

ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

М.В. КУРБАТОВА, С.Н. ЛЕВИН, Е.С. КАГАН

Структура социального капитала как фактор институционального развития региона

В статье выделены два типа социального капитала и дана их сравнительная характеристика. Сделан вывод о том, что на региональном уровне в современной российской экономике преобладает социальный капитал второго типа, который представлен смешанной социальной сетью бизнеса и власти. Проведена оценка приоритетов составляющих социального капитала первого и второго типа с использованием метода анализа иерархий и предложены подходы к измерению социального капитала региона.

Ключевые слова: социальный капитал, региональная экономика, региональные институты, институциональное развитие.

Two types of social capital are pointed out and their comparative characteristics are brought in the article. The result is that social capital of the second type prevails on the regional level in the contemporary Russian economy which is represented with compound social net of business and authorities. Assessment of priorities of constituents of both types social capital is conducted with the use of hierarchy analysis method and approaches to regional social capital measuring are proposed.

Keywords: social capital, regional economy, regional institutions, institutional development.

Все чаще мы задаемся вопросом, почему проводимые в стране с начала 1990-х гг. реформы не привели к формированию универсальной системы институтов либерального типа? Начиная с программы “шоковой терапии” все основные проекты Федерального центра столкнулись с мощной институциональной инерцией, а также с комплексом локальных институциональных проектов альтернативного типа, продвигаемых на региональном уровне. Эти проекты, реализуемые в разных регионах, обладают общностью базовых подходов, что позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта, ориентированного на поиск оптимальных вариантов интерпретации, корректировки и легализации в новых условиях системы правил государственно-патерналистского типа, опирающихся на традиции советской экономики. Его цель – восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты.

Результатом конкуренции институциональных проектов Центра и регионов стало формирование устойчивого разрыва между нормативной картиной институциональ-

Курбатова Маргарита Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Кемеровского государственного университета (КГУ).

Левин Сергей Николаевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории КГУ.

Каган Елена Сергеевна – кандидат технических наук, доцент кафедры автоматизации исследований и технической кибернетики КГУ.

ной организации экономики и реальными моделями институционального устройства различных территорий России. В этой связи возникает вопрос о причинах того, почему альтернативные институциональные проекты, несмотря на то, что они продвигались на более низком уровне властной иерархии, оказались результативнее? По нашему мнению, устойчивая региональная локализация и сегментация институциональной среды – следствие не непоследовательности федеральной власти или ее ошибок, а объективных характеристик самого объекта реформирования.

Господство универсальных “правил игры” рыночного типа в развитых странах отражает достигнутую в них высокую степень “плотности” экономического пространства, обеспечиваемую развитой инфраструктурой и накопленным запасом социального капитала, создающим общенациональный “радиус доверия”, выражающийся в достаточно высоком уровне деперсонифицированного и институционального доверия [Фукуяма, 2003, с. 31]. У нас ситуация качественно иная. Огромные размеры страны, многообразие природно-климатических, географических условий, уровней развития различных территорий, национального состава и социокультурных традиций населения, традиционная недоразвитость инфраструктуры объективно снижают “плотность” экономического пространства и порождают высокую степень территориальной неоднородности институциональной среды. Все эти отличия порождают качественно иную структуру социального капитала.

По нашему мнению, именно структура социального капитала выступает важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития. Связано это с тем, 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. Обобщению данных явлений, как известно, служит понятие “социальный капитал”, введенное в оборот для характеристики влияния социокультурных факторов на экономическое взаимодействие.

Социальный капитал и его типы

Данные интервью предпринимателей Кемеровской области за ряд лет позволили нам выделить в их взаимодействии социальный капитал двух типов¹. Во-первых, социальный капитал 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. Далее будем называть его *социальным капиталом первого типа* (“объединяющим” в классификации М. Вулкока [Lin, Lee, 2007]). Он представляет собой действующие социальные нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции. Он достается экономическому агенту как члену общества, ибо является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию “правил игры”, благоприятствующих экономическому и социальному развитию.

¹ В работе используются материалы экспертных интервью с предпринимателями, проведенные под руководством Н. Апариной в 2007–2008 гг.

По своему характеру социальный капитал первого типа выступает как *общественное благо*. На то, что значительная часть форм социального капитала обладает качеством общественных благ, обращает внимание Дж. Коулман: "...виды социальных структур, способствующие развитию и совершенствованию социальных норм и санкций, не приносят выгоды, прежде всего человеку или группам людей, чьи усилия были необходимы при их создании, но приносят пользу всем тем, кто является частью такой структуры" [Коулман, 2001, с. 136]. Как общественное благо социальный капитал первого типа порождает обширные положительные внешние эффекты.

Вместе с тем, по нашему мнению, он не соответствует критериям чистого общественного блага. По своим характеристикам его можно отнести к группе *исключаемых общественных благ*, потребление которых неизбежно, но затраты на устранение дополнительных потребителей незапретительно высоки. 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.

