

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Социальный капитал как научная категория

К проблемам социального капитала наш журнал обращался неоднократно. Подборка статей на эту тему, опубликованная в № 2 за 2003 г., послужила поводом для обсуждения в Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, инициатором которого стал доктор психологических наук, профессор **Петр Николаевич ШИХИРЕВ**. Наиболее интересные аспекты рассуждений участников этого обсуждения предлагаются вниманию читателей. Помимо инициатора обсуждения темы "Социальный капитал как научная категория", в нем приняли участие доктор экономических наук **Вадим Валерьевич РАДАЕВ**, доктор экономических наук **Иосиф Евгеньевич ДИСКИН**, кандидат философских наук **Тимофей Александрович НЕСТИК**, Владимир Львович **РИМСКИЙ**, доктор экономических наук **Елена Михайловна АВРААМОВА**, доктор экономических наук **Людмила Арнольдовна ВЛАДИМИРОВА (КОЛЕСНИКОВА)**, **Софья Игоревна ДОЛУЦКАЯ**, **Татьяна Евгениевна ВОРОЖЕЙКИНА**. Наиболее интересные моменты дискуссии обобщены заместителем главного редактора **Наталией Михайловной ПЛИСКЕВИЧ**.

В.В. Радаев: Чем вызван растущий интерес к проблематике социального капитала среди обществоведов? Мне кажется, речь идет об очередной попытке реинтерпретации общего понятия ресурсов, лучшего его приспособления к потребностям социальных наук. Как это делается в данном случае? Из арсенала классической политической экономии берется привычное понятие капитала и в него вкладывается весьма непривычный смысл. В связи с этим: что выражает понятие социального капитала? Оно выражает связи между людьми. Причем речь идет не просто о любых взаимодействиях или контактах, но о специфических связях, которые сопряжены, во-первых, с *ожиданиями* определенного поведения от вовлеченных в эти связи людей, а во-вторых, с их определенными *взаимными обязательствами*.

Определяемый таким образом социальный капитал, с одной стороны, отвечает основным параметрам капитала в политико-экономическом смысле (он может накапливаться, конвертироваться в другие формы капитала, приносить разного рода "прибыль"), с другой – резко отличается от экономического и всех других ранее описанных форм капитала. Прежде всего он *не является вещью*, оформление прав собственности тут весьма проблематично, и он трудно отчуждаем от своих "собственников". Далее, социальный капитал *не сводится к каким-то выработанным способностям человека*, не является чисто логическим, рациональным знанием, подобно человеческому капиталу, и не отпечатывается в теле человека в виде инкорпорированных навыков, подобно культурному капиталу. Социальный капитал не существует вне людей, но и не является атрибутом какого-то отдельного человека. Он есть нечто не вещное и в то же время не индивидуальное. Социальный капитал не может узурпироваться отдельным человеком, позволяющим ему сказать – "это мой капитал".

В принципе любая форма капитала выражает какие-то отношения между людьми, но социальный капитал в ряду прочих форм занимает особое место, ибо здесь *отношения образуют саму субстанцию капитала* (а не просто придают каким-то ресурсам форму капитала). И из этого вытекают некоторые его особенности. Например, социальный капитал отличается довольно низкой степенью формализации. Мы, конечно, можем прописать в контрактах наши взаимные обязательства, но никогда контракты не покроют всей совокупности этих обязательств. В силу своей низкой формализованности социальный капитал нелегко утилизировать посторонним, "чужакам" и "новичкам".

На какой основе строятся современные теории социального капитала в течение последнего десятилетия? Здесь, на мой взгляд, пересекаются два разных направления, каждое из которых вырабатывает свои аналитические инструменты. Они связаны с разделением двух составляющих социального капитала – структурной и институциональной.

Со структурной стороны социальный капитал раскрывается в понятии социальных сетей – *структурной основы всякого социального капитала*. И здесь на авансцену выходит достаточно мощная традиция сетевого подхода, который приобрел изрядную популярность в социальных науках и используется для исследования самого широкого круга объектов. Он позволяет не просто оперировать общим понятием социального капитала, но также производить разного рода измерения – плотности сетей, силы сетевых связей, их устойчивости. Он дает возможность строить разные сетевые конфигурации, наглядно демонстрируя различия структуры того или иного социального капитала. Сетевой подход опирается, в свою очередь, на быстро развивающиеся новые технологии – компьютерные программы, которые, помимо измерительных возможностей, предоставляют все более богатые возможности визуального, графического отображения сетевых конфигураций.

Институциональный подход выводит нас в другую популярную область – к проблематике доверия. В исходном определении *доверие – это выполнение обязательств без применения санкций*. Или, точнее, это вера в то, что взаимные обязательства будут выполнены и применять санкции не придется. В основе доверия лежит реципрокность, или вера во взаимность, в действенность взаимных связей. Таким образом, *если со структурной стороны социальный капитал выступает как совокупность сетевых контактов, то с институциональной стороны он воплощает в себе накопленное доверие и измеряется, соответственно, числом накопленных обязательств*.

Как указанные теории связать с эмпирическими исследованиями? Для меня лично подобной проблемы не существует. Сама потребность в классификации форм капитала [Радаев, 2003^а] возникла у меня в ходе эмпирических исследований. Анализируя предпринимательские практики и поведение предприятий на разных рынках, мы постоянно сталкивались с проблематикой сетей и доверия. И возникла необходимость как-то разобраться с используемыми понятиями. Я не имею возможности в столь кратком выступлении рассказывать о результатах этих проектов, но некоторые из них могу по крайней мере назвать. Один из них – международный компаративный междисциплинарный проект о проблемах доверия, реализованный под руководством двух живых классиков – Я. Корнаи и С. Роуз-Аккерман – на базе Коллегиума в Будапеште [Honesty... 2003]. Моя глава в готовящемся двухтомном издании посвящена тому, как возникает доверие в российской деловой среде, где исходный его уровень заведомо низок. Речь идет и об относительно низком взаимном доверии, не говоря уже о доверии к институтам и к государству. При этом неким парадоксальным образом рынки благополучно развиваются. Как это происходит и как возникает доверие, без которого невозможно функционирование любого рынка, – важный исследовательский вопрос.

Помимо этого, за последние три года нами было выполнено последовательно три исследовательских проекта с тремя разными деловыми ассоциациями. И несмотря на различия их состава и интересов, каждый раз возникали вопросы о построении конвенций между основными участниками рынка, которые являлись по отношению

друг к другу прямыми или косвенными конкурентами. Выяснилось, что хотя сколь-либо полное доверие между ними отсутствует, тем не менее новые ассоциации все-таки создаются и конвенции между бизнесами относительно успешно строятся. Причем проблема доверия (или его отсутствия) в их деятельности оказывается весьма практической и острой (подробнее см. [Три... 2003; Радаев, 2002^а; 2003^б]).

Я завершил бы свое выступление постановкой двух больших вопросов, касающихся не отдельных проектов, а проблематики социального капитала в целом, по крайней мере с позиций экономической социологии. Первый – как строятся рынки. И с этой точки зрения, сетевые связи как структурная основа социального капитала выступают в качестве важнейшей промежуточной формы между двумя полюсами, которыми оперирует традиционная экономическая теория и в сильной степени неинституциональная экономическая теория, – между рыночными контрактами и организационной иерархией. Социальные сети не сводятся ни к первому, ни ко второму, но являются чрезвычайно важным элементом, во многом конституирующим рынки. Второй вопрос – как формируются институты, как происходит институциональная динамика. Здесь мы сталкиваемся с множеством тонких и пока что малоизученных процессов. Ограничусь лишь ссылкой на то, что теории и эмпирике данного вопроса посвящена моя новая книга, где некоторые вещи раскрыты достаточно подробно [Радаев, 2003^в].

