

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Санкт-Петербургский государственный университет

Веркеев Арсений Максимович

**СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И КУЛЬТУРА КООРДИНАЦИИ: ДОВЕРИЕ
НА ПУТИ К НИЗКИМ ИЗДЕЖКАМ**

Выпускная квалификационная работа по направлению подготовки
035300 «Искусства и гуманитарные науки»

Профиль подготовки «Экономика»

Научный руководитель:

Расков Данила Евгеньевич,
к.э.н., доц.

подпись, дата

Санкт-Петербург
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	2
Глава 1. Социальный капитал как концепция и феномен	8
1.1. О понятии капитала	8
1.2. Теория социального капитала	19
1.3. Критика «капитализма»	29
1.4. Социальный капитал между обществом и хозяйством	35
Глава 2. Организация взаимодействий между акторами	40
2.1. Доверительные и властные отношения	40
2.2. Трансакционные издержки в контексте социального капитала	48
2.3. Типы координации	55
2.4. Исследовательские перспективы	62
Заключение	64
Список литературы	67

ВВЕДЕНИЕ

Среди современных авторов не наблюдается строгого согласия по вопросу трактовки понятий социального капитала и доверия. Зачастую они отождествляются друг с другом. В настоящей работе предпринимается попытка систематизации существующих подходов к определению социального капитала и его контекстуальных синонимов. Предпринимается попытка выделить общее определение социального капитала, которое может быть соотнесено с другими концепциями, близкими в предметном поле. В частности, предполагается, что социальный капитал – более общая категория по отношению к категории доверия, представляющей лишь одну из его форм. Доверие может быть подвергнуто измерению через индивидуальные стратегии поведения агентов, в совокупности формирующие культуру координации действий, в большей или меньшей степени зависящую от наличия доверия.

Автор показывает, что в научной литературе по теме социального капитала значение доверия неоправданно преувеличивается. Среди других форм социального капитала автор выделяет властные отношения, противопоставляя их доверительным отношениям. Концепция социального капитала признаётся полноценным аналитическим инструментом только при наличии разделения на разные формы. В связи с этим постулируется, что различение форм по качественным параметрам является не менее важной задачей, нежели определение уровня социального капитала в количественных величинах.

Рассматривается утверждение о том, что значимый уровень доверия между агентами является фактором низких транзакционных издержек. Особое внимание этому вопросу уделяется в соотнесении с властными отношениями как формой социального капитала. В том числе разбирается базовый аргумент теории фирмы новой институциональной экономической теории. Теория социального капитала соотносится с концепцией различных типов координации. В институциональной экономике принято различать

горизонтальную (рынок) и вертикальную (фирма) координацию, что соответствует двум формам социального капитала – доверительным и властным отношениям соответственно.

Социальный капитал рассматривается как концепция, востребованная в междисциплинарных исследованиях с применением инструментария экономики и социологии. Социальный капитал также связывается с методологией сетевого анализа в социологии.

Теория социального капитала соотносится с существующими концепциями различных типов организации взаимодействий (координации). Автор предполагает, что социальный капитал в форме доверительных отношений будет соответствовать горизонтальному типу координации и низкой степени централизации социальной сети. Напротив, социальный капитал в форме властных отношений будет соответствовать вертикальному типу координации и высокой степени централизации социальной сети. Потенциальная возможность и необходимость синтеза этих подходов к анализу хозяйственных отношений становится ясной за счёт пересечения объектно-предметных полей уже известных исследований.

Цель настоящего исследования заключается в обосновании смысловой и методологической связи между концепциями, с одной стороны, социального капитала и, с другой стороны, типов организации взаимодействий между акторами – типов координации. Для достижения цели поставлены **основные задачи:**

- Рассмотреть понятие капитала в современном контексте его научного употребления;
- Подробно разобрать теоретические предпосылки концепции социального капитала;
- Предложить использование единого определения социального капитала;
- Рассмотреть положение концепции социального капитала в междисциплинарном пространстве;

- Обозначить общее определение доверия и показать сомнительность концепций, основанных на возможности доверия к чему-то, кроме актора;
- Показать необходимость понимания властных отношений как одной из форм социального капитала наравне с доверительными отношениями;
- Соотнести социальный капитал в его разных формах с транзакционными издержками;
- Показать, что при запретительно высоких транзакционных издержках и недостаточном уровне социального капитала в одной из его форм, решение проблемы возможно с помощью его качественно другой формы;
- Предоставить авторский взгляд на актуальность методологии сетевого анализа в вопросах исследования социального капитала и типов координации.