Во-вторых, социальный капитал выступает в форме *локальных групповых норм и правил*; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Далее будем называть его *социальным капиталом второго типа* (по своим характеристикам он ближе всего соответствует понятию "связывающий" по классификации М. Вулкока). Он представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. 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 предпочтений, частного обмена услугами. "*Если у меня возникают проблемы, то решать стараюсь только при помощи личных контактов. Если найдешь – решишь. Игра в две стороны: ты – мне, я – тебе*" (из интервью с руководителем риелторской фирмы, Кемерово). "***Там, где неформально, там все нормально... Неформальное общение способствует в большей степени у нас ускорению решения вопросов. Личные контакты играют большую роль в решении всех вопросов. Такая сеть есть, и через своих клиентов, через эту сеть так называемую, выход на администрацию есть***" (из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область).

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, то есть определенной группы людей, объединившихся с целью совместного производства и потребления. Причем в данном случае речь идет о "закрытом клубе" – коалиции, члены которой способны исключить из числа потребителей блага тех, кто не принимают участия в его предоставлении.

Оба типа социального капитала сосуществуют, взаимно дополняя друг друга и обладая свойством взаимозаменяемости. В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, социальный капитал второго типа является дополняющим. Он повышает гибкость экономической системы, корректирует результаты ее функционирования за счет развития сетей неформальных межличностных связей. В менее развитых странах он замещает социальный капитал первого типа, еще не получивший должного уровня развития. В данном случае сеть межличностных неформальных связей делает в принципе возможным нормальное функционирование экономики в условиях дефицита формальных и неформальных норм деперсонифицированного рыночного

взаимодействия. “*Мне бы хотелось поддерживать отношения с администрацией как с институтом и иметь личные контакты с чиновниками, ведь без личных контактов трудно решать проблемы. У меня, к сожалению, никаких отношений не сложилось*” (частный предприниматель, Кемерово). “*Предпочитаю личные контакты с чиновниками. На мой взгляд, хорошие отношения с властью – это когда на тебя не давят, ты участвуешь в конвертации ресурсов*” (руководитель риелторской фирмы, Кемерово).

Опора на существующие социальные сети в современной российской экономике типична для большинства хозяйствующих субъектов. К началу рыночных реформ в рамках советской экономики уже был накоплен значительный запас таких связей – социальный капитал, представляющий собой запас неформальных норм и являющийся особым *клубным благом* для ограниченного круга хозяйствующих субъектов. Этот социальный капитал характеризовался высоким уровнем персонального доверия. Он предполагал локализацию сделок, а также выработку особых механизмов принуждения к исполнению условий контракта, основанных на персональных связях между хозяйственными, советскими и партийными руководителями разных уровней. Мощные сети, сформировавшиеся в результате длительного взаимодействия, создали общие схемы интерпретации информации, действий и взаимодействий с другими субъектами. Конкурируя друг с другом, они способствовали выживанию целых секторов экономики в условиях распада формальных каналов хозяйственных связей. Кроме того, для представителей партийно-хозяйственной элиты они стали мощным ресурсом сохранения властных позиций в экономической и политической сферах, а также источником неформальных институтов, вступивших в конкуренцию с импортируемыми формальными институтами. Именно эти социальные сети стали важным ресурсом формирования крупной олигархической собственности, связывая предприятия неформальными взаимными обязательствами их основных собственников или управляющих [Паппэ, 2000, с. 17]. В результате субъекты, опирающиеся на силу уже существующих социальных сетей, фактически захватили контроль над бизнесом, возникающим по частной инициативе, либо вытеснили его с рынка.

Используя ранее накопленный социальный капитал, власть реализовала стратегию “захвата бизнеса”. В то же время предприниматели, вошедшие в соответствующие социальные сети, взяли на вооружение стратегию инвестиций в сотрудничество с властью и действий в ее интересах. Бизнесом была реализована стратегия “захвата государства” на всех доступных для него уровнях (для крупных компаний – на федеральном и региональном, для средних – на региональном и местном). Данная стратегия оказалась связана с масштабными инвестициями в социальный капитал как в клубное благо. Как было показано в одном из исследований взаимодействий власти и бизнеса, «в настоящее время эффективным с точки зрения успешности бизнеса являются, по существу, лишь две стратегии: “сдача” своего бизнеса представителям власти и “взятие” представителей власти на регулярное содержание» (фактически – “захвата бизнеса” и “захвата государства”) [Галицкий, Левин, 2007, с. 39]. Интересы властных структур, реализующих стратегию “захвата бизнеса”, и предпринимателей, осуществляющих стратегию “захвата власти”, сошлись в том, что обе направлены на формирование локальных “правил игры”, закрепляющих дифференцированный подход к предпринимателям и основанных на социальном капитале как *клубном благом, накопленном в смешанных сетях бизнеса и власти*.

К формам проявления социального капитала относятся: социальные сети, социальные нормы и доверие (по Р. Патнэму), обязательства, информационные каналы (сети) и эффективные нормы (по Дж. Коулману). Соответственно, можно выделить и разные подходы к его анализу: структурный, подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей; содержательный, направленный на анализ качества отношений, прежде всего – уровня доверия [Татарко, 2009, с. 372–373]. Однако при измерении социального капитала в современной российской экономике российские исследователи чаще всего прибегают к измерению доверия [Сасаки... 2009]. Не так часто встречаются

работы, рассматривающие социальный капитал через структуру социальных сетей (см., например, [Градосельская, 1999]). В данной статье предпринимается попытка выявления структуры, оценки и измерения социального капитала, накопленного в регионах на основе выделения основных признаков сложившихся в них социальных сетей.