П.Н. Шихирев: Напомню, что в моей статье, ставшей одним из поводов данного обсуждения [Шихирев, 2003], феномен социального капитала определялся как *качество социальных связей*. В ней также обосновывался тезис о том, что главным таким качеством является их *этический уровень*. На эмпирическом уровне социальные связи исследуются главным образом в рамках сетевого подхода – одного из ведущих в неинституциональном направлении экономической науки. Вопросы, на которые хотелось бы обратить внимание, состоят в следующем. Почему социальные сети стали привлекать внимание лишь в конце XX в.? С какими сходными, смежными понятиями они связаны? Почему важно о них знать и уметь с ними работать? Как они связаны с социальным капиталом в обществе и в организации и с проблемами управления им?

Ответ на первый вопрос коротко и потому достаточно абстрактно может быть сформулирован так. Интерес к социальным сетям возник (да и мог возникнуть) только тогда, когда достаточно сильно стали проявляться во всех сферах общественной жизни интегративные, объединяющие тенденции, уравнивающие тенденции к разделению и дифференциации. Здесь мы видим развитие универсального противоречия между дифференциацией и интеграцией, отразившееся в эволюции понятия и явления "социальная сеть".

В 1990-е гг. наступает эра так называемого интегративного подхода, когда резко обостряется внимание к явлениям и процессам, имеющим объединяющий, интегрирующий характер: к социальному капиталу (в обозначенном выше понимании), к доверию, к корпоративной культуре, к групповой, командной работе, к принципу взаимной выгоды в деловых переговорах, к поиску единых (как правило, этических) основ в межкультурном деловом взаимодействии, к учету не только внешних общественных связей, то есть связей с внешними по отношению к организации субъектами взаимодействия, но и связей внутренних – внутри организации, между рядовыми работниками, работниками и руководством, между отделами и службами, и т.п. Эта тенденция и придает основной импульс к исследованию социальных сетей.

Фактически в итоге наука и практика приходят к пониманию того, о чем на протяжении веков твердили мудрецы и пророки: "ни один человек – не остров", поскольку даже в своем коллективном бессознательном люди едины и то, что представляется островом, – лишь возвышение единого морского дна (К. Юнг); "полное счастье отдельного человека невозможно, пока остается несчастным хотя бы еще один человек или живое существо" (буддизм); "все люди братья" (христианство); "если по ком-то звонит колокол, то он звонит и по тебе" (Дж. Донн). Именно поэтому перспективным становится подход, ныне известный как сетевой.

Опираясь на известные определения социальных сетей и их возможные интерпретации, можно синтезировать общее представление о необходимых и достаточных характеристиках данных сетей в деловом взаимодействии. *Ключевыми элементами структуры сети являются: субъекты взаимодействия – акторы, относительно устойчивые связи и возможные переплетения связей между ними, субъективные оценки акторами этих связей в зависимости от позиций в системе связей, принятые акторами правила взаимодействия, обусловленные социокультурным контекстом.* К этому надо добавить следующее важное замечание: "...производство и воспроизводство нынешних наборов правил, а также распределение ресурсов зависят от умелой работы акторов, использующих свою социальную власть и способность к приобретению знаний, чтобы направлять действия в свою пользу и против других... они обладают определенным объемом социальных навыков (social skills), позволяющих воспроизводить или опротестовывать системы власти и привилегий" [Старк, 2002, с. 43].

К известным характеристикам функций деловых сетей и параметров, определяющих их конфигурацию, данных В. Радаевым в [Радаев, 2002^б], на мой взгляд, можно добавить еще один параметр – *степень гомогенности (однородности) сети*. Дело в том, что сети могут формироваться не только на одном уровне, например на уровне межличностных отношений, когда акторами выступают или личности, индивиды, или группы, или предприятия. На практике сети часто представляют собой комбинации из акторов различного уровня: в одну сеть, скажем, могут быть включены индивиды, группы, фирмы и государство. Такая ситуация особенно характерна для экономик переходного периода на постсоциалистическом пространстве. Она же является одной из главных причин, порождающих проблему транзакционных издержек.

Подчеркну еще одно важное обстоятельство, которое можно описать с помощью следующей метафоры. Известно, что четвертое состояние материи – плазму – невозможно удержать ни в одном из известных науке материалов, слишком высока ее температура. Единственно возможным способом решения этой проблемы стало создание особого, электромагнитного, поля, то есть косвенной, бесконтактной и потому принципиально новой среды. Точно так же, например, нельзя сформировать доверие в организации директивным, прямым способом. Оно формируется через реализацию других условий: эффективность руководства, его порядочность и реальную заботу о сотрудниках и т.д. [Fukuyama, 1995].

Не менее важным условием эффективной работы с социальными сетями и увеличением социального капитала является учет социокультурной специфики сетей. Сети в Азии и США различаются кардинально. Н. Биггарт называет четыре особенности альтернативного подхода к анализу экономического процесса: 1) экономическое действие – это социальное действие, что означает его осмысленность, ценностный характер и ориентацию на других участников взаимодействия; 2) экономическое действие укоренено в обычаях и принятых "правилах игры"; 3) экономики разных стран имеют различные внутренние организации, обусловленные историческим контекстом их развития; 4) данная внутренняя организация не обязательно должна оказывать негативное влияние на конкурентоспособность на мировом рынке, напротив, она может стать источником экономических преимуществ [Биггарт, 2002]. Указание на это условие вплотную подводит нас к специфике социокультурного контекста и особенностям работы с социальными сетями в России.

Уже отмечалось, что российская деловая культура принадлежит к тому типу культур, которые принято называть отношенческими. Это означает, что деловое взаимодействие здесь ориентировано более на тонус отношений, нежели на результат, эффективность, что присуще, например, многим странам Западной Европы и Северной Америки. В этом плане мы значительно ближе к Азии, точнее – к странам Тихоокеанского кольца. Поскольку культура складывается веками, она не может измениться даже при такой коренной ломке, которой наша страна подверглась за семьдесят советских лет, и вряд ли можно ожидать, что Россия быстро модернизируется в исторически краткое время. Учитывая это обстоятельство, трудно переоце-

нить важность сетевого подхода для анализа экономических процессов в современной России, ибо сети отношений – их основа. Поэтому сетевой подход, с одной стороны, помогает преодолеть многие иллюзии, развенчать мифы, мешающие реалистически смотреть на развитие событий, а с другой – позволяет с большим оптимизмом смотреть в будущее. Дело в том, что в целом в мире быстро идет процесс конвергенции типов культур и при этом растет роль отношений как базы взаимодействия. Большой знаток этого процесса Р. Льюис на вопрос "Будет ли вестернизироваться Азия или азиатизироваться Запад?" высказывается вполне определенно в пользу второй стороны альтернативы [Lewis, 2002]. Таким образом, Россия может оказаться на волне объективной исторической тенденции, и торможение модернизации станет не столь трагическим, как это порой представляется.

Для демонстрации возможностей сетевого подхода, основанного на учете социокультурной специфики, выбраны два широко распространенных мифа. **Миф первый:** *коррупцию и экономическую преступность породили либеральные реформы*. Глубокий аналитик советской экономической системы и знаток современной российской теневой экономики Л. Тимофеев еще в конце 1980-х гг. писал: "В России мафия или, вернее, то, что в просторечии в сердцах принято называть этим именем, – сама суть государственной и административной системы. Если не целиком и полностью, то в значительной степени нынешнее Российское государство создано такой мафией – не демократами, не идеями А. Сахарова и А. Солженицына, а именно аппаратной мафией, в последние годы активно разлагавшей и в конце концов разложившей доктринальные коммунистические порядки... Эта мафиозная аппаратная корпорация внешне не выглядит как криминальная структура. Напротив, она имеет все черты легитимного государственного или хозяйственного аппарата и во многих случаях прямо совпадает с ним. Существующие отношения круговой поруки и корпоративной зависимости здесь никак не конституированы, а, скорее, имеют характер непреложной обычно нормы... Стратегические интересы правящей корпорации: установить такую систему рыночных отношений, которая сохраняла бы монополию аппарата распоряжаться всеми основными богатствами страны. Новая система (в отличие от коммунистической доктрины) вполне допускает институт частной собственности... но только в рамках круговой зависимости каждого собственника от всей корпорации в целом" (цит. по [Шихирев, 2000, с. 98]).

