной организации, который способствует взаимодействию и сотрудничеству членов сообщества к их взаимной выгоде. Анализируя социальный капитал на макроуровне, Патнэм показывает, что решение многих макроэкономических проблем, таких как бедность, высокий уровень безработицы, развитие образования и здравоохранения, происходит более эффективно в том случае, если к ним подключаются общественные организации и учреждения гражданского общества, поскольку в этом случае исполнение социальных норм стабилизируется. Так, низкие показатели социального капитала в постсоциалистических странах проявляются, по мнению Р. Патнэ-

ма, в ожиданиях населения патернализма со стороны государства, в частности на рынке труда.¹⁸

Для проведения эффективной социальной политики необходимо отслеживать количественную и качественную динамику социального капитала. Наиболее типичными формами и часто используемыми показателями социального капитала являются членство в общественных организациях и индекс доверия. Многие экономисты считают, что доверие способствует минимизации транзакционных издержек. Так, П. Милгран и Дж. Робертс убеждены, что «высокий уровень доверия помогает фирмам и индивидам уменьшить угрозу оппортунизма, решить проблему неопределенности и сократить издержки осуществления мониторинга и контроля, неизбежные в случае неполных контрактов».¹⁹ А. Ляско, развивая эту мысль, поясняет, что «доверие стимулирует частые и насыщенные информационные обмены, предотвращает ненужные расходы на защиту прав собственности и способствует согласованию различных интересов участников экономического взаимодействия». Подобно «эффекту» клуба П. Бурдые, доверительные связи формируются в определенных сегментах, критерием выделения которых является практика соблюдения установленных в них правил и норм взаимодействия. Поэтому репутация становится «ценным активом, поддерживающим и оправдывающим отношения доверия».²⁰ Необоснованное доверие ведет, скорее, к росту издержек, поскольку оно для своего возникновения как формы социального капитала требует инвестиций в виде времени, денежных и материальных средств. Следовательно, сокращение транзакционных издержек можно рассматривать как результат инвестиций в доверие, а значит, в социальный капитал.

Правда, не все исследователи разделяют сложившееся мнение о том, что показатели членства в организациях и доверие являются надежными индикаторами состояния социального капитала. Например, К. Чарльз и П. Клайн более значимым фактором его формирования считают географический фактор, поскольку единые географические условия делают жизнь людей, постоянно взаимодействующих и оказывающих помощь друг другу, во многом схожей. Такие формы социальных связей в большей степени, чем формальное членство в каких-либо организациях, свидетельствуют о наличии социального капитала. По мнению К. Чарльза и П. Клайна, именно показатель индивидуального уровня взаимопомощи, а не показатели доверия и организационного членства, которые, скорее, выражают скрытые чувства, в большей степени соответствует целям исследования социального капитала.²¹ Тем самым многие экономические явления могут быть более полно объяснены, если учесть такие формы социального капитала, как семейные, соседские, дружеские связи и взаимодействие, отношения с членами формальных организаций и доверие.

Особым объектом приложения экономической теории социального капитала является рынок труда, поскольку поведение его участников не может быть объяснено без учета воздействия социального капитала на принимаемые решения. Работодателя интересует не только качество и количество приобретаемого товара (услуг труда), но и личностные характеристики его продавца (наемного работника). Продавец услуг труда учитывает не только уровень заработной платы, его также интересуют и другие характеристики получаемого рабочего места. Поэтому труд рассматривается агентами рынка труда как неоднородный, имеющий квалификационные, профессиональные, демографические и психологические различия. Неоднородность труда и рыночная конъюнктура неизбежно приводят к сегментации рынка труда. Каждый из сегментов отличается уровнем оплаты и степенью занятости, социальными гарантиями и перспективами карьерного роста.

Еще одной важной проблемой функционирования рынка труда является роль информации в его формировании. Так, М. Грановеттер исходит из того, что рыночная информация распространяется не только через формальные (СМИ, информация биржи труда и т. п.), но и через личные неформальные каналы. Последние оказываются более эффективными,

поскольку они в большей степени способствуют получению рабочего места, более интересного с точки зрения содержания труда, карьерного роста и дохода. Грановеттер, сосредоточивая внимание на неформальных социальных связях, предлагает их классификацию, выделяя сильные и слабые неформальные связи. Первые из них формируются по родственной линии. Индивид прибегает к ним в экстраординарных ситуациях, например, когда требуется найти хоть какое-то рабочее место. Слабые связи формируются в профессиональной сфере, по линии профессиональных связей с коллегами.²² Однако в любом случае инвестиции в социальные связи – весьма важный фактор для установления и поддержания позиций работников на рынке труда.

Исследование воздействия социального капитала на рыночное поведение индивидов имеет большое значение не только для сложившегося, но и для вновь формирующегося рынка труда, например в России. В процессе его становления возникают специфические проблемы, связанные с институциональной неразвитостью рынка, которая оборачивается тем, что «даже высокий ресурсный потенциал индивида автоматически не конвертируется в материальный успех ввиду невозможности его эффективного использования».²³ Это связано с разрушением системы вертикальной мобильности, характерной для СССР, и слабостью конкурентной среды. На данном этапе наиболее эффективными ресурсами на российском рынке труда являются ресурсы информационно-культурного капитала и капитала социальных связей, последний из которых может быть конвертирован не только в социальный престиж, но и в высокий уровень дохода. Однако этими видами капитала располагает весьма незначительная часть населения России. Поэтому наиболее распространенной выступает стратегия вторичной занятости как вынужденная форма реализации запасов человеческого капитала, чаще всего представленного запасом профессионально-квалификационных и образовательных ресурсов.