Структура социального капитала первого и второго типов

Первый тип социального капитала воплощен в открытых предпринимательских сетях. *Общность целевых функций акторов* 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 (см. рис. 1) являются:

1. **Горизонтальность.** Этот признак совместно с последующими задает организационную структуру сетевого взаимодействия. Горизонтальность включает в себя такие характеристики, как *непосредственный выход всех акторов на центрального актора; невозможность блокировать решения других акторов; взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия.*

2. **Однородность.** Это основополагающая характеристика, поскольку она закрепляет исключительный характер права частной собственности. Важнейшими составляющими выделенного признака выступают: *неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, за исключением установленных законом рамок ограничений и налоговых платежей, а также неучастие представителей власти в реализации предпринимательских решений.*

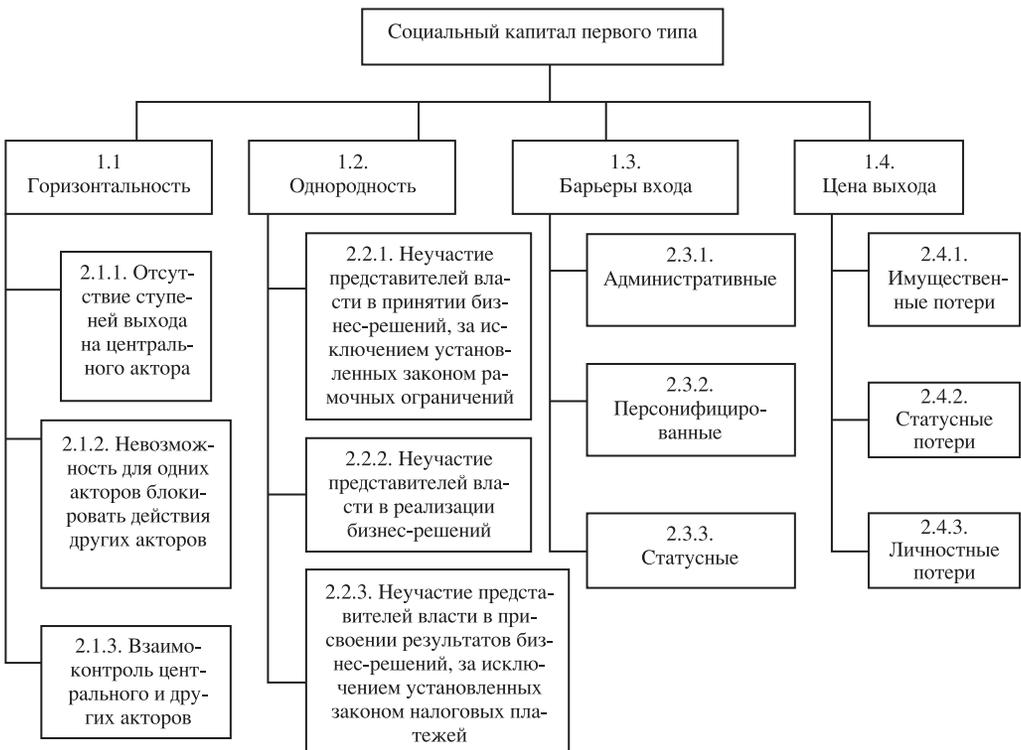


Рис. 1. Иерархия составляющих социального капитала первого типа.