Каждому, кто усомнится в справедливости этих слов, можно рекомендовать ответить на вопрос: "Кто, кого и как заставляет на себя работать в России?". Правильный ответ: не олигархи и не новые русские, а бюрократия, та самая правящая корпорация, о которой и говорит Тимофеев. Не случайно в опросах предприниматели называют государство (читай – чиновников) "рэкетиром № 1". На всех остальных следствиях этого ответа и их аргументации нет смысла останавливаться, бюрократия надежно приватизировала Россию, о чем повседневная жизнь свидетельствует достаточно убедительно.

Исследователь трансформаций постсоциалистической экономики Д. Старк, говоря о характере социальных сетей при социализме, как бы вторит Тимофееву: «...эти связи оказались незапланированным результатом попытки "научного управления" экономикой целого государства. На уровне цеха – дефицит и нехватка ресурсов вели к торгам между управляющими и неформальными группами. На уровне теневой экономики "серого рынка" – диспропорции централизованного планирования воспроизвели условия для существования сетей "частичных" предпринимателей. На уровне управленцев – задача выполнения плана порождала плотные сети неформальных связей, пронизывающих предприятия и местные организации» [Старк, 2002, с. 62].

Таким образом, современные сети были выношены в чреве прежней системы. Именно это обстоятельство объясняет живучесть коррупции и механику сращивания экономической преступности и государства в России, что непомерно увеличивает транзакционные издержки. Не вдаваясь в подробности, отмечу один важный момент, который подводит нас ко второму мифу. Радаев говорит об одном из типов из-

держек – налогах – и подчеркивает: «Но главными являются все же не прямые, а косвенные (производные) издержки. Они вызваны тем, что на смену формальным налоговым притязаниям государства приходят неформальные притязания властных и силовых структур, которые активно претендуют на часть "сэкономленных" средств. Налоговая инспекция и налоговая полиция, производящие селективный контроль, а также разные отделы правоохранительных органов, легальные охранные агентства и криминальные структуры настойчиво предлагают свои охранные услуги или применяют принудительные меры в виде угроз и вымогательства» [Радаев, 2002⁶, с. 201].

Итак, формальные отношения вытесняются неформальными, что всегда было характерно для российской деловой культуры, в которой к закону испокон веков относились по известной поговорке о дышле. Важно подчеркнуть, что и в наше время этот процесс деформализации не только не ослабевает, но, напротив, крепнет, ибо происходит "непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной степени замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения" [Радаев, 2002⁶, с. 185].

Миф второй: *для того чтобы снизить транзакционные издержки, порождаемые характером сетей, и, соответственно, создать оптимальные условия для роста социального капитала, то есть повысить качество связей, необходимо совершенствовать законы и, по известному выражению В. Путина, "утверждать диктатуру закона"*.

Этот миф опровергается не только практической жизнью России, которая, по выражению М. Салтыкова-Щедрина, и жива-то только "потому, что плохие законы в ней выполняются еще хуже". Опыт других стран с похожим социокультурным контекстом говорит о том же. Самое развитое законодательство по борьбе с коррупцией существует в двух странах – Италии и Венесуэле, что не сделало ни ту ни другую примером свободы от коррупции. Это утверждение не означает, что законы не нужны. Из него следует, что наряду с юридическим, силовым и прочими способами особое внимание надо уделить работе непосредственно в области деловой культуры: внедрению эффективных деловых норм. А таковыми в первую очередь являются те, которые и оптимизируют процесс роста социального капитала. Их главное отличие – признание того факта, что мы все взаимозависимы, а главная характеристика – высокий этический уровень. Сказанное вновь переносит нас из области экономики в область этики бизнеса.

И.Е. Дискин: В настоящее время теория социального капитала превратилась в одно из наиболее динамично развивающихся направлений экономической науки и экономической социологии. Однако одновременно с начавшимся у нас освоением данной концепции и попытками ее использования для анализа российской действительности высказывается точка зрения, что мы имеем дело с очередным увлечением модной западной теорией, имеющей мало отношения к российским реалиям. Для такого суждения имеются определенные основания. Не раз в истории отечественных социальных наук российские исследователи увлекались каким-либо "модным" научным направлением и пытались перенести его на отечественную почву. Зачастую эти попытки оказывались бесплодными, так как такой перенос требовал, во-первых, существенной концептуальной коррекции с учетом выявленной специфики трансформирующейся российской экономики, во-вторых, значительного эмпирического материала, способного продемонстрировать дееспособность рассматриваемой концепции. В результате со сменой "моды" эти концепции уходили из фокуса научного внимания и утрачивали актуальность. При этом вполне возможно, что так были утрачены потенциально плодотворные пути научного осмысления проблем экономического и социального развития нашей страны.

При развитии концепции социального капитала важно учесть этот печальный опыт с тем, чтобы ее не постигла подобная судьба. Это тем более важно потому, что, как представляется, обсуждаемая концепция крайне актуальна для анализа ме-

няющейся российской экономики. В этой связи важно прояснить и обосновать направления исследования социального капитала, актуальные для отечественной экономической и социологической проблематики.

В первую очередь следует обратить внимание на исследование все еще продолжающегося процесса *конвертации социального капитала во власть и собственность*. Данная проблематика, рассматриваемая прежде всего через призму коррупционного использования личных связей, формирования политико-коммерческих или криминальных группировок, до сих пор активно обсуждалась на публицистическом и политическом уровнях. Однако результаты такого обсуждения способны лишь обозначить проблему, привлечь к ней внимание общественности. Но они не могут прояснить более широкий ее контекст, прежде всего *проблему негативного влияния подобных процессов на уровень национального социального капитала, на характер функционирования всей системы социально-экономических институтов*. В этой связи перспективным направлением исследований может стать изучение факторов формирования национального социального капитала как необходимого условия ускорения социально-экономического развития России. Важно не только проанализировать направления институционального развития в нашей стране, но и разработать методы исследования роли социального капитала как фактора экономического роста. Здесь можно высказать гипотезу, что включение национального социального капитала как фактора в производственную функцию может обеспечить этой традиционной модели макроэкономического анализа существенное повышение адекватности, в том числе создать предпосылки для прояснения причин различий в эффективности традиционных факторов производства в странах с различными базовыми ценностями и мотивационными комплексами.

Одним из приоритетных направлений экономического развития страны является формирование высоких стандартов *корпоративной культуры*. В этой связи важным направлением исследований в области социального капитала может стать изучение факторов формирования *корпоративного социального капитала*. Здесь уже имеются существенные научные заделы, связанные с использованием зарубежных методов исследования проблем доверия как фактора роста корпоративного социального капитала и эффективности функционирования корпораций.

В рамках рассматриваемого направления перспективно изучение *влияния уровня доверия на характер функционирования корпорации как социального института* и, соответственно, на эффективность функционирования самой корпорации. Также важно прояснить взаимодействие корпоративного и национального социального капитала. Вполне очевидна схема, когда рост корпоративной культуры и наращивание корпоративного социального капитала выступают факторами роста национального социального капитала. Однако и в институциональной теории, и в практике российской экономики известен феномен, когда рост корпоративного социального капитала, формирование локальной институциональной среды крупных и влиятельных корпораций *блокируют складывание эффективной общенациональной институциональной среды, препятствуют росту национального социального капитала*. Эта "институциональная ловушка", когда сиюминутные интересы крупных корпораций препятствуют созданию прочной национальной институциональной среды, в которой стратегически, в перспективе заинтересованы все корпорации, требует своего изучения в конкретной отечественной ситуации. Здесь важно *найти пути формирования национального социального капитала без разрушения накопленного корпоративного капитала*.