Апробация работы. Автор предоставил тезисы по теме настоящей работы организационному комитету международной научной конференции «Экономическая культура мегаполиса» (СПбГУ, 20-21 мая 2016 г.). Заявка автора на участие в конференции рассмотрена и принята на момент возможности внесения последних правок в итоговый текст работы. Таким образом, к официальной дате защиты результаты работы будут представлены на данной конференции.

Глава 1 посвящена обсуждению теоретических предпосылок социального капитала как самостоятельной концепции, а также объяснению взгляда автора на эту концепцию в контексте известных подходов к её пониманию. Также подчёркивается междисциплинарный характер данной концепции, и рассматриваются сопутствующие этому феномены в теоретическом пространстве социальных наук.

Первый раздел (1.1) предваряет обсуждение концепции социального капитала, центральной для настоящей работы, и посвящён осмыслению

множественных концепций капитала в контексте современных социальных наук и экономической теории в частности. Внимание уделяется как общему понятию капитала и его сосуществованию с другими факторами производства, так и различным типам (в терминах П. Бурдьё – формам) и формализованным выражениям капитала в материальном и нематериальном пространствах.

Капитал рассматривается в контексте таких его характеристик, как функциональность, доступность, воспроизводимость, конвертируемость. Автор особенно подчёркивает связи, имеющиеся между концепцией капитала и изменяющимися в зависимости от контекста факторами: институциональной средой, целевой функцией индивида, его способностями, человеческим ресурсом.

Раздел 1.2 является фундаментальным для понимания концепции социального капитала в том виде, в котором она используется в настоящей работе. В нём подробно рассмотрена теория социального капитала Д. Коулмана. Социальный капитал определяется как социальные отношения, способствующие достижению цели участвующего в них актора. Предполагается, что любое исследование социального капитала должно иметь своим объектом социальную структуру, а предметом – отдельные аспекты этой структуры, положительно влияющие на хозяйственную практику. Автор показывает, что социальный капитал неправомерно отождествлять с доверием, которое является лишь одним из его формализованных проявлений в социальной структуре (одним из её компонентов, или аспектов).

На основе подхода Коулмана и с опорой на содержимое раздела 1.1 разработан способ интерпретации понятия социального капитала, по мнению автора, наиболее полно соответствующий теоретическим, методологическим и онтологическим установкам экономической теории. Предложенный подход к пониманию социального капитала сводит к минимуму терминологическую неопределённость, часто присутствующую при использовании этого понятия

разными авторами: подход позволяет выявить место определённой интерпретации в системе классификации форм социального капитала. В случае если определить, какая из форм имеется в виду, невозможно, то стоит заключить, что понятие используется в каком-то ином значении, не вписывающимся в обсуждаемую здесь систему.

В третьем разделе (1.3) предложено рассмотрение критики в отношении концепции социального капитала. Автор делает попытку ответить на вопросы, возникающие или потенциально способные возникнуть у критиков данной концепции. Содержание этого раздела важно, поскольку настоящая работа тоже в определённой мере построена на критике, и взгляд на некоторые уже существующие подходы помог более динамично вписать аргументацию автора в контекст общей дискуссии.

Наконец, раздел 1.4 посвящён осмыслению места концепции социального капитала в междисциплинарном пространстве. Такая постановка проблемы представляется важной в настоящей работе, поскольку теория социального капитала сочетает в себе предположения из нескольких сфер знания. Особое внимание уделяется существующим связям между экономикой и социологией, проблемам и перспективам междисциплинарного синтеза в отношении этих дисциплин, в последнее время, согласно В. Полтеровичу и другим авторам, демонстрирующих всё большее сближение.

Глава 2 содержит раскрытие идей автора о соответствии между определёнными формами социального капитала и типами организации взаимодействий между акторами. Для этого также в контексте социального капитала рассматривается теория трансакционных издержек.