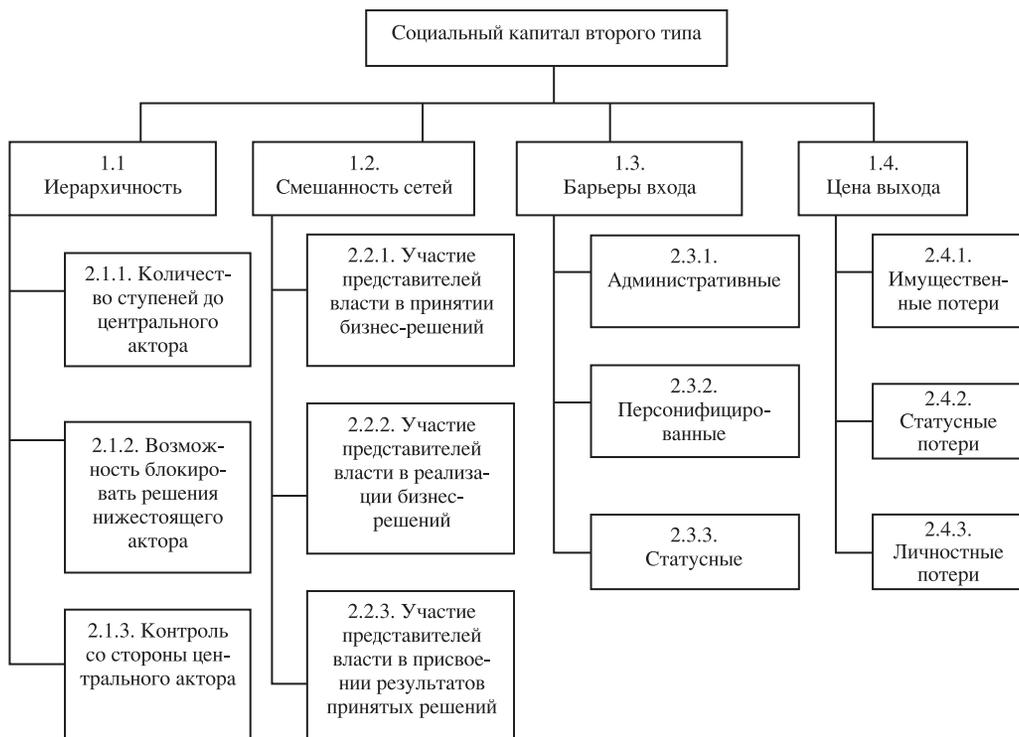


Рис. 2. Иерархия составляющих социального капитала второго типа.

3. 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. Они 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, имеющие при этом общий для всех (неизбирательный) характер. Персонифицированные же барьеры не имеют существенного значения.

4. 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.

Все эти признаки интегрируются тем фактом, что в роли центрального актора открытой сети выступает коллективный орган, представляющий интересы ее рядовых участников. При этом на “конституционном” уровне этот орган является агентом акторов, формирующих сеть как “широкую группу интересов”, а на “постконституционном” уровне – рядовые акторы выступают как агенты, реализующие совместно согласованные цели.

Как уже отмечалось, наши исследования показывают, что в регионах к настоящему времени преобладают закрытые социальные сети, включающие предпринимателей и представителей власти:

“Органы власти, контролирующая и разрешающая, они не просто в этой структуре на всех уровнях, они как цементирующая. Структура сама по себе создается

только тогда, когда там есть власть. В противном случае нам не интересно дружить” (руководитель производственной фирмы, Кемерово). Общность целевых функций акторов таких сетей определяется ориентацией на захват контроля над ресурсами территории и региональными рынками, совместной стратегией защиты от конкуренции со стороны других смешанных сетей и групп предпринимателей. Основными признаками закрытых социальных сетей власти и бизнеса (см. рис. 2) являются:

1. **Иерархичность.** Этот признак *de facto* занимает последнее место среди других, поскольку он преимущественно характеризует форму сети. Для оценки внутренней структуры и разновидностей иерархии необходимо выделить три дополнительных признака: количество ступеней иерархии до центрального актора, возможность блокировать решения нижестоящего в иерархии участника сетевого взаимодействия, контроль со стороны центрального актора за всеми членами закрытого “социального клуба”. Первый признак характеризует общее строение той или иной социальной сети, второй – принцип взаимосвязи между ее уровнями, а третий определяет механизм, обеспечивающий целостность иерархической структуры.

2. **Смешанность.** Это основополагающий признак таких сетей. Захват контроля над ресурсами региона невозможен без использования административного ресурса, что требует включения представителей власти в сеть, причем не только первых руководителей, но и чиновников самого разного уровня. По существу, это означает, что формально частная собственность на уровне реальных прав собственности приобретает “смешанный” характер. Поэтому важнейшими составляющими такого признака рассматриваемых сетей, как “смешанность”, выступают: участие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, реализуемых в рамках практик дофинансирования территорий за счет бизнеса [Градосельская, 1999; Галицкий, Левин, 2007]. Третий признак, дополняющий два основных, – участие представителей власти в реализации предпринимательских решений.

3. **Барьеры входа.** Они играют роль “фильтра”, регулирующего доступ к “клубному благу”, которое накапливается в рамках сетей. В отличие от неотвратимости потерь на выходе, на этом уровне у человека сохраняется определенная свобода выбора, но только как свобода выбора между той или иной закрытой социальной сетью. При этом, особенно на региональном уровне, количество альтернатив крайне ограничено.

Барьеры входа включают в себя персонифицированные, “клубные” и административные. В условиях персонифицированности отношений главное значение имеет включение человека в круг “своих людей”. На втором месте стоят “клубные” барьеры. В рамках закрытой смешанной сети как “общего клуба” выделяются “профессиональные клубы”. Поэтому для вхождения на региональный рынок, например новой страховой компании, ее представителям необходимо получить признание со стороны сложившегося сообщества местных страховщиков. Формальные административные барьеры носят преимущественно “инструментальный” характер. Их величина меняется в зависимости от включенности в сетевые связи и места в их иерархии.

4. **Высокая цена выхода.** Барьеры выхода занимают центральное место в системе “избирательных стимулов”, обеспечивающих производство и накопление такого “клубного блага”, как социальный капитал второго типа. В этом проявляется как их преемственность по отношению к сетям советской номенклатуры (как известно, исключение из КПСС вело к гораздо большим потерям, чем невхождение в нее), так и конгруэнтность принципов их функционирования правилам, принятым в рамках криминальных сетей (“вход – рубль, выход – два”). Издержки выхода включают в себя статусные, имущественные и личностные потери. Первое место по значимости занимает потеря статуса в рамках сети. Поскольку исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса, за этим следуют имущественные потери. Так как в этой среде именно богатство – основа самоуважения, то его утрата ведет к личностным потерям, связанным со снижением самоуважения и возможностей для самореализации как личности.