В рамках исследования проблематики национального социального капитала представляет интерес рассмотрение и другой "институциональной ловушки", впервые сформулированной Ф. Фукуямой [Fukuyama, 1999]. Он указал на то, что ценности и нормы, высокозначимые в частной жизни, далеко не всегда обладают той же значимостью в "большом обществе". Еще М. Вебер отмечал, что важной особенностью протестантизма являлось то, что строгие моральные нормы, выработанные в рам-

ках религиозных сообществ, были применены к тому, что мы теперь бы назвали "внешней средой". В этой связи можно высказать гипотезу, что слабость общественных институтов в нашей стране и, соответственно, недостаток национального социального капитала связаны с тем, что среди нашего населения широко распространены негативные ожидания в отношении функционирования основных социальных институтов.

Эти ожидания базируются на кардинальном различии между этическими нормами, на которые ориентируются основные группы населения, с одной стороны, и представлениями о нормах, которыми руководствуются представители основных органов власти, – с другой. Низкий уровень доверия людей к основным государственным институтам (кроме Президента России) – косвенное подтверждение этой гипотезы. Но одновременно "пропасть недоверия", отделяющая население от власти, в определенной степени препятствует социальной активности людей, которая своим "давлением", социальной требовательностью могла бы в существенной мере способствовать совершенствованию функционирования социальных институтов. Данная ловушка блокирует процесс становления эффективных социальных институтов, но при этом совершенно не очевидны пути ее преодоления. В данной связи крайне важны теоретическая проработка факторов, обуславливающих самоподдержание "ловушки", а также возможности выхода из нее. Необходимое условие для такой проработки – эмпирическое изучение всего комплекса условий, при которых возможно снижение уровня недоверия к органам государственной власти.

В этой связи следует рассмотреть *взаимовлияние вертикальной мобильности и национального социального капитала*. Эта проблема особенно актуальна для современной России, так как в настоящее время завершается период интенсивной адаптации населения и существенно большее значение для социально-экономического развития страны приобретают условия вертикальной мобильности. Из социальной теории хорошо известна взаимосвязь между условиями вертикальной мобильности для широких слоев и групп населения, с одной стороны, и оценкой справедливости социального устройства – с другой. При этом вполне очевидна взаимосвязь данной оценки с доверием населения к государственным органам. Таким образом, условия вертикальной мобильности становятся важным фактором преодоления рассматриваемой институциональной ловушки, совершенствования институциональной среды.

Высказанные соображения, безусловно, не исчерпывают всей проблематики исследования социального капитала. Они лишь призваны стимулировать дискуссию относительно выбора тех направлений, на которых будет сосредоточена исследовательская активность.

Т.А. Нестик: На протяжении последних 15-и лет в области маркетинга и управления качеством происходит переход от парадигмы отдельных транзакций по поводу товара к парадигме отношений. Задачей становится не само по себе продвижение товара, а расширение базы постоянных клиентов, подрядчиков и партнеров. Характерно, что раньше других это осознали специалисты в "социально ориентированных" Швеции и Финляндии, где в конце 1980-х гг. сформировалась школа "маркетинга отношений". Этот сдвиг можно наблюдать и в международных стандартах, где качество трактуется как удовлетворенность заинтересованных сторон, – акцент смещается с отношения сторон к товару на их отношения друг с другом по поводу того или иного товара [Конти, 2003]. Все большую роль приписывают качеству деловых отношений, которое не сводится к "техническому" качеству самого товара или качеству процессов в цепочке создания ценности [Holmlund, 2001]. На первый план выходят такие характеристики качества, как доверие сторон друг к другу, устойчивость отношений к срывам, потенциал сети, то есть возможности мобилизации различных форм капитала, распределенных среди ее участников. Таким образом, чрезвычайно актуальным в этой области становится вопрос о том, *как управлять социальным капиталом*, качеством отношений [Шихирев, 2003].

Специалисты в области разрешения конфликтов уже давно используют анализ, аналогичный сетевому. Как известно, способность сторон влиять на ситуацию в значительной мере определяется объемом и видом капиталов, которыми они располагают. Для анализа динамики конфликтного взаимодействия важно понимать, как одна форма капитала конвертируется в другую, например по каким траекториям обмена внутри сети должностной статус преобразуется в финансовые и материальные ценности. Кроме того, информация о конвертируемости форм капитала в сети дает возможность посреднику раскрыть многозначность предмета спора. Так, переводение внимания с собственности или денежной суммы на их социальные и психологические функции и эквиваленты в форме других капиталов позволяет "увеличить пирог", то есть вести торг о большем количестве благ. Причем одними из ключевых при разрешении конфликта становятся вопросы о том, как согласовать различные ценностно-нормативные порядки, регулирующие обращение соответствующих форм капитала, и как использовать сложившееся распределение ресурсов в сети для восстановления социального капитала ее участников.

Но пути производства и обмена интеллектуального капитала в организации не совпадают с линиями коммуникации, заданными организационной структурой. Как показывают эмпирические исследования, *накопление интеллектуального капитала тесно связано с уровнем капитала социального*: знания передаются только там, где устанавливаются отношения реципрокности, а качество передаваемых знаний зависит от уровня доверия в этих отношениях [Erickson, Jacoby, 2002]. Более того, конфигурация сети, в которой накапливаются и распространяются знания, включает в себя формальные и неформальные группы за границами организации и даже за пределами отрасли, в которой она работает. Таким образом, построение эффективной системы обучения и развития, а также системы управления знаниями в организации невозможно без опоры на социальные сети, которые формируют, легитимируют и закрепляют новые для сотрудников подходы и навыки. Для этого в свою очередь необходимо понимание зависимости между характеристиками сети (плотность, сила, степень централизации, уровень доверия и т.д.) и формированием в ней групповых оценок человеческого, интеллектуального и социального капиталов.

Выявление закономерностей обращения социального капитала и описание инструментов управления им – междисциплинарная задача, которая, как и задача построения теории социального действия в целом, не может быть решена исключительно в рамках институциональной теории и сетевого анализа. Можно предположить, что ключи к ней находятся на границах экономической социологии, теории организаций и социальной психологии, прежде всего в социологии рынков, теории сетевой организации, теории социальной идентичности и психологии доверия.

В.Л. Римский: Понятие социального капитала (хотя общепринятое его определение пока не выработано) было введено, чтобы учесть влияние социокультурных факторов на экономическое развитие. В этом смысле под социальным капиталом можно понимать вклад социальной организации, характерной для того или иного общества, в экономическую деятельность (см. об этом [Дискин, 1998]). По-видимому, с большей или меньшей уверенностью можно называть социальным капиталом совокупность социальных связей и отношений, в частности накопленных взаимных обязательств (см. об этом [Радаев, 2003^в]), которые наряду с экономическим и финансовым капиталом могут накапливаться и расходоваться, инвестироваться в те или иные виды экономической деятельности, принося, правда, опосредованно, вполне конкретные финансовые прибыли. Наблюдения за экономическим развитием многих стран мира показывают, что более или менее выраженное социальное единство общества – важное условие для устойчивого развития его экономики. И тогда можно пытаться оценивать социальный капитал по качеству и количеству социальных взаимодействий.

Исследователи отмечают, что социальный капитал *не всегда является позитивным ресурсом развития общества*, поскольку, используя свои связи и взаимодейст-

вия, некоторые группы и отдельные индивиды могут добиваться реализации не общественно значимых, а своих корыстных интересов. Если это происходит с использованием такими группами общественных и государственных ресурсов, то их деятельность следует признавать коррупционной, препятствующей экономическому и социальному развитию, независимо от того, нарушают ли эти группы нормы законодательства или нет.

