

КАТЕГОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПЕРЕБУДОВИ

В.М. Білявський

Київський національний торговельно-економічний університет

В даний час стверджується точка зору, відповідно до якої капітал виступає в різноманітних формах. Значні структурні зрушення постіндустріального характеру в суспільному виробництві, істотне зростання ролі нематеріального виробництва у порівнянні з традиційним – матеріальним визначили, на наш погляд, системну еволюцію капіталу як економічного явища і соціального капіталу зокрема.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні [1-20]. Так, Дж. Коулман [1] досліджував роль соціального капіталу у формуванні людського капіталу, тоді як П. Бурдьє та В. Радаєв [2, 3] розглядали форми капіталу. Вдалими представляються роботи П. Шіхірева та Л. Стрельнікової [4, 5] у яких вони дослідили природу соціального капіталу. Але питанням комплексного підходу до категорії соціальний капітал, на жаль, приділена не належна увага. Тому завдання даної статті – систематизувати підходи різних науковців до категорії “соціальний капітал” та сформулювати власний підхід.

Сьогодні категорія соціального капіталу знаходить усе більш широке визнання в економічній літературі. Соціальний капітал може бути вузько визначений як певний набір суспільних відносин, що мінімізує операційні витрати інформації в межах всієї економіки. У свій час, говорячи про те, що капітал безкоштовно привласнює досягнення науки, К. Маркс відзначав “так само, як поділ праці”. Поділ праці як елемент громадської організації виробництва, безперечно, являє приклад соціального капіталу, ефект від використання якого привласнюється суб’єктами господарювання. До елементів громадської організації відносяться соціальні норми, довіри і так звані соціальні мережі – сукупність громадських та неформальних об’єднань, інтерперсональні зв’язки (особисті, сімейні та ділові). Їх завдання – це створення умов для координації та кооперації заради взаємної вигоди.

На нашу думку, соціальний капітал зв’язаний з тим, що кожен економічний суб’єкт так чи інакше включений, інтегрований у систему соціальних відносин. Це капітал спілкування, співробітництва, взаємодії, взаємної довіри та взаємодопомоги, який сформований в просторі міжособистісних (інтерперсональних) економічних відносин. Діалог, відкритість дозволяють людям навчатися один у одного. Цей процес може бути охарактеризований як соціальне навчання.

Практично всі наші інтелектуальні переваги – у знанні, які передаються суспільством та які набуваються особою в процесі соціалізації, інтеграції у систему суспільних відносин. Ці знання характеризують соціальний, інтелектуальний рівень або соціальну кваліфікацію. Термін “навчання” тут варто розуміти не у вузькому дидактичному значенні, а системно – як процес самонавчання та саморозвитку через встановлення нових соціальних зв’язків, створення нових структур усередині суспільства, підприємства.

Так, накопичений соціальний капітал України складають форми співробітництва, колективізму та соборності. Прикладом негативного соціального капіталу є участь у кримінальних угрупованнях, зловживання надзвичайним станом тощо.

На наш погляд, до категорії соціальний капітал мають відношення всі ті фактори, які створюють можливість виникнення та розвитку соціальних зв’язків, що забезпечують їх збереження. Наприклад, природні ресурси та технології, що використовуються підприємством, можуть не змінюватися, а його соціальний капітал може зростати по мірі розвитку зовнішніх зв’язків та іміджу підприємства.

Соціальний капітал характеризується наступними рисами. По-перше, соціальний капітал – це завжди продукт організованої взаємодії, тому він має суспільну, а не індивідуальну природу. З цього приводу А. Портес відзначає, що: “економічний капітал перебуває на народних банківських рахунках, людський капітал – у головах людей, соціальний капітал притаманний структурі їхніх відносин. Для володіння соціальним капіталом людина повинна бути зв’язана з іншими людьми, і ці “інші люди” – являються фактичним джерелом переваг людини” [6, с.14]. По-друге, соціальний капітал як елемент функціонування соціально-організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто являється суспільним благом. На думку С. Лінденберга, “Соціальний капітал вкладений у соціальну структуру і має характеристики суспільного блага” [7, с.21].

Соціальний капітал, не будучи власністю окремого підприємства, входить до структури його активів, а також використовується кожним підприємством по мірі можливості. Тому правомірно порушити питання про зв’язок соціального капіталу з інтелектуальним капіталом та його місцем у структурі активів підприємства. Одна з перших спроб введення соціального капіталу в структуру факторів виробництва належить Дж. Коулману [1].

Структура активів підприємства, запропонована Дж. Коулманом, дає більш широку картину, включаючи не тільки інтелектуальний, але й інші види капіталу. Соціальний капітал Дж. Коулман визначає, як зовнішні так і внутрішні зв’язки підприємства. Можна купити підприємство і разом з ним соціальний досвід по його організації та управлінню. На думку М. Паллама, “основний внесок соціального капіталу в інтелектуальну ефективність підприємства полягає в посиленні мережного ефекту” [8, с.643].