Центральный агент конкретной смешанной социальной сети – губернатор, использующий ее для мобилизации ресурсов для решения региональных проблем и укрепления собственных позиций на политическом рынке. Другие участники сети за счет облегчения доступа к ресурсам различного рода получают контроль над отдельными рынками.

Методика оценки структуры социального капитала

При моделировании сложных социально-экономических процессов и явлений, которые непосредственно не подлежат измерению, большой интерес вызывают математические методы, позволяющие получать количественные оценки данных явлений. Значительную роль в решении таких задач играют различные методы экспертных оценок, сущность которых заключается в проведении экспертами интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов. Однако часто изучаемые социально-экономические явления представляют собой сложные структуры, состоящие из большого числа элементов и взаимосвязей, что превышает способность экспертов воспринимать информацию в полном объеме и существенно осложняет задачу ее оценки. Не все составляющие изучаемого явления оказывают на них одинаковое влияние. В результате возникает проблема оценки приоритетов составляющих того или иного процесса или явления.

На наш взгляд, наиболее интересный подход к решению такого типа задач основан на применении метода анализа иерархий (МАИ) [Андрейчиков, Андрейчикова, 2004; Саати, 1993], позволяющего определить приоритеты всех составляющих изучаемого явления. Его суть заключается в следующем. **На первом этапе** осуществляется декомпозиция проблемы на сравнительно простые составляющие. Для этого явление, оценку которого мы хотим получить, представляется в виде иерархии, где фокус иерархии – изучаемое явление. Для анализа приоритетов составляющих на каждом уровне иерархии формируются матрицы парных сравнений, представляющие собой обратно симметричные матрицы. Например, пусть имеется ряд сравниваемых альтернатив i , соответственно, $v_1, v_2, v_3, \dots, v_n$ – интенсивности их важности. Тогда матрица A парных сравнений имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} v_1/v_1 & v_1/v_2 & \dots & v_1/v_n \\ v_2/v_1 & v_2/v_2 & \dots & v_2/v_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_n/v_1 & v_n/v_2 & \dots & v_n/v_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ 1/a_{12} & 1 & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1/a_{1n} & 1/a_{2n} & \dots & 1 \end{pmatrix}. \quad (1)$$

Для установления относительной важности элементов иерархии используется шкала отношений (см. табл. 1). Данная шкала позволяет лицу, принимающему решения, ставить в соответствии со степенью предпочтения одного сравниваемого объекта перед другим некоторые числа. Вектор приоритетов по соответствующей матрице парных сравнений определяется по следующему алгоритму:

1. Находят главный собственный вектор, соответствующий наибольшему собственному значению матрицы парных сравнений. Оценка компонент главного собственного вектора может осуществляться следующим образом. Например, i -ая компонента собственного вектора a_i определяется как среднее геометрическое компонент данной строки по формуле

$$a_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot \dots \cdot a_{in}}. \quad (2)$$

2. Находят сумму элементов собственного вектора

$$a = \sum_{i=1}^n a_i. \quad (3)$$

Шкала отношений

Степень значимости	Определение	Объяснение
1	Одинаковая значимость	Два действия вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Некоторое преобладание значимости одного действия над другим (слабая значимость)	Существуют соображения в пользу предпочтения одного из действий, однако эти соображения недостаточно убедительны
5	Существенная или сильная значимость	Имеются надежные данные или логические суждения для того, чтобы показать предпочтительность одного из действий
7	Очевидная или очень сильная значимость	Убедительное свидетельство в пользу одного действия перед другим
9	Абсолютная значимость	Свидетельства в пользу одного действия другому в высшей степени убедительны
2, 4, 6, 8	Промежуточные значения между двумя соседними суждениями	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение
Обратные величины выше ненулевых величин	Если действию i при сравнении с действием j присписывается одно из определенных выше ненулевых чисел, то действию j при сравнении с действием i присписывается обратное значение	Если согласованность была постулирована при получении N числовых значений для образования матрицы

3. Тогда компоненты вектора приоритетов $\bar{w} = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ определяются по формуле

$$w_i = \frac{a_i}{a}. \quad (4)$$

Для оценки согласованности мнений экспертов используются следующие показатели: λ_{\max} – наибольшее собственное значение матрицы суждения; ИС = $(\lambda_{\max} - n) / (n - 1)$ – индекс согласованности, который несет в себе информацию о степени нарушения согласованности оценок экспертов, где n – размерность матрицы; ОС = ИС/α – отношение согласованности, где α – случайная согласованность, представляющая собой известное значение, зависящее от размера матрицы [Саати, 1993]. Оценки экспертов считаются согласованными, если значение ОС меньше, либо равно 0,1.

После того, как построены матрицы парных сравнений для составляющих всех уровней иерархии и найдены приоритеты сравниваемых критериев, начинается **второй этап**, называемый иерархическим синтезом. Он осуществляется в целях определения вектора приоритетов составляющих нижнего уровня относительно фокуса иерархии.