По аналогии с общепринятыми подходами к анализу экономического и финансового капитала экономисты разрабатывают методы количественной оценки для определения его вклада в развитие экономики. Признается, что пока такого рода показатели методологически не могут быть использованы в анализе связей и зависимостей совместно с более точными экономическими показателями. Данная ситуация воспринимается большинством профессиональных экономистов как временная, связанная с недостатком опыта анализа и оценки социального капитала. Но со временем, считают они, произойдет качественный скачок и будут найдены прямые и точные показатели, позволяющие оперировать социальным капиталом так же или почти так же свободно, как и экономическим. К сожалению, такое восприятие ситуации, скорее всего, ошибочно в силу весьма сложной структуры социального капитала, а также необходимости учета других видов капитала в экономической и иных видах деятельности.

В современной социологии уже сравнительно хорошо разработана теория *широкого спектра разнообразных капиталов, не сводящихся к экономическому*. Такие капиталы естественно назвать *символическими* [Бурдье, 2001, с. 238], потому что они могут накапливаться и использоваться в процессах конвертирования в экономический или финансовый капиталы только тогда, когда в обществе признаются их финансовые ценности. Так, диплом о высшем образовании, полученном в престижном учебном заведении, предоставляет его обладателю возможность получить должность в престижной коммерческой фирме или в системе государственного управления, опередив в конкуренции за нее тех, кто таким дипломом не обладает. Таким образом, диплом становится *символом* получения качественного образования.

Символический капитал образования, выраженный в дипломе, конвертируется в доходы, которые обладатель диплома может получить от своей должности. А работа на этой должности может существенно способствовать его успешной карьере, которая принесет ему много больше капиталов или других богатств. Приходится признать, что получение такого диплома о высшем образовании является накоплением некоторого символического капитала, вложением его в обладателя диплома. Такая особенность высшего образования в нашей стране уже давно понята гражданами и активно используется в их социальных практиках.

Этот пример показывает, что ограничение движения капиталов только сферой экономики не всегда позволяет понять реальные факторы ее развития, ведь в данной ситуации развитие системы высшего образования становится вполне понятной экономической деятельностью. Концепция символического капитала позволяет достаточно системно и объективно анализировать складывающиеся в российском обществе социальные практики, снять во многом искусственное разделение экономической и иных видов деятельности, сложившееся в научном анализе, аналитической практике, а также в государственном управлении.

Ограничение движения капиталов исключительно сферой экономики не позволяет, в частности, понять некоторые особенности взаимоотношений государства с субъектами экономической деятельности. Причина в том, что *государство весьма эффективно аккумулирует все символические виды капиталов* и, обладая ими, в частности, получает возможность доминировать над гражданами и бизнесом. Такое положение в нашей стране сложилось еще в советский период, во многом оно сохраняется и сегодня. Поэтому в России развитие социального капитала как системы социальных связей, контролируемых государством, будет *усиливать воздействие государства на экономику, расширять практику коррупции и препятствовать свободной конкуренции*. Эти в целом негативные для развития рыночной, либеральной экономики яв-

ления у нас весьма значимы, а противодействие им почти исключительно экономическими методами (что постоянно предлагает государство) остается неэффективным.

В современный экономический анализ постепенно включаются такие виды капитала, как физический, человеческий и социальный [Коулман, 2001; Бюссе, 2002]. Некоторая ограниченность экономического анализа иногда проявляется в том, что не анализируется символический характер многих видов капитала, обнаруженных социологами. Так, социальный капитал нередко формируется именно определенными символами, обладанием некоторыми документами, даже в определенном смысле активами бизнеса, потому что реально такие активы не всегда можно из бизнеса изъять в нужный момент. В экономическом анализе больше внимания, как правило, обращается на непосредственное использование капиталов в производственной деятельности и в решении тех или иных проблем. При таком анализе нередко остаются вне предмета исследования *социальные позиции и диспозиции субъектов человеческой деятельности в сфере экономики*, остается непонятным, *какова мотивация накопления* ими тех или иных видов капитала в одних случаях, а совершенно иных – в других. Такая ограниченность экономического анализа может способствовать принятию неадекватных государственных решений, если государство попытается содействовать развитию в обществе тех или иных видов капиталов, хорошо зарекомендовавших себя в разных странах мира. *Так содействие развитию социального капитала в России без проведения углубленных социологических исследований способно усилить наиболее распространенные в нашей стране социальные связи, то есть связи коррупционные.*

Для объективного изучения условий и особенностей развития российской экономики необходимо исследовать реальные, а не навязываемые государством, социальные проблемы, возникающие в ходе этого развития. Такое изучение вряд ли может быть объективным, если будет ограничено только взаимодействием экономического, финансового, человеческого и социального капиталов, поскольку при этом вне анализа останутся, в частности, процедуры конвертирования в эти капиталы других видов символических капиталов.

Е.М. Аврамова: Мне хотелось бы подойти к проблеме социального капитала с более "приземленных" позиций, выявляемых в социологических исследованиях.нас интересно, какой ресурс – образование или неформальные связи – в большей степени востребованы социально-экономической практикой. В такой постановке понятие социального капитала редуцировано до одной из его функциональных составляющих – *социальных связей, причем реализующихся в неформальной сфере*. Именно эта составляющая социального капитала наиболее актуальна, в соответствии с гипотезой проведенного нами исследования, в эффективных, адаптационных по своим целям экономических практиках.

Представлялось важным выяснить, какой именно ресурс наиболее значим в процессе адаптации к меняющимся условиям среды. Результаты наших исследований показали, что в 1995 и 1997 гг. (временные точки исследования) в сознании различных групп общества в большей степени, чем сейчас, присутствовала разноректорность адаптационных возможностей. Молодые, сравнительно высокообразованные и высокообеспеченные респонденты в значительно большей степени рассчитывали на образовательно-профессиональный ресурс. К оценкам первостепенной значимости социальных связей склонялись респонденты старшего возраста, не обладающие значительными адаптационными возможностями и не достигшие высоких материальных и статусных позиций. Таким образом, представления о первостепенной роли неформальных отношений, замещающих, а не дополняющих другие составляющие адаптационного потенциала, разделялись и, видимо, в значительной степени формировались арьергардными общественными группами.

К концу 2000 г. формируются такие условия среды, при оценке которых мнения разных социально-демографических групп сходятся. Причем такое "единение" в первую очередь происходит за счет изменения мнений "групп успеха". По всем выделен-

ным характеристикам явным образом прослеживается смещение их оценок в сторону *первостепенной значимости социальных связей*.

Вместе с тем нужно понимать, что, рассматривая изолированное влияние различных социально-демографических характеристик людей на выбор ими наиболее эффективного ресурса адаптации, мы не получаем представления о мнениях, формирующих модели поведения определенных социальных субъектов, без чего трудно увидеть вектор развития конкурентной среды. В этой связи представляется интересным посмотреть, как оценивают значимость различных адаптационных ресурсов представители формирующегося российского среднего класса, так как можно предположить, что общественная среда будет развиваться в направлении, наиболее приемлемом для наиболее динамичного социального слоя. В случае, если этот слой сформировал представления о высокой значимости образовательно-профессионального ресурса, есть основания для оптимизма – надежд на выправление деформаций конкурентной среды. В случае же, если средний класс остается на позициях признания первостепенной значимости неформальных связей, эти надежды вряд ли обоснованы.

Формирующийся в России средний класс я считаю сложным интегральным социальным образованием, обладающим несколькими признаками, позволяющими осуществлять важные социально-экономические функции. Респонденты, обладающие одним или двумя из общего набора признаков среднего класса, рассматриваются как группы, которые, с одной стороны, могут осуществлять часть функций среднего класса, а с другой – являются потенциалом расширения этого слоя.

Данные нашего исследования свидетельствуют, что, несмотря на высокую и даже усилившуюся в последние годы значимость неформальных связей, в группе, объединяющей представителей "ядра" среднего класса, их роль, наоборот, снижается и, соответственно, растет опора на образование и профессионализм. Чем дальше от "ядра", тем более явно значимость социальных связей восстанавливается в глазах соответствующих социальных групп. Таким образом, *оздоровление внешней среды, ее реальная конкурентность, во многом зависят от того, сформируется ли в России полноценный средний класс*.