В разделе 2.1 автор подробно рассматривает доверительные и властные отношения как отдельные формы социального капитала, предваряя дискуссию об их соотношении с горизонтальным и вертикальным типами координации. Доверительные отношения определяются как отношения, возникающие на основе ожидания индивидом определённых действий от контрагента в условиях, когда индивид должен действовать до того, как

начнёт действовать контрагент (Э. Остром, П. Дасгупта). В контексте методологического индивидуализма обсуждается связь доверия и институтов: так называемое институциональное доверие (доверие к институтам) рассматривается как доверие к акторам, опосредованное институциональной средой. Иначе говоря, доверяющий индивид ожидает от контрагента «нормальных» действий, соответствующих институциональным правилам. Власть определяется как способность навязать свою волю другим вопреки их сопротивлению (М. Вебер). Властные отношения рассматриваются в согласованной и рассогласованной форме (Д. Коулман).

Раздел 2.2 посвящён теории транзакционных издержек (О. Уильямсон, К. Менар, также С. Илькевич) и рассмотрению возможных вариантов её соотнесения с концепцией социального капитала. В частности, подробно рассматривается утверждение о том, что социальный капитал является фактором низких транзакционных издержек, понимаемых как затраты на изменение институциональной среды взаимодействия акторов. Проводится ряд параллелей между теоретическими и методологическими проблемами изучения социального капитала и теми же проблемами изучения транзакционных издержек.

Раздел 2.3 содержит рассмотрение одного из главных аргументов работы – о необходимости понимания властных отношений в качестве социального капитала в силу того, что с их помощью возможно решить проблему координации. Основное внимание уделяется вновь теории транзакционных издержек, теперь в контексте теории фирмы (Р. Коуз).

В разделе 2.4 содержатся предположения о пригодности определённых методологических инструментов для эмпирического исследования типов координации и разных форм социального капитала. Делается попытка операционализации положений теории социального капитала и теории координации в терминах сетевого анализа. Предполагается, что сетевой анализ является одним из наиболее востребованных инструментов при

эмпирических исследованиях социальных структур для понимания их экономических эффектов.

ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК КОНЦЕПЦИЯ И ФЕНОМЕН

1.1. О ПОНЯТИИ КАПИТАЛА

В экономической теории как науке об использовании ограниченных средств для достижения целей [Роббинс, 1993, с. 18] основополагающую роль играют сами категории средства и цели. Свободный в своём выборе человек волен выбирать как цели, так и средства для их достижения, а экономическая теория обязана принимать его выбор таким, какой он есть, не оглядываясь на этические и моральные нормы. Иначе говоря, в экономической теории нет места нормальному [Veblen, 1898, p. 392]. Категория цели выражается в целевой функции максимизирующей свою полезность (в случае производства – выпуск) субъекта, а ранжирование доступных ему вариантов действия в соответствии с его предпочтениями, по сути, представляет собой иерархию целей. Что касается категории средств, то она, так или иначе, представлена в виде различных ресурсов. К ресурсам в широком смысле можно отнести всё то, что способствует достижению цели действующего субъекта (актора), т.е. используется им в этом ключе. Для потребителя это, как правило, денежные средства, а для производителя – факторы производства.

С точки зрения современной экономической теории, не только объекты материального мира могут являться продуктами производства: есть продукты и нематериальные. Например, идеи, фиксируемые с помощью патентного права. Также и ресурсы для производства не обязательно материальны (идеи в зависимости от контекста также могут служить и ресурсом). Более того, в качестве средств выступают и любые действия в принципе, а в качестве целей – их результаты. Совершение, *производство* любых действий можно и

нужно рассматривать в качестве актов экономического действия, актов хозяйствования.

Стандартным набором факторов производства традиционно признаётся «тройка»: труд, земля и капитал. Заметим, что среди попыток выделить значимые факторы производства, достойные находиться на одном (или почти одном) уровне анализа с «тройкой», есть и такие, которые успели войти в программы учебных курсов. Так, в качестве четвёртого ресурса нередко приводятся предпринимательские способности, что спорно, потому как отношения между акторами, владеющими ресурсами, могут быть организованы и без централизации принятия решений, а значит и управления вообще. К тому же, предпринимательские способности могут рассматриваться либо в качестве труда (труд нанятого менеджера), либо в качестве человеческого капитала (навыки, техники управления предприятием). Выходит, что «тройки» в этом случае оказывается вполне достаточно. В качестве пятого стандартного ресурса в модели производства нередко выступает информация. Тоже во многом спорно: информация это многогранное понятие, которое в том числе может рассматриваться как капитал. При этом неоднозначность трактовки понятия информации может привести к разночтениям. Трёх факторов вновь вполне хватает.

