

**НЕКОТОРЫЕ ВАЖНЫЕ ИТОГИ ДИСКУССИИ
ОБ ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА
КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**

Шут В.С., аспирант

Научный руководитель д-р экон. наук, проф. С. Ю. Солодовников

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Как справедливо заметил С.Ю. Солодовников «в экономической теории длительное время человек, главный элемент экономических отношений, практически не изучался, либо сводился лишь к экономическому индивиду с рациональным экономическим поведением, то проблемам классов, социального потенциала и формам его капитализации внимания практически не уделялось» [2, с.55].

Впервые понятие «социальный капитал» упомянуто в работе П. Бурдьё «Формы капитала» (1983) [1]. П.Бурдьё выделяет три основных формы капитала, в зависимости от области, в которой субъект функционирует: экономический капитал, культурный капитал и социальный капитал. Под социальным капиталом он понимает следующее: субъект, который формируется «социальными обязательствами (“связями”), который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула» [1, с.60].

При дальнейшем рассмотрении «социальный капитал» П. Бурдьё дал более развернутое определение. По его мнению социальный капитал «представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» [1, с. 66]. В предложенном определении под «членством в группе», речь идет не только о самоидентификации себя, как части (элементом) класса (группы), в данном случае речь идет о том, что группа дает своим участникам «опору в виде коллективного капитала, “ре-

путации», позволяющей им получать кредиты во всех смыслах этого слова» [1, с.66]. Также он обращает наше внимание на то, что такие отношения могут существовать только в «практическом состоянии, в форме материального и/или символического обмена, который способствует их поддержанию» [1, с.66]. При этом отмечает, что социальный капитал базируется на «устойчивых актах материального и символического обмена, возникновение и поддержание которых предполагает подтверждение близости, они также частично несводимы к объективным отношениям близости в физическом (географическом) или даже в данном экономическом и социальном пространстве» [1, с.66].

Таким образом, П.Бурдьё отмечает, что объем социального капитала, который находится в распоряжении субъекта, в первую очередь значительно зависит от «размера сети связей», а также от объема иных форм капитала (экономического, культурного или символического) [1, с.66]. Говоря о размерах связей, речь идет о способности субъекта «эффективно мобилизовать» их при необходимости, что касается «объема капитала», то в данном случае, подразумевается капитал, которым, обладает каждый элемент связанной системы (группа, класса). В данном случае речь идет о том, что социальный капитал «никогда не остается полностью независимым» от иных форм капитала, в связи с тем, что возникающие связи, предполагают подтверждение некой минимальной «объективной однородности» и влияет («можно оказывает мультипликативное воздействие») на уже имеющийся капитал субъекта [1, с.66].

Понятие «социального капитала» используется П.Бурдьё, в первую очередь для классификации отдельных групп в обществе и объяснении существующих внутри данной группы связей. В названной выше работе он также отмечает, что выгода, аккумулируется, это происходит благодаря членству в группе и является основной для формирования социального статуса. В связи с тем, что П.Бурдьё в работе «Формы капитала» чаще всего рассматривает так называемую «элиту», то мы не можем взять его подход за аксиому, так как нас интересует общество в целом, то есть все классы. На этом основании нам необходимо рассмотреть другие подходы к определению «социального капитала».

Первым кто начал концептуально прорабатывать категорию «социального капитала» принято считать Дж. Коулмана. В опублико-

ванной статьей «Капитал социальный и человеческий» данный автор обосновал причину введения «социального капитала» в экономическую теорию, что в свою очередь позволило «глубже понять не только теоретические, но и методологические посылки в развитии соответствующей теории» [2, с.55].

Дж. Коулман, в упомянутой выше работе, отмечает, что «существуют два научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение. Первое, характерное для большинства социологов, рассматривает актора (*субъект – В.Ш.*) как социализированный элемент, а его поведение – управляемое социальными нормами, правилами и обязательствами... Для представителей другого направления, включающих большинство экономистов, характерен подход к актерам как к лицам, принимающим самостоятельные решения и действующим независимо, руководствуясь собственными интересами» [3, с. 122]. В данном контексте под «актером» автор подразумевает «субъект» или использует термин «актер», как синоним понятия «субъект». Но на основании того, что общепринято дифференцировать субъекты по уровням субъективности (способность элементов системы (группы) проявлять активность и совершать действия, а также вступать в отношение), то речь может идти как про индивида, так и про элементарную группу, куммулятивную группу и т.д.

По мнению самого Дж. Коулмана оба указанных выше направления имеют серьезные недостатки. В социологическом направлении к главным недостатком он относит «отсутствие у актора... стимула к действию» [3, с. 122]. В данном случае этот автор ведет речь об отсутствии у актора внутренних импульсов к действию и «поведение актора рассматривается лишь как продукт окружающей среды». А что касается экономического направления, то оно «сталкивается с эмпирической реальностью». Дж.Коулман утверждает, что на функционирование общества и экономики в целом, сильно влияют нормы, личное доверие, социальные связи и социальная организация [3, с.122]. В связи с тем, что данный автор поставил перед собой гносеологическую цель, которая заключалась «в использовании экономических принципов рационального поведения в анализе социальных систем, при этом не ограничиваясь рассмотрением экономических систем и выполняя анализ таким образом, чтобы не выпадала социальная организация» [3, с.123].

В таком случае концепция социального капитала является «инструмент, который помогает выполнить подобный анализ» [3, с.123].