Варто відзначити, що перелік, запропонований Дж. Коулманом, не є вичерпним. Він може бути розширений як за рахунок включення нових елементів (наприклад, організаційний капітал), так і за рахунок дроблення наявних складових (наприклад, виділення у складі соціального капіталу політичного, етичного, медіа-капіталу й інших компонентів). Останнім часом з’явилася точка зору про те, що існує також “духовний капітал”.

Широке використання категорії “капітал” стало можливим після виходу книги Г. Беккера “Human Capital” (1964 р.) [9].

Пізніше сам П. Бурдьє розширив число “соціальних” видів капіталу, ввівши у своєму дослідженні конфліктів (серед французької професури після 1968р.) такі поняття, як “соціальний і культурний капітал”, “капітал академічної влади”, “капітал наукового престижу”, “капітал інтелектуального реноме”, “капітал політичної та економічної влади” [10, с.43], і нарешті, “символічний капітал”, про який мова піде далі.

Захопленість поняттям капіталу призвело до появи таких термінів, як “мовний капітал”, “капітал довіри”, “релігійний капітал”, “юридичний капітал” і навіть “капітал самостійності” (здатність самостійно приймати рішення, що робить співробітника привабливим для роботодавців). Очевидно, виправданим було застереження, висловлене ще в 1979р. одним із прихильників концепції П. Бурдьє, П. Дімаджіо: “Поняття капіталу перетворюється з могутнього та точного знаряддя аналізу в беззмістовну фігуру мови” [11, с.1452].

П. Бурдьє визначав соціальний капітал як “ресурси, засновані на родинних відносинах і відносинах у колективі підприємства” [2, с.21]. Але найбільшу популярність поняття “соціальний капітал” одержало в розширювальному трактуванні Дж. Коулмана, відповідно до якого “це потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги, цілераціонально сформований у міжособистісних відносинах: зобов’язання та очікування, інформаційні канали і соціальні норми” [1, с.98]. За аналогією з фізичним і людським капіталом, втіленим у знаряддях праці і навчанні, які підвищують індивідуальну продуктивність, соціальний капітал міститься в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми та довіри, – які створюють умови для координації і кооперації заради взаємної вигоди. Соціальний капітал – це соціальний “клей”, який дозволяє мобілізувати додаткові ресурси відносин на основі довіри людей один до одного [8, с.629]. “Соціальний капітал – це здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами на підставі свого членства у певній соціальній мережі або більш широкій соціальній структурі... Здатність до накопичення соціального капіталу не являється індивідуальною характеристикою особистості, вона являється особливістю тієї мережі відносин, яку вибудовує індивід. Таким чином, соціальний капітал – продукт включеності людини до соціальної структури” [6, с.5].

На нашу думку, соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги працівників, цілераціонально сформований у міжособистісних відносинах, який дозволяє мобілізувати додаткові ресурси, які у свою чергу створюють умови для координації і кооперації заради взаємної вигоди усього колективу загалом.

Поняття ж символічного капіталу (П. Бурдьє) спочатку означало приблизно те саме, що і “соціальний капітал” (Дж. Коулмана). Це кредит довіри, який полегшує будь-яку дію соціального обміну і про економічну вигідність якого прийнято умовчувати. Символічний капітал – це “капітал честі та престижу, який виробляє інститут колективу” [12, с.231]. Легко зрозуміти, що демонстрація символічного капіталу (завжди дуже коштовна в економічному плані) складає, один з механізмів, завдяки яким капітал “йде” до капіталу” [12, с.234].

Наприклад, деякі дослідники вважають символічний капітал видом культурного, інші, навпаки, культурний капітал відносять до однієї з найважливіших форм символічного капіталу [13, с.198]. У ряді випадків плутанина виникає тому, що і культурний, і символічний капітал засновані на знанні: у першому випадку це отримана освіта і загальна культурна компетентність, у другому – експертний вплив, тобто влада, заснована на знанні

та визнанні авторитетності цього знання іншими людьми [14, с.23].

Класифікації видів капіталу, запропоновані в деяких підручниках, на жаль, не є загальноприйнятими. Хоча деякими з них можна оперувати. Наприклад, на загальноосвітньому французькому сайті студентам пропонується наступна типологія [15]: (I) культурний капітал – 1) засвоєний: мова, культурні здібності, знання й уміння; 2) об’єктований: володіння предметами культури, картинами, аудіо – та відеозаписами тощо; 3) сертифікований: легітимність суджень смаку, підтверджена різними дипломами та науковими (експертними) званнями; (II) соціальний капітал – існує у формі міжособистісних відносин: приналежність до певних неформальних утворень, до кола друзів, це сукупність усіх неформальних зв’язків, які можуть бути мобілізовані для вирішення того чи іншого завдання; нарешті, (III) символічний капітал – це репутація, зовнішність, ім’я, знаки достоїнства, високого соціального статусу тощо.