Как правило, факторы, считающиеся стандартными (будь их три или пять), включены в базовую производственную функцию:

$$Q = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n),$$

где Q – объём выпуска;
 $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – объёмы факторов производства.

Потенциальное количество факторов производства не является фиксированным. Это и позволяет без особенной сложности включать в их число абсолютно любые ресурсы, так или иначе влияющие на выпуск. В силу этого, для аналитической и практической пользы в классическую «тройку» труда, земли и капитала всё же можно «впрягать» дополнительные

«лошадиные силы»). Однако, имея дело со столь важным аналитическим инструментом, как модель производства, разумеется, нельзя включать туда что угодно. Необходимо, чтобы количество факторов было избыточным для объяснения действительности, так что к их выбору нужно относиться внимательно.

Следует признать, что в современной дискуссии вокруг факторов производства именно различные формы капитала стали этими самыми дополнительными «лошадиными силами». Сложилась «традиция называть все важные ресурсы “капиталом”» [Нуреев, Латов, 2010, с. 139]. Не сомневаясь в интересе, который представляют изменения, произошедшие с понятиями земли и труда, остановимся на понятии капитала, так как для настоящей работы именно оно является ключевым. В экономико-этимологическом словаре Николая Фокина¹ указывается, что слово «капитал» происходит от латинского «caput» – «голова» (отсюда «GDP per capita» – «ВВП на голову», в русском варианте «голова» традиционно «душой населения»). Можно сказать, что количество и качество «запряжённых лошадиных голов», т.е. разных форм капитала, в конечном счёте, и влияет на выпуск.

Кажется, что история понятия лежит на поверхности: по головам считают скот, который в древние времена являлся одним из главных предметов торга, вследствие чего произошла экспансия данного значения на все прочие хозяйственные отношения по мере усложнения их характера. Однако, принимая во внимание, что латинское «capitale» имеет значение «основное имущество», «богатство», французский лингвист Эмиль Бенвенист настаивает на том, что переход произошёл от общего к конкретному, а не наоборот: «“скот” очень часто обозначается терминами, относящимися к имуществу вообще, т.е. называется просто “имущество”; обратное же не имеет места никогда» [Бенвенист, 1995, с. 59]. Это убедительно.

¹ Фокин Н. И. «Экономика: В начале было Слово». Статью в словаре можно найти по адресу: <http://dictionary-economics.ru/word/Капитал> (дата обращения: 12.04.2016).

Как пишет Торстейн Веблен (яркий представитель старого институционализма – одного из неортодоксальных направлений в экономике), под капиталом в экономической науке традиционно понимались материальные активы, созданные человеком для использования в производстве материальных благ, а именно – техника и технологии производства. Так, до сих пор часто встречаемый в экономической литературе (особенно, учебной) пример капитального блага – заводской станок как непосредственное орудие индустриального производства. Однако Веблен обращает внимание на то, что в действительности в основе материальных основ производства лежат методы, с помощью которых человек взаимодействует с миром. Формализованный в материальном мире в виде станков капитал представляет собой лишь выражение человеческой мысли. Истинно производственные блага – человеческие знания, навыки и склонности [Veblen, 1898, p. 387-388], только благодаря им материальное производство возможно. Таким образом, заявки на расширение понятия капитала на остальные сферы жизни, помимо материального производства, наблюдаются в научных трудах уже в 1898 году. Стоит сказать, что эта тенденция, безусловно, имеет ещё более ранние корни, подробно останавливаясь на которых здесь не имеет особого смысла. Заметим лишь, что отсылку к понятию человеческого капитала, известному современным экономистам в основном благодаря Гэри Беккеру² [Becker, 1993], можно обнаружить уже в словаре русского языка В. И. Даля 1865 года: «способности, знания и труд также могут называться капиталом, как даже и само здоровье или сила рабочего» [Даль, 1865, с. 703-704].