Л.А. Колесникова: На мой взгляд, понятие "социальный капитал" можно и необходимо воспринимать в качестве попытки не просто соединения, но даже *воссоединения социального и экономического как естественного и противоестественного, рационального и иррационального, идеального и материального* антиподов или противоположных граней целостного единства, изначально присущего ранним формам хозяйственной деятельности человека (например, натуральному хозяйству). По мере технологического развития и эволюции *естественных хозяйственных систем*, особенно в эпоху массового производства и становления классических корпоративных структур капиталистического типа, произошло их в определенной степени искусственное разделение на *социальные и экономические системы*. Это разделение сопровождалось и сопутствующим разделением описывающей их науки на социальные и экономические ее ветви, с доминирующим влиянием идеологии экономического детерминизма, пронизавшей как политэкономия К. Маркса, так и *economics* в последних его версиях.

Если обратиться к классификации капиталов, предложенной Радаевым [Радаев, 2003^а], то с позиций указанного разделения можно выделить две укрупненные группы капиталов, а именно экономический и физический капиталы как *разновидности материального капитала*, и остальные, в том числе – социальный и человеческий капиталы как *разновидности идеального капитала*. Рассматривая динамику развития концепций материального и идеального в гуманитарных науках, можно заключить, что победное шествие идеологии экономического детерминизма, а вместе с ней и теорий, описывающих материальные капиталы и их особенности, сегодня уступает место концепциям нематериальных капиталов как ресурсов развития современных организа-

ций. Более того, подобная тенденция наблюдается не только в гуманитарных, но и в естественных науках.

О чем свидетельствует данная тенденция? С позиций распространенного восприятия рыночной экономики как оптимального способа организации экономического устройства современных государств или "наименьшего зла" из имеющихся внятных альтернатив, мы обречены на воспевание категории "социальный капитал" как достижения "продвинутых" западных теоретиков и практиков, которое нам необходимо также осваивать и в порядке "догоняющего развития" внедрять к осмыслению и использованию. А для этого необходимо пытаться его как-то структурировать, отобразить, измерить. И это, оказывается, несложно сделать, поскольку "все, в принципе, можно измерить". В одном ряду с этой категорией можно упомянуть и категорию "*социально-ответственный бизнес*", которую в последние годы нам также предлагают воспринять как нечто передовое, решающее проблемы, которые не способен решать "цветущий" у нас "социально-безответственный бизнес".

Однако, если воспринимать тенденцию взаимопроникновения идеальных и материальных *категорий* и *практик* как попытку интеграции искусственно разделенных социальных и экономических теорий и систем в естественные социально-экономические теории и системы, то в этом можно увидеть проявление синергетических процессов самоорганизации – интеллектуально-идеальных и материальных. И тогда с позиций синергетического методологического подхода категории "социальный капитал" и "человеческий капитал" можно трактовать как *меру организационной синергии* и *меру синергии индивида*. Вопрос об их измерении при этом не снимается, но, пожалуй, не будет уже сводиться всего лишь к необходимости что-то "нарисовать". Так, рассматривая организационную синергию, мы, конечно, не уйдем от категории "доверие" и вопросов социальных сетевых взаимосвязей. Но нам придется пристальнее взглянуть не просто в спектр имеющихся организационных взаимосвязей и конфигураций социальных деловых сетей, а в характер, специфику и интенсивность *положительных и отрицательных обратных связей* в качестве ключевых отличительных особенностей организаций как открытых систем и организаций как закрытых и "закрытых открытых" систем.

Нам также придется включать в рассмотрение и взаимосвязь организационной синергии с синергией индивидов, образующих изучаемый социум. При этом важно проследить и понять структуру организационной синергии как мультиплицированного эффекта наложения индивидуальных синергий определенных типов *homo economicus*, *homo sociologicus* и *homo socioeconomicus* в той или иной типологии структур и культур. Рассматривая же синергию индивида как меру человеческого капитала, придется размышлять о синергии его функциональных социальных ролей и синергии его психических "Я". И здесь нам придется признать, что рациональной науке, по всей вероятности, никогда не удастся до конца все измерить и структурировать.

Более того, синергетический методологический подход к пониманию эволюции взаимосвязей идеального и материального в социально-экономических теориях и системах позволяет нам сделать попытку отхода от модели "догоняющего развития" и посмотреть на окружающие нас практики другим взглядом. И тогда ставшее классическим для самых разных национальных вариантов рыночных экономик разделение организаций на "материальные" (коммерческие) и "идеальные" (некоммерческие) покажется дикой нелепицей. В условиях же России это заимствование налагается на наш менталитет "справедливого равенства бедных", а не "гражданского равноправия", имея результатом ту систему налогообложения, характер которой никакие попытки реформирования не способны пока перевести из экспроприирующего в стимулирующий. Соответственно, декларация максимизации прибыли как основной цели (а не средства!) любой "не идеальной" организации также покажется изначально ущербной, насильно загоняющей любую "не идеальную" организацию в положение "социально безответственной".

Новым ответом на эту нелепицу, ставшую нормой деловой жизни, может стать отход от традиционной диады коммерческих и некоммерческих организаций к триаде, состоящей из: "нормальных социальных" или "социально-экономических" организаций как наиболее распространенной разновидности деловых организаций и двух их крайних "мутаций"; "действительно идеальных" волонтерских или благотворительных организаций; "действительно материальных" коммерческих организаций. Этот последний тип организаций, признающих прибыль в качестве основной цели своего существования, и должен быть готов нести за это свою ответственность прежде всего в рамках соответствующего налогообложения.

Конечно, переход к такой триаде потребует кардинального пересмотра существующего правового определения предпринимательской деятельности как "деятельности с целью получения прибыли" в направлении ее понимания как *деятельности на свой страх, риск и ответственность с правом получения предпринимательского дохода*. Назрела необходимость пересмотра и концепции ограниченной ответственности, особенно для акционерных обществ открытого типа, а также подходов к налогообложению. Формирование новых подходов, однако, невозможно без достижения консенсуса в понимании проблемы *иерархии системы ценностей* для нашего общества. А эта сложнейшая и увлекательнейшая задача потребует синтеза накопленного знания в самых разных общественных науках.

С.И. Долуцкая: В последние годы в США все чаще слышатся голоса протеста против использования понятия "социальный капитал", так как оно потеряло первоначальную четкость и нейтральность, стало чересчур всеобъемлющим и размытым. Во многом это связано с трактовкой данного понятия Р. Патнэмом. Развязавшаяся в связи с этим научная дискуссия (см., в частности [Edwards, Foley, 1998]) позволяет задать ряд очень важных политологических и социологических вопросов об условиях, необходимых для функционирования механизмов коллективного действия как на уровне группы, так и на уровне общества в целом.

Чтобы разобраться в критике понятия "социальный капитал", необходимо начать со сравнения подходов Дж. Коулмана и Патнэма, тем более что Патнэм в своей интерпретации социального капитала во многом опирается именно на Коулмана. Коулман ввел это понятие как "инструмент", необходимый для того, чтобы объединить экономический и социологический подходы к теории поведения и "объяснить поведение индивидов и развитие социальной организации", исходя одновременно из принципов рационального поведения и из особенностей социального контекста. В определении Коулмана социальный капитал – это те виды социальной организации, которые могут использоваться индивидами и корпорациями как ресурсы для достижения поставленных целей. Важно отметить, что у Коулмана социальный капитал – чисто функциональное понятие, "непроанализированная концепция", которая приобретает разные формы в зависимости от исследуемой ситуации. Потому нельзя вывести единый способ измерения социального капитала, что создает определенные трудности для сравнения его уровней в различных ситуациях. Немаловажно и то, что ни отдельные индивиды, ни общество в целом *не являются* обладателями социального капитала: он существует лишь на уровне групп и социальных сетей, его невозможно "забрать с собой", переходя из одной группы в другую [Коулман, 2001].