Исследование структуры социального капитала

Рассмотрим составляющие иерархии *социального капитала первого типа*. Иерархия состоит из фокуса и двух уровней (см. рис. 1). Фокус иерархии – это социальный капитал первого типа. Первый уровень иерархии состоит из четырех компонентов: горизонтальность (1.1), однородность сетей (1.2), барьеры входа в сеть (1.3), цена выхода (1.4). Для него, исходя из проведенного ранее качественного анализа структуры социального капитала первого типа, строится одна матрица парных сравнений

Матрица сравнений для составляющих первого уровня иерархии

Составляющие социального капитала (I)	Горизонтальность (1.1)	Однородность (1.2)	Барьеры входа в сеть (1.3)	Цена выхода (1.4)	Вектор приоритетов
Горизонтальность (1.1)	1	1/7	1/6	1/3	0,052599
Однородность (1.2)	7	1	2	5	0,509736
Барьеры входа (1.3)	6	1/2	1	4	0,327994
Цена выхода (1.4)	3	1/5	1/4	1	0,109671
	$\lambda_{\max}=4,099$	ИС=0,033	СИ=0,9	ОС=0,037	

Таблица 3

Матрица сравнений для составляющих горизонтальности сетей

Составляющие горизонтальности сетей (2.1)	Отсутствие ступеней выхода на центрального актора (2.1.1)	Невозможность одних акторов блокировать действия других (2.1.2)	Тип контроля: взаимоконтроль центрального актора и других акторов (2.1.3)	Вектор приоритетов
Отсутствие ступеней выхода на центрального актора (2.1.1)	1	3	2	0,539615
Невозможность одних акторов блокировать действия других (2.1.2)	1/3	1	1/2	0,163424
Тип контроля: взаимоконтроль центрального актора и других акторов (2.1.3)	1/2	2	1	0,296961
	$\lambda_{\max}=3,099$	ИС=0,004	СИ=0,58	ОС=0,008

(см. табл. 2). В последнем столбце таблицы 2 представлены приоритеты компонент первого уровня иерархии. Наибольший приоритет из рассматриваемых компонент, как и было показано выше, имеет “однородность сетей”.

Второй уровень иерархии представляет собой структурные составляющие компонент первого уровня. Так, составляющая первого уровня “горизонтальность” (1.1) разбивается на 3 компоненты. В таблице 3 представлена матрица парных сравнений и соответствующие приоритеты компонент данной составляющей. Наиболее значимая компонента, влияющая на “горизонтальность сетей”, – “отсутствие ступеней (нет выхода на центрального актора)”. Аналогичным образом строятся матрицы парных сравнений для остальных трех составляющих первого уровня иерархии.

После построения всех матриц парных сравнений и определения приоритетов сравниваемых компонент, по формулам (5) выполняется иерархический синтез, после которого каждая компонента второго уровня получает значение весового коэффициента, отражающего степень влияния данной составляющей на фокус иерархии –

Синтез приоритетов

Составляющие первого уровня иерархии	Составляющие второго уровня иерархии	Приоритет влияния составляющей на социальный капитал первого типа
Горизонтальность	Отсутствие ступеней (нет выхода на центрального актора)	0,028383209
	Невозможность одних акторов блокировать действия других	0,008595939
	Тип контроля: взаимоконтроль центрального актора и других акторов	0,015619852
Однородность сетей	Неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений	0,23169795
	Неучастие представителей власти в реализации бизнес решения	0,04633959
	Неучастие представителей власти в присвоении результатов принятых решений, за исключением установленных законом налоговых платежей	0,23169795
Барьеры входа в сеть	Административные	0,114260974
	Персонафицированные	0,022791647
	Клубные	0,190941379
Цена выхода	Имущественные	0,007620818
	Статусные	0,063844863
	Личностные	0,038205319

уровень социального капитала первого типа:

$$\begin{aligned}
 w_1^1 \cdot (w_{211}^2, w_{212}^2, w_{213}^2) &= (w_{211}, w_{212}, w_{213}), \\
 w_2^1 \cdot (w_{221}^2, w_{222}^2, w_{223}^2) &= (w_{221}, w_{222}, w_{223}), \\
 w_3^1 \cdot (w_{231}^2, w_{232}^2, w_{233}^2) &= (w_{231}, w_{232}, w_{233}), \\
 w_4^1 \cdot (w_{241}^2, w_{242}^2, w_{243}^2) &= (w_{241}, w_{242}, w_{243}),
 \end{aligned} \tag{5}$$

где w_j^1 – приоритет j -ой составляющей первого уровня иерархии, $w_{2/k}^2$ – приоритет k -ой составляющей j -ой компоненты первого уровня.

Приоритеты составляющих второго уровня иерархии представлены в последнем столбце таблицы 4.

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить три важнейших компоненты социального капитала первого типа: неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений; неучастие представителей власти в присвоении результатов принятых решений за исключением установленных законом налоговых платежей; “клубные барьеры” входа в сеть.

Далее рассмотрим составляющие иерархии социального капитала второго типа (см. рис. 2). Первый уровень иерархии состоит из четырех компонент: “иерархичность”, “смешанность сетей”, “барьеры входа в сеть”, “цена выхода”. Матрица парных сравнений для первого уровня иерархии и приоритеты его составляющих представлены в таблице 5. Наиболее значимое влияние на социальный капитал второго типа оказывает компонента “смешанность сетей”.