Стоит также сказать, что разнообразие форм капитала выходит далеко за рамки экономической теории, отчасти в силу связи с такими понятиями как капитализм, капитализация. Так, в одной из работ французского философа Жака Деррида делается попытка осмысления прошлого и настоящего европейской цивилизации в контексте капитала как категории.

² Экономист чикагской школы, лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1992 года.

Там же можно найти интересные мысли по поводу человеческого капитала как проявления капитализации тела, и, в конце концов, самого человеческого существования [Derrida, 1992, p. 64-70], на чём здесь подробно останавливаться не будем.

Итак, сегодня понятие капитала очевидным образом расширило спектр своих значений. Существует множество различных капиталов, которые, в свою очередь, определяются разными авторами по-разному, что создаёт некоторые проблемы с согласием по поводу определений. Построение концепций на «капитальных» метафорах стало распространённой практикой, как в экономической теории, так и в других социальных науках. Как правило, в этой связи принято говорить о разных формах капитала (к примеру, о человеческом или социальном капитале). Так, французский социальный учёный Пьер Бурдьё, говоря о формах капитала, выделяет экономический, культурный, социальный и символический капиталы [Бурдьё, 2002].

В ситуации терминологической неопределённости нельзя отрицать важность подобных попыток классификации форм капитала и выработки общих определений. Однако удобство такого словоупотребления, когда говорят о *формах* капитала, достаточно сомнительно. Дело в том, что в такого рода таксономии формы капитала сами же подразделяются на формы более низкого порядка, порождая неопределённость с иерархией понятий. В связи с этим, далее в настоящей работе формы капитала обозначаются как «типы капитала», при этом понятие форм капитала используется для обозначения формализованных проявлений типов капитала, т.е. упомянутых выше форм более низкого порядка. К примеру, такой тип капитала, как человеческий, может быть выражен в форме как знания, так и навыка; в терминах Гилберта Райла – «знания что» и «знания как» [Ryle, 2009, p. 14-20].

Поскольку настоящая работа посвящена проблематике социального капитала, далее в этом разделе внимание будет уделяться в основном этому типу капитала. В то же время, по мере надобности будут затронуты и другие. Существенный вклад в становление социального капитала не как рядовой

метафоры, но как самостоятельной концепции внёс американский социолог Джеймс Коулман. Именно его определение представляется наиболее общим и при этом соответствующим сущности самого понятия «капитал». Несомненное преимущество теоретических разработок Коулмана заключается в том, что они должным образом схватывают аналитический смысл социального капитала, в равной мере учитывая как «социальную», так и «капитальную» составляющую. Подробный разбор концепции социального капитала представлен в следующем разделе работы, пока же ограничимся определением: социальный капитал представляет собой *социальные отношения, полезные для достижения цели актора, в них включённого* [Coleman, 1988, p. 98] (возможна несколько иная, но идентичная по смыслу формулировка определения Коулмана: социальная «структура, облегчающая действия акторов внутри структуры» [Нуреев, Латов, 2010, с. 146]).

Интерес именно к социальному капиталу как одному из множества типов капитала обусловлен, прежде всего, тем, что из всех типов капитала именно он является ключевым в понимании опосредованности экономических процессов социальными факторами. Это важно постольку, поскольку экономика, по сути, всегда изучала именно отношения между людьми, на разных исторических этапах и в разных традициях экономического мышления понимая их то с точки зрения этики, то в связи с исключительно материальными благами, то в контексте современной трактовки предмета экономики, которая была приведена в начале данного раздела (о периодизации истории экономической науки см.: [Розмаинский, Холодилин, 2012, с. 8-9]).

Если вернуться к понятию экономики в том виде, в котором это слово упоминается впервые, а именно в «Домострое» у Ксенофонта (примерно IV век до н.э.), то можно сделать несколько интересных наблюдений. Ксенофонт понимает хозяйство не только как дом («ойкос»), но как всё, чем человек владеет [Фуко, 2004, с. 256]. В связи с этим понятие «домашнее хозяйство» также приобретает иное значение. Организация дома понимается как

организация имущества, т.е. того, чем человек владеет. «Ойкос» здесь – не просто «дом», а имущество вообще. Логично будет понимать «ойкономику» как организацию имущества, т.е. того, чем человек владеет³. Поэтому представляется, что вполне допустимо и под капиталом понимать всё, что находится в распоряжении – всё, чем можно распоряжаться, но чем необязательно обладать. Иначе говоря, вполне можно владеть тем, что не принадлежит.

Понятие имущества у Ксенофонта обнаруживает связь с современным понятием капитала. Ксенофонт под имуществом (хозяйством, сферой «ойкоса») понимает всё то, что ценно: «хозяйство – это то, что человек имеет хорошего; но, если он имеет что дурное, того я не называю имуществом» [Ксенофонт, 1993, с. 198]. Например, неплодородная земля не является капиталом, поскольку не представляет ценности. Так и отношения, выраженные в социальной структуре, являются капиталом или ценностью только в той мере, в какой они полезны и ценны для человека. Если отношения не приносят пользу, или даже приносят вред, то такие отношения *не ценят*, и говорят о них соответствующим образом. Как правило, у всех есть люди, знакомством или близостью с которыми *дорожат* – отсюда метафора *дорогого* человека. Почему человек дорог? Потому что отношения с ним полезны. Ценность отношений сообразна пользе, которую они приносят – в этом заключается экономическая логика и именно на этом основана концепция социального капитала.

Но у Ксенофонта также подчёркивается субъективный характер полезности [Ксенофонт, 1993, с. 198-199]. Если человек не умеет обрабатывать землю, и она не приносит ему плодов, то эта земля для него не является ценностью. Если человек не может обратить себе в пользу какое-то обстоятельство (к примеру, потому что не владеет соответствующей

³ Здесь можно провести параллель с тем, что принято называть экономическим империализмом – экспансией экономической методологии на нетрадиционные для экономики сферы исследования [Гуриев, 2008; Тамбовцев, 2008]. Подобно размыванию границ «социального» [Радаев, 2008, с. 117], можно говорить и о размывании границ «хозяйственного» или «экономического».

техникой, т.е. человеческим капиталом), то нельзя и говорить о том, что это обстоятельство есть капитал. В контексте социального капитала это означает, что его формы (т.е. качественные характеристики отношений – доверие, подчинение и т.п.) важны в той мере, в которой они могут принести пользу делу. Можно согласиться с Ксенофонтом: «враги <...> – ценность для того, кто может получать пользу от врагов» [Ксенофонт, 1993, с. 199]. Автор позволит себе здесь также вернуться к наблюдениям Бенвениста, ранее приведённым в связи с этимологией слова «капитал». Бенвенист указывает, что «термины, указывающие на различные формы владения, – это общие термины, обозначающие отношение к владельцу, но ничего не говорящие о природе объекта владения» [Бенвенист, 1995, с. 59]. Это ещё раз подчёркивает важность субъективной и контекстуальной составляющей в понимании полезности и функциональности социального капитала.

Таким образом, с одной стороны, владение можно понимать как отношение принадлежности, т.е. как право собственности на объект. С другой стороны, владение можно понимать как умение, т.е. владение техниками распоряжения объектом. Предлагаемое автором настоящей работы определение не исключает, но и не навязывает наличие права собственности: представляется, что если человек чем-то владеет, это значит, что он *в состоянии распорядиться определённым объектом полезным для поставленной цели образом*. Если вышеизложенное оказывается верным, то данный объект в модели действия этого человека можно назвать капиталом (по Ксенофону – имуществом, хозяйством, ойкосом). Капитал здесь совершенно необязательно должен принадлежать человеку, ему не обязательно обладать правами собственности на него. Следовательно, ключевыми характеристиками капитала здесь являются доступность и полезность (в том числе зависящая от самого субъекта, от его возможности распорядиться объектом), а не принадлежность.

В связи с этим автору представляется, что нет никакого особенного противоречия в том, чтобы утверждать, что человек обладает социальным

капиталом. Обладать, располагать социальным капиталом можно. Просто это обладание не носит частнособственнического характера: социальный капитал не принадлежит никому. Так, Коулман говорит о том, что он носит характер общественного блага (в рамках определённой группы или сообщества как аналитической единицы