Патнэма тоже интересуют функции социального капитала, но в более узком, нормативном смысле. Социальный капитал для него важен как средство решения проблем коллективного действия и заключается в "особенностях социальной организации, облегчающих координацию действий" и обеспечивающих "динамичное экономическое развитие и эффективную общественную политику" [Putnam, Leonardi, Nanetti, 1993, p. 167, 171]. Таким образом, по сравнению с Коулманом, Патнэм не только меняет уровень анализа, переходя от индивидов и групп к обществу в целом, но и резко сужает круг целей, для достижения которых, по его мнению, необходим социальный капитал, что особо заметно в его анализе социальных сетей.

По мнению Коулмана, любая социальная сеть или организация является носителем социального капитала, если сопутствующие ей нормы и потоки информации могут быть использованы ее членами для получения личных или групповых благ. Патнэм же считает, что социальный капитал содержится лишь в "сетях гражданских обязательств", которые имеют "преимущественно горизонтальный характер" и способствуют преодолению "социальных барьеров". Чем выше плотность таких сетей в обществе, тем лучше условия для формирования "эффективного и ответственного демократического режима".

При таком изменении смысловой и нормативной нагрузки термина возникает сразу несколько трудностей с его использованием. Во-первых, встает проблема измерения уровня социального капитала при исследовании отдельных групп и обществ. В отличие от Коулмана, Патнэм, основываясь на результатах исследования Италии, фактически приравнивает уровень социального капитала в обществе к членству в "группах с горизонтальной структурой: спортивным и культурным обществам, кооперативам и обществам взаимопомощи". Но показатель, основанный на изучении лишь одной страны, в любом случае не годится в качестве универсального индикатора. Если же отказаться от создания такого индикатора и измерять социальный капитал, исходя из особенностей социального контекста, возникает *проблема сравнимости результатов*.

Неясными остаются также механизмы возникновения и накопления социального капитала там, где уровень доверия, эффективность норм и плотность "общегражданских" сетей изначально низки. Какую роль играют здесь историческая инерция и особенности групповой солидарности? Могут ли социальные связи, нормы и доверие, накопленные на уровне отдельной группы и служащие для достижения ее внутренних целей, быть использованы для достижения более широких общественных целей, не обязательно гармонирующих с целями группы и ее членов? Наконец, если очевиден разрыв между интересами отдельных групп и общества в целом и не найдены механизмы распространения норм взаимности и доверия за пределы круга членов "своей" группы на все общество, правомерно ли использовать социальный капитал в качестве необходимой предпосылки для успешного экономического развития или коллективного производства общественных благ, таких как политическая демократия и повышение эффективности институтов?

М. Леви считает, что ключевым фактором, определяющим уровень "гражданственного поведения" в обществе, является не членство в добровольных ассоциациях, а *доверие к общественным и государственным институтам*. С этой точки зрения государство играет важную роль в создании социального капитала в той мере, в какой оно вызывает к себе доверие или недоверие граждан, и основные механизмы распространения доверия за пределы узких групп нужно искать во внешней, институциональной среде их обитания. В первую очередь таким механизмом является эффективное государство [Levi, 1996]. Однако неясным остается происхождение эффективного государства: В. Эдвардс и М. Фоли отмечают, что во многих случаях недоверие к государственным институтам может быть вовсе не признаком "слабости общества", а напротив, основой сильной и конструктивной демократической оппозиции.

Интересный подход к роли социального капитала во взаимоотношениях государства и общества мы находим у А. Кришны, который в исследовании деревенских сообществ в Индии установил, что для успешного доступа деревенских жителей к рынку и государственным структурам необходим не только социальный капитал, накопленный на уровне отдельно взятой деревни, но и "посредники" – лица или организации, мобилизующие существующие социальные сети и нормы для достижения определенных целей [Krishna, 2002^a]. Как и у Коулмана, социальный капитал здесь определяется просто как "потенциал коллективного действия на уровне группы" и может иметь любую нормативную нагрузку в зависимости от цели, для достижения которой его "активируют" посредники.

Хотя в этом контексте он используется посредниками в основном для того, чтобы добиться перераспределения в пользу деревенских жителей различных экономичес-

ких ресурсов через рыночные и государственные каналы. Важным "побочным результатом" таких действий является, по мнению Кришны, растущее участие в демократическом процессе тех слоев населения Индии, которые никогда не имели связей ни с политическими партиями, ни с правящей элитой. Посредники – молодые люди, получившие образование в городе и вернувшиеся в свои деревни, – фактически помогают заполнить вакуум, вызванный отсутствием промежуточных институтов между местными сообществами и региональной политической элитой. Они "превращают фонд социального капитала в поток необходимых населению коллективных благ". Это дает определенную надежду на "разрыв" патнэмовского "порочного круга" исторической инерции "снизу", через появление новых социальных акторов.

Таким образом, именно многочисленные противоречия и недочеты патнэмовской интерпретации социального капитала и его связей с демократическими процессами породили интереснейшую дискуссию и позволяют задать ряд важных в российском контексте вопросов. Какого рода групповая деятельность способствует становлению демократических процессов в обществе? Если для нормального общественного развития важно как существование узких групп, добивающихся увеличения своей доли в распределении ресурсов через рыночные и государственные каналы, так и широких общественных коалиций, нацеленных на повышение подотчетности и эффективности институтов, то какое между ними возможно равновесие? Могут ли группы по интересам объединяться в социальные коалиции, и если да, то каким образом и при каких условиях? Какие комбинации "нисходящих" и "восходящих", вертикальных и горизонтальных процессов позволяют повысить общественный контроль над политической и экономической жизнью страны? Как взаимодействуют процессы формирования новых, независимых социальных сил и укрепления доверия к общественным институтам и государству? Поиск ответов на эти вопросы, возможно, поможет обнаружить механизмы преодоления существующих в России институционального дефицита и разрыва между интересами политической элиты и населения.

Т.Е. Ворожейкина: Хотелось бы высказать некоторые замечания и соображения в связи с уже сказанным, а также поставить ряд вопросов, которые, на мой взгляд, не прозвучали пока достаточно отчетливо. Одна из проблем заключается в некоторой односторонности подхода к социальному капиталу, связанной с достаточно узкой, преимущественно экономической и вместе с тем расширительной, глобалистской его трактовкой. Такой подход, будучи справедливым в отношении означенных сфер, вместе с тем упускает из виду *неэкономические, не связанные с рынком состояния социального капитала и те формы его бытия, которые распространяются за пределы непосредственных хозяйственных отношений на более широкий круг акторов, на более широкие сети социального взаимодействия локального, регионального и даже странового, но не глобального уровня*. Речь идет о принципиально иной плоскости (и проблематике) существования социального капитала, чем та, которая обозначается этикой деловых отношений.

Представляется, что дело здесь не только в дисциплинарных различиях, но и в принципиально разном ответе на вопрос о связи социального капитала с модернизацией. Для Патнэма основанные на взаимном доверии нормы и структуры – одновременно и результат модернизации, и условие ее успешного осуществления. Он говорит, что наибольших успехов достигают те сообщества, в которых социальный капитал *наследуется* в виде норм взаимности и структур *гражданской* вовлеченности, ссылаясь при этом на известное высказывание Р. Берка о том, что цивилизованное общество закладывает фундамент цивилизованной торговли, а не наоборот [Патнэм, 1996, с. 207]. С этой точки зрения жуликов наказывает не сам рынок [Шихирев, 2003, с. 31], а *те предшествующие условия, структуры и нормы его существования, которые обеспечивают честную конкуренцию*. Для Патнэма социальный капитал – достояние цивилизованного, модернизированного общества. В нем накопление социального капитала обуславливает устойчивость и эффективность демократической организации в экономи-

ческой, социальной и политической сферах. Как отмечает Кришна, социальный капитал по Патнэму "обеспечивает не только клей, который связывает членов сообщества в рамках коллективного действия, но и передаточный механизм, который приводит членов сообщества к участию в демократическом строительстве" [Krishna, 2002⁶, р. 439].