Матрица сравнений для составляющих социального капитала второго типа

Составляющие социального капитала второго типа	Иерархичность (1.1)	Смешанность сетей (1.2)	Барьеры входа в сеть (1.3)	Цена выхода (1.4)	Вектор приоритетов
Иерархичность (1.1)	1	1/7	1/3	1/6	0,052599
Смешанность сетей (1.2)	7	1	5	2	0,509736
Барьеры входа (1.3)	3	1/5	1	1/4	0,109671
Цена выхода (1.4)	6	1/2	4	1	0,327994
	$\lambda_{\max}=4,099$	ИС=0,03	СИ=0,9	ОС=0,04	

Таблица 6

Матрица сравнений для составляющих смешанности сетей

Составляющие смешанности сетей (2.2)	Участие представителей власти в принятии бизнес-решения (2.2.1)	Участие представителей власти в реализации бизнес-решения (2.2.2)	Участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений (2.2.3)	Вектор приоритетов
Участие представителей власти в принятии бизнес-решения (2.2.1)	1	5	1	0,454545
Участие представителей власти в реализации бизнес-решения (2.2.2)	1/5	1	1/5	0,090909
Участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений (2.2.3)	1	5	1	0,454545
	$\lambda_{\max}=3$	ИС=0	СИ=0,58	ОС=0

Для второго уровня иерархии строится четыре матрицы парных сравнений. Так, например, в таблице 6 представлена матрица парных сравнений для составляющей первого уровня иерархии – “смешанность сетей”. Наиболее значимые компоненты, влияющие на “смешанность сетей”, – “участие представителей власти в принятии бизнес-решения” и “участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений”. Приоритеты составляющих второго уровня иерархии представлены в последнем столбце таблицы 7.

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить три важнейших компоненты социального капитала второго типа: статусные потери при выходе из сети; участие представителей власти в принятии бизнес-решения; участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений.

Синтез приоритета составляющих социального капитала второго типа

Составляющие первого уровня иерархии	Составляющие второго уровня иерархии	Приоритет влияния составляющей на социальный капитал
Иерархичность	Количество ступеней до центрального актора	0,02838321
	Возможность блокировки решения нижестоящих	0,00859594
	Прямой или опосредованный контроль со стороны центрального актора	0,01561985
Смешанность сетей	Участие представителей власти в принятии бизнес-решения	0,23169795
	Участие представителей власти в реализации бизнес-решения	0,04633959
	Участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений	0,23169795
Барьеры входа в сеть	Административные	0,01068086
	Персонализированные	0,06246213
	Клубные	0,03652801
Цена выхода	Имущественные	0,0617921
	Статусные	0,23964718
	Личностные	0,02655472

Рассчитанные приоритеты в совокупности с элементами теории нечетких множеств представляют собой инструмент для количественной оценки экспертных данных [Lin, Lee, 2007], которая позволит сделать вывод о преобладании первого или второго типа социального капитала в регионе.

Последствия господства социального капитала второго типа

Как показывают интервью, преобладание в структуре социального капитала региона социального капитала второго типа имеет для экономики важные последствия. Во-первых, смешанная сеть предпринимателей и представителей власти замещает отдельные коррупционные сделки, что и формирует высокую цену “выхода” из сети для предпринимателей. Дело в том, что на место отдельной коррупционной сделки, позволяющей решать проблемы предпринимателей, приходит систематический социальный обмен в сети. При этом если отдельную взятку мог давать любой предприниматель, а объем ресурсов для взятки определялся результатами деятельности, то систематический социальный обмен в сети предоставляет возможности и перекрывает пути независимо от объема экономических ресурсов, полученных от предпринимательской деятельности. Он основан на сложившейся структуре социального капитала отдельного предпринимателя.

«Знакомят, говорят – порешай проблему с этим человеком, и все – дальше идет как по маслу. Это неформальное, и тут не надо денег. Причем, если раньше ты мог прийти лет 10 назад, и не зная человека узнать у кого-нибудь – да вот этот решает, прийти и сказать: “На тебе деньги, реши”, – и он мог за деньги решить. Сегодня это не работает, сегодня это ушло. Сегодня работают по-другому... Все зависит от вопроса, то есть перешили мы с уровня... когда пришел, пачку кидаю, и ты мне делаешь. Лет 10–12 назад это работало жестко, и тогда необязательно знать человека, внезапно пришел, положил, и тогда пусть он не сделает» (руководитель производственной фирмы, Кемерово). *«Если меня кто-то представил и сказал “С ним можно работать, можно доверять и ему надо помочь” – люди начинают работать, а если*

этот кто-то, кто входит в этот круг, не сказал, хоть деньги неси, хоть ты бейся в дверь – бесполезно» (руководитель производственной фирмы, Кемерово).

Во-вторых, в условиях, когда подобная сеть сформирована, перестают работать механизмы торга с властью, основанные на обмене ресурсов бизнеса для развития территории и встречном предоставлении льгот, доступа к ресурсам, информации. Возможности для подобного обмена остаются в основном у членов смешанной социальной сети с участием в качестве центрального актора главы города, губернатора и т.п. *«Имеется в виду спонсирование, чтобы решить какой-то вопрос? Если этот вопрос решится, то это можно рассматривать как инвестиции; если этот вопрос не решится... то это просто подарок. Порой это просто “спасибо”. Порой есть обещание»* (руководитель страховой компании, Кемеровская область).

Для предпринимателей стратегией, альтернативной стремлению войти в смешанную социальную сеть, могло бы стать создание ассоциаций предпринимателей, повышающих переговорные позиции с властью при формировании правил игры. Реализация подобной стратегии потенциально способна привести к формированию социального капитала первого типа, выступающего как элемент общей институциональной среды, включающей формальные нормы взаимоотношений и механизм принуждения к их исполнению. Однако, несмотря на то, что роль организаций бизнеса в экономической литературе оценивается очень высоко, примеры успешности подобной стратегии в современной российской экономике редки.

В конкуренции сетей чисто предпринимательские сети обычно проигрывают смешанным сетям, включающим представителей власти и бизнеса. Это связано, во-первых, с большими затратами на формирование таких сетей. Дело в том, что смешанные сети укоренены в истории и культуре определенного местного сообщества и вхождение в них оказывается менее затратным по сравнению с формированием чисто предпринимательских сетей, идущих фактически с “нуля”. Во-вторых, с большими выгодами от функционирования смешанных сетей, контролирующих больший объем ресурсов, доступ к которым важен для предпринимателей. В этих условиях предпринимательские организации либо изначально не имеют, либо быстро утрачивают свой “общественный” характер. Фактически они защищают не общие интересы бизнеса, а интересы отдельных предпринимателей. Более того, существующие предпринимательские организации сами встраиваются в смешанную сеть.

“Считаю, что роль общественных организаций в бизнесе мала, почти никакой... Цель их создания – видимость. Как правило, они создаются по инициативе властей и под их контролем” (руководитель риелторской фирмы, Кемерово). *“Фонд поддержки бизнеса – это фонд поддержки тех лиц, которых надо гнать поганой метлой! Это создается опять же под человека, под структуру, под орган, для того, чтобы выкачать и прикрыться красивым флагом: ох, мы создаем фонд поддержки малого бизнеса! Создали! Но в этом фонде ни один нормальный предприниматель нормальным путем ничего не может достигнуть... И в результате проходят только строго те, кому они вовремя дали, за кого они сами сделали и кто вовремя подсел туда. Либо их надо создавать, но на другой основе, или в другом обществе, потому что в нашем обществе при нашей системе получается, что бы мы ни создавали все идет в сторону, на работу только одного человека... Короче, что ни создадим, ручей потек...”* (руководитель производственной фирмы, Кемерово).

Таким образом, в современной российской экономике бизнес явно недоинвестирует в создание собственных сетей социальных взаимодействий. Он инвестирует в конкретные контакты с властью и поэтому обречен на проигрыш в конкуренции с более сильными социальными сетями государственных структур и сетей взаимодействия власти и бизнеса. Более того, изменение структуры социального капитала предпринимателей в регионе связано с развитием таких важнейших составляющих социального капитала первого типа, как невмешательство власти в принятие бизнес-решений, в присвоение их результатов, а также значения репутации в профессиональном сообществе (см. табл. 4). Первые две проблемы – проблемы сохранившегося в современ-

ной российской экономике “ручного управления”. Третья проблема – проблема формирования профессионального сообщества предпринимателей и укрепления доверия в нем. Однако ее решение наталкивается на широко распространенное в российской бизнес-среде деление предпринимателей на “своих” и “чужих” для действующей власти и друг для друга. По существу, бизнеса как широкой группы интересов (в отличие от власти) не существует. Он представляет собой конгломерат отдельных предпринимателей и узких по составу групп, выстраивающих персонализированные связи с властью. Соответственно, никакой реальной альтернативы социальным сетям смешанного типа в настоящее время нет. Ведение более или менее крупного бизнеса в регионе предполагает встроенность в социальную сеть с участием представителей власти, активное участие в социальных обменах и инвестирование в поддержку данного взаимодействия в форме укрепления разветвленной сети персональных взаимосвязей с представителями власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике. Учебник. М., 2004.
- Галицкий Е., Левин М.* Коррупционные взаимодействия бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // Вопросы экономики. 2007. № 1.
- Градосельская Г.В.* Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1/2.
- Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
- Паттэ Я.Ш.* “Олигархи”: экономическая хроника, 1992–2000. М., 2000.
- Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. М., 1993.
- Сасаки 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.
- Татарко А.Н.* Психологическая структура социального капитала: анализ и эмпирическое исследование // Модернизация экономики и глобализация. В 3 кн. М., 2009. Кн. 2.
- Фукуяма Ф.* Великий разрыв. М., 2003.
- Lin L., Lee H.M.* A Fuzzy Decision Support System for Selecting the Faculty Site of Multinational Enterprises // International Journal of Innovative Computing, Information and Control. 2007. Vol. 3. No. 1.

© М. Курбатова, С. Левин, Е. Каган, 2010