Дж. Коулман обращает наше внимание на то, что «социальный капитал определяется своими функциями». Данные функции включают в себя множество различных составляющих, которые можно охарактеризовать двумя общими свойствами: «они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и во-вторых, облегчают определенные действия акторов внутри структуры, будь то индивид или корпорация» [3, с.124].

Данный автор обращает наше внимание на то, что также как и другие формы капитала, социальный капитал является продуктивным и «способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно». Однако социальный капитал, как физический и человеческий капитал, обладает весьма специфическими особенностями в различных сферах деятельности актора (субъекта) и при этом имеет особую ценность для данной деятельности. Но в отличии от других форм капитала, социальному капиталу свойственна сложная структура связей между акторами (субъектами) и среди них.

По нашему мнению заслугой Дж. Коулмена заключается в том, что в работе «Формы капитала» вводит новые понятия: взаимная энтропия и групповое усиление норм, привилегированный доступ к информации, социальные организации и информационный потенциал, который является основным инструментом социального капитала. Таким образом, информационный потенциал обеспечивает реализацию социального капитала через социальные отношения посредством «обмена между индивидуумами ресурсами, которыми обладает социальная организация», при этом будут задействованы все виды ресурсов социальной организации (информационные, материальные, финансовые, человеческие, культурные и др.).

Каргаполова Е.В. под термином «социальный потенциал» предлагает понимать «внутренне присущими ему (*субъекту* – В.Ш.) свойствами целостности, интегративности, непрозрачности и стратегичности, разработка которых обеспечивает преемственность, синергетический эффект ресурсов и возможностей прошлого (ретроспективный потенциал), настоящего (исходный потенциал) и буду-

шего (перспективный потенциал) развития социальной общности на основе первичных внутренних и вторичных внешних факторов» [4, с.144]. По нашему мнению говоря о «внутренне присущими ему свойствами» в значительной степени ограничивает развитие субъекта в целом, в связи тем, что не рассматривает возможность преобразовывать, аккумулировать приобретенные знания, навыки и связи, а рассматривает только врожденный потенциал.

Л. М. Галиев в работе «Исследование понятия “потенциал” и “социальный потенциал” в социологии» предложил рассматривать социальный потенциал как «система элементов, непосредственно детерминирующих социальную активность личности и возможности получения ею социально значимых результатов в различных сферах общественного бытия – трудовой, интеллектуальной, общественно-политической, культурной, духовной и т. д.» [5]. По нашему мнению, данным автором было верно замечено, что получение результатов возможно в «различных сферах общественного бытия», таким образом, социальный потенциал можно будет оценить не только в различных социальных группах, но и в зависимости от сферы деятельности. Очевидным фактом является то, что значение, в зависимости от сферы, будет изменяться.

Следует согласиться с тем, что социальный капитала и социальный потенциал (или как его еще называют «социальный ресурс») формируется при определенных условиях и начал возникать еще на заре человеческой истории. По мере развития трудовых отношений с возникновением и дальнейшим развитием разделением труда, а также «порождаемой этим социально-классовой дифференциацией индивидов». Таким образом, развитие общества в целом, его формирование и обеспечение его материальной базы возможно только за счет труда, «постольку и значительное увеличение численности населения планеты и отдельных регионов за последние десять тысяч лет стало возможным за счет существенного повышения производительности общественного труда, что было обусловлено как инновационными способностями людей и углублением разделением труда, так и совершенствованием различных общественных механизмов согласования интересов все более разнообразных социальных и социально-классовых субъектов, в том числе и за счет развития человеческого капитала» [2, с. 60]. С. Ю. Солодовников также обращает наше внимание на то, что при «преобладании в социуме

трудовых интересов и собственно-социальных интересов социальный капитал, накапливаемый большинством социально-экономических субъектов, будет позитивно сказываться на накоплении социального капитала на уровне всего общества» [2].

Вместе с тем следует учесть, что социальное разделение труда может привести не только к развитию общества в целом, его формированию и обеспечению его материальной базой, но и к снижению скорости его развития. Так, как справедливо отмечает этот автор «ослабление или усиление социальной мобильности в обществе... зависит от результата взаимодействия социальных сил в обществе, одни из которых заинтересованы в данном закреплении исходя из частно-групповых или частно-классовых экономических интересов, а другие – не заинтересованы» [2].

По нашему мнению, наиболее удачным является следующее определение «социального капитала», предложенное С. Ю. Солодовниковым: «социальный капитал – суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих трансакционные издержки), с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду» [2].

Таким образом, попытки исследования такого явления, как социальный капитал, предпринимались уже достаточно давно, но по ряду причин как гносеологического, так и исторического характера до конца прошлого века ученым-экономистам так и не удалось прийти к единому мнению насчет сущности понятия «социальный капитал». При этом в настоящее время можно наблюдать значительное увеличение интереса ученых-экономистов относительно социального капитала и социального потенциала общества в целом и отдельных групп или социальных классов по причине того, что существует необходимость в выработке теоретических и практических рекомендаций, которые в дальнейшем могут позволить повлиять на проводимую государством социально-экономическую политику.

Литература

1. Бурдые, П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – № 5. – С. 60–75.

2. Солодовников С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь // Беларуская наука – Минск 2009

3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001 - №3.- С.122.

4. Каргаполова Е.В. Категория «потенциала региона»: специфика проблемного поля // Научный потенциал регионов России на службу модернизации: межвузовский сборник научных статей. – 2013. – №1. С. 144 – 154.

5. Галиев, Л. М. Исследование понятия «потенциал» и «социальный потенциал» в социологии // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, организация. – 2006. – № 8 (24).