Исследования российского рынка труда и процедуры найма позволяют сделать вывод о том, что социальный капитал работника, его неформальные связи были значимы и в советский период. В советские времена даже рабочие должны были располагать социальной квалификацией, поскольку для выполнения рабочих функций, помимо профессиональных знаний и навыков, требовался запас наработанных внутрифирменных связей, позволяющих, например, «достать» дефицитные запасные части для ремонта своего станка и т. п. В результате складывался особый тип профессиональной подготовки работника, сочетавший элементы производственного обучения на рабочем месте и внутрифирменной социализации работника (формирование специфического человеческого капитала, в терминах теории человеческого капитала Г. Беккера). Достоинством формирования персонала по каналам личных связей становилось усиление ядра коллектива, создание духа сплоченной семьи, снижение издержек адаптации к работе на данном предприятии и издержек по управлению персоналом.

Аналогичные тенденции были выявлены и нами при исследовании рынка труда г. Ижевска (2001–2002 гг.). Как показало обследование, большинство руководителей кадровых подразделений предприятий города не рассматривают родственные и дружеские связи в качестве фактора, гарантирующего положительное решение при занятии вакансий. В любом случае родственники должны пройти такую же процедуру отбора, как и другой претендент на ее занятие. Часть экспертов признают наличие семейных династий на предприятиях и оценивают их существование положительно, поскольку профессионализм, по их мнению, передается по семейной линии и представители династий несут моральную ответственность за работу своих родственников. Однако, по признанию экспертов, встречаются случаи родственного протекционизма, когда человека продвигают только потому, что он свой, вне зависимости от его деловых качеств.

Высоко оценивается нашими экспертами роль социальных связей в формировании карьеры (экспертный опрос представителей элит г. Ижевска, 2002–2003 гг.). Тесные семейные и дружеские отношения, налаженные связи с органами власти стимулируют, по их мнению, любую деятельность. Эксперты отмечают, что социальный капитал за один день не заработаешь, он требует инвестиций в форме затрат денег и времени. Часть экспертов считают, что для деловой и политической карьеры социальные связи значимы даже в большей степени, чем образование.

Объясняя необходимость социальных связей для развития бизнеса, респонденты отмечают, что, с одной стороны, связи помогают оптимально решать производственные вопросы (например, находить нужных специалистов для своего бизнеса, партнеров), а с другой – способствуют формированию положительного имиджа и самой фирмы, и ее главы, что полезно для бизнеса. Эксперты признают, что при замещении вакансий высшего менеджмента в сфере бизнеса социальные связи используются весьма широко, поскольку руководителю организации необходимо иметь полную информацию о претендентах на занятие вакансии. Такие рекомендации могут быть получены только от людей, пользующихся личным доверием руководителя фирмы-нанимателя. В этом случае, если претендент не оправдал надежд, то с ним всегда можно расстаться.

Итак, формы проявления социального капитала в экономической сфере, в частности на рынке труда, многообразны, поскольку многообразны отношения и характеристики его агентов. Увеличение его потенциала создает дополнительные возможности для работников занять более выгодные позиции на рынке труда и одновременно формирует важные предпосылки экономического развития страны.

-
- ¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 1. М., 1955. С. 67.
- ² Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.; Л., 1932. С. 108–110.
- ³ Фишер И. Theory of Interest. New York, 1930. P. 312–313.
- ⁴ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 178–184.
- ⁵ Бурдые П. Социальное пространство и генезис классов // Социология политики. М., 1993. С. 299.
- ⁶ Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 373–374.
- ⁷ Там же. С. 379.
- ⁸ Бурдые П. Указ. соч. С. 47–48.
- ⁹ Там же. С. 126.
- ¹⁰ Там же. С. 48–49.
- ¹¹ Бурдые П. Практический смысл. СПб., 2001. С. 54.
- ¹² Там же. С. 234.
- ¹³ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
- ¹⁴ Лейбенстайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1999. С. 304–325.
- ¹⁵ Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 95–120.
- ¹⁶ Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1/2. С. 68.
- ¹⁷ Charles K., Kline P. Relational Costs and the Production of Social Capital: Evidence from Carpooling. NBER WORKING PAPER SERIES. Working Paper 9041 (<http://www.nber.org/papers/w9041> (12.01.04)).
- ¹⁸ Putnam R. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life // American Prospect. 1993.13. P. 35–42.
- ¹⁹ Милгран П., Робертс Дж. Экономика, организации, менеджмент. СПб., 1999. С. 55.
- ²⁰ Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 42, 57.
- ²¹ Charles K., Kline P. Op. cit.
- ²² Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. May. Vol. 78. P.1360–1380.
- ²³ Аврамова Е. Социальные ресурсы адаптации населения (количественная оценка) // Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 2002 г. М., 2002. С. 65.

Статья поступила в редакцию 29 декабря 2004 г.