Оптимальне застосування концепт соціального капіталу, одержав у дослідженнях специфічних форм відносин у радянському суспільстві, а саме явища “блату” [16], у вивченні механізмів функціонування неформальної економіки і відповідних соціальних структур [17], у вивченні процесу постсоціалістичного класо-утворення в Польщі під впливом факторів приватизації і демократизації [18], у вивченні формування нової еліти у Прибалтійських державах через механізми використання соціальних мереж та культурного капіталу [19], у вивченні “ерозії” соціального капіталу в сучасному західному світі [20] і багатьох інших дослідженнях.

В умовах соціально-економічної перебудови потребують розгляду окремі питання соціального капіталу, які мали місце (під іншою назвою) за командно-адміністративної економіки (СРСР), а саме явища “блату” – корисних зв’язків. Також увагу слід приділити питанням соціального капіталу які набули широкого розвитку в постсоціалістичних країнах та країнах з ринковою економікою, а саме вивчення: механізмів функціонування неформальної економіки і відповідних соціальних структур; процесу постсоціалістичного класо-утворення під впливом факторів приватизації і демократизації та формування нової еліти через механізми використання соціальних мереж і культурного капіталу тощо. Ці питання соціального капіталу є актуальними для теперішнього стану розвитку економіки країни загалом. При цьому необхідно розуміти, що ми живемо у динамічному суспільстві, де норми ще розпливчаті – що відкриває можливості для різноманітної їхньої інтерпретації та застосування у соціальній діяльності відповідно з вигідним для себе тлумаченням. У цьому виявляється істотна соціальна проблема суспільства, тому що питання інтерпретації норм тісно зв’язане із соціальною позицією суб’єкта, а отже, залежить від того соціального капіталу, яким він володіє.

Крім того, важливо усвідомити, що даний напрямок досліджень має велике практичне значення. Спроби сьогоднішніх реформаторів у своїй діяльності апелювати тільки до нормальних норм без розуміння проблем інтерпретації усього спектру (як формальних, так і неформальних норм) при регулюванні соціально-економічної діяльності у деяких випадках призводить до результатів, прямо протилежних очікуванню.

Узагальнюючи зазначимо, що у даній статті нами систематизовано підходи різних авторів до категорії “соціальний капітал”. Сформульовано підхід, згідно з яким, до соціального капіталу належать всі ті фактори, які створюють можливості виникнення та розвитку соціальних зв’язків. Запропоновано поточення визначення категорії “соціальний капітал”, під якою слід розуміти – потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги праців-

ників, цілераціонально сформований у між особистісних відносинах, який дозволяє мобілізувати додаткові ресурси, які у свою чергу створюють умови для координації і кооперації заради взаємної вигоди усього колективу загалом.

Перспективним видається подальше дослідження у напрямку підвищення ефективності соціального капіталу в підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Coleman, J. S. Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*, 1988, n. 94, P. 95-120;
2. Bourdieu, P. The forms of capital // *Handbook of theory and research for sociology of Education*. Ed. by J. Richardson. New York: Greenwood Press, 1986, P. 21;
3. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003, № 2. – С. 5-16;
4. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // *Общественные науки и современность*. 2003, № 2. – С. 17-32;
5. Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов // *Общественные науки и современность*. 2003, № 2. – С. 33-41;
6. Portes, A. Social capital: Its origins and application in modern sociology // *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, 1998, P. 1-24;
7. Lindenberg, Siegwart. Self-Command Capital and the Problem of Agency. Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association. Pittsburgh, 1992;
8. Paldam, Martin. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // *Journal of Economic Surveys*, 2000, Vol. 14, Issue 5, pp. 629-654, P. 629;
9. Becker, Gary S. *Human Capital*. N.Y.: Columbia University Press, 1964;
10. Bourdieu, Pierre. *Homo academicus*. Stanford: Stanford University Press, 1988, P. 327;
11. DiMaggio, Paul. Review Essay: On Pierre Bourdieu // *American Journal of Sociology*, 1979, 84 (6), pp. 1460-1474, P. 1468;
12. Бурдьё, П. Практический смысл. СПб., 2001, С. 340;
13. Lindh, Gunnel; Dahlin, Einar. A Swedish Perspective on the Importance of Bourdieu's Theories for Career Counseling // *Journal of Employment Counseling*, Dec 2000, Vol. 37, Issue 4, P. 194-203;
14. Fuller, Steve. Why Science Studies Has Never Been Critical of Science // *Philosophy of the Social Sciences*, 2000, Vol. 30, Issue 1, P. 5-32;
15. <http://cfeytout.free.fr/ses/1998/culture.htm>;
16. Ledeneva A. *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. – Cambridge Univer. Press, 1998. – P. 235;
17. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – С. 576;
18. Kolankiewicz G. Social Capital and Social Change // *British Journal of Sociology*. 1996, № 47. – P. 427-441;
19. Steen A. *Between Past and Future: Elites, Democracy and the State in Post-Communist Countries. A Comparison of Estonia, Latvia and Lithuania*. – Aldershot: Ashgate Publishing LTD, 1997;
20. Putnam R.D. Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America // *Political Science and Politics*. 1995. Vol. 28, № 4. – P. 664-683.