В связи с этим возникает несколько фундаментальных вопросов, на которые в рамках концепции Патнэма нет и, по-видимому, не может быть позитивного ответа. Первый из них касается социального капитала в традиционных, домодерных или немодерных обществах. Шихирев, по сути, ставит в один ряд современные социокультурные тенденции на Западе, традиционные практики обмена материальными и нематериальными предпочтениями в Китае и советский блат, соединяя их в общем широком потоке [Шихирев, 2003, с. 23]. Между тем, с точки зрения Патнэма, перечисленные феномены имеют прямо противоположное значение для формирования социального капитала. Для Патнэма аскриптивные сообщества (с принудительным, предписанным по рождению или определяемым властными структурами членством и статусом), как и сообщества, основанные на клиентельных связях, в принципе не способны к формированию норм взаимности и тем более структур гражданской вовлеченности, эффективных для осуществления коллективного действия. С этой точки зрения в традиционных и немодерных сообществах социальный капитал не только отсутствует, но *доминирующий тип социальных связей в решающей мере препятствует его становлению*.

Между тем опыт развития местных, в том числе аграрных, сообществ в Бразилии, Мексике, Индии, на Тайване свидетельствует, что при определенных условиях они способны не только эффективно решать проблемы коллективного действия, но и становиться фактором демократизации социальных, экономических и политических отношений на местном уровне. Очень важную роль в таком позитивном развитии может играть государство, его местные и центральные органы: особенно успешной эта деятельность оказывается в случае, если складывается "синергетическое" взаимодействие между государством и обществом. Иначе говоря, существует реальный выход из патнэмовской обреченности на воспроизведение исторического наследия и траектории предшествующего развития.

Мне кажется очень важным тот факт, что даже в ситуации острого конфликта между государством и местным сообществом, как показывает опыт современной Мексики, возможен выход, усиливающий гражданские составляющие и того и другого. В ходе вооруженного противостояния индейских общин федеральному правительству и властям штата Чиapas в 1995–1998 гг. первые защищали свои традиционные права и обычаи, опираясь на гражданские идеи равноправия и солидарности и активно апеллируя к гражданскому обществу. Этот призыв был услышан, и восстание в Чиапасе стало, как это ни парадоксально, одним из факторов усиления гражданского общества, его солидаристских и демократических составляющих, что одновременно ускорило и процесс политической демократизации в Мексике. Позитивное, взаимоусиливающее ("синергетическое") взаимовлияние государства, общества и местного сообщества привело в начале 2000-х гг. к компромиссу и практическому разрешению конфликта, что резко отличает эту ситуацию от параллельного и по многим параметрам сходного вооруженного конфликта в Чечне. Крайняя слабость солидаристских ценностей в России, стремление к полной и окончательной победе как к единственно возможному и исторически известному способу решения проблем коллективного действия на всех уровнях привели одновременно к блокировке гражданских тенденций в российском обществе, к авторитарной инволюции государства и в значительной мере к разложению традиционных связей внутри чеченского общества.

Чем объясняется столь радикальная противоположность решений и исхода аналогичных по своей природе конфликтов в странах, весьма похожих по основным параметрам своего исторического, социокультурного, экономического и политического развития? Сколько-нибудь внятного ответа на этот вопрос у меня нет, здесь не работает в качестве объяснительной схемы даже "историческая обреченность" и зависимость от траектории предшествующего развития.

У проблемы эффективности коллективного действия в незападных ("негражданских") обществах существует еще одна очень важная ипостась, связанная с *качественно иными уровнями социального расслоения и дифференциации доходов по сравнению с современным Западом*. Работает ли понятие "социального капитала" в странах, значительная часть населения которых существует вне сколько-нибудь формализованных рыночных и трудовых отношений и в этом смысле существует вне общества? Иначе говоря, существует ли в принципе социальный капитал в маргинализованной, атомизированной по общему правилу социальной среде или же это достояние того меньшинства, которое состоит из господствующих слоев, среднего класса и организованных в профсоюзы трудящихся? Для современной России это вопрос отнюдь не праздный, поскольку он касается способов выживания той части населения, которая за последние 15 лет лишилась социальной поддержки государства. Будут ли эти способы сугубо индивидуальными, ведущими либо к успеху, к вертикальной мобильности и прорыву в "общество меньшинства", либо к социальной деградации, аномии и нарастающей криминализации социальной среды? Или же возможны коллективные способы выживания и взаимопомощи, формирование в этой среде минимальной социальной поддержки, препятствующие социальной деградации и накапливающие социальный капитал, который затем может быть использован для формирования собственно гражданских отношений? Опыт Латинской Америки свидетельствует о том, что последнее возможно.

Выстраиваемые "снизу" сети, даже если они оказываются не очень долговечными, позволяют *включить в общество его доселе маргинализуемое большинство*. По-моему, именно эта, "включающая", интегрирующая характеристика социального капитала является наиболее важной с точки зрения становления гражданских отношений. В предельно грубом виде эта мысль может быть сформулирована следующим образом: для формирования социального капитала в масштабах общества значимы не только связи, обеспечивающие индивидуальную восходящую мобильность, но в равной – а может быть, и большей – мере *наличие и плотность сетей, препятствующих массовой "нисходящей мобильности"*, проще говоря, социальной деградации. Почему в России в 1990-х гг. не возникли "сети выживания", сопоставимые по масштабам, разветвленности и потенциалу с латиноамериканскими? Ответ на этот вопрос может быть связан с общей спецификой российского общества, с его неспособностью к коллективному действию, с обратной стороной анонимного и неструктурированного пассивного сопротивления "человеческого материала", с неартикулированной и неотрефлексированной массовой реакцией на всегдашнюю принудительную мобилизацию [Дубин, 2003]. Думаю, вопрос этот остается также пока открытым.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002.
- Бурдые П. Практический смысл. М., 2001.
- Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика в России // Мир России. 2002. № 2.
- Дискин И.Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. 1998. № 4.
- Дубин Б. Будни и праздники // Вестник общественного мнения (Данные. Анализ. Дискуссии). 2003. № 2 (68).
- Конти Т. Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность // Методы менеджмента качества. 2003. № 3.
- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
- Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. М., 1996.
- Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003⁶. № 7.

Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002^б.

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003^а. № 2.

Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002^а. № 1.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003^б.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002.

Три ассоциации – три исследовательских проекта // Экономическая социология. 2003. № 4.

Шухирев П. Введение в российскую деловую культуру. М., 2000.

Шухирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

Edwards B., Foley M.W. Civil Society and Social Capital Beyond Putnam // American Behavioural Scientist. 1998. V. 42. № 1.

Erickson Ch.L., Jacoby S.M. The Effect of Employer Networks on Workplace Innovation and Training // Industrial and Labor Relations Review. 2002. V. 56. № 2.

Fukuyama F. The Great Disruption: Human Nature and the Reconstruction of Social Order. New York, 1999.

Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York, 1995.

Holmlund M. The D&D Model – Dimensions and Domains of Relationship Quality Perceptions // The Service Industries Journal. 2001. V. 21. № 3.

Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Transformation (Janos Kornai and Susan Rose-Ackerman) // Экономическая социология. 2003. № 3.

Krishna A. Active Social Capital: Tracing the Roots of Development and Democracy. New York, 2002^а.

Krishna A. Enhancing Political Participation. What is the Role of Social Capital? // Comparative Political Studies. 2002^б. V. 35. № 4.

Levi M. Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's "Marking Democracy Work" // Politics and Society. 1996. V. 24. № 1.

Lewis R. The Cultural Imperative. Yarmouth (Maine), 2002.

Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R. Marking Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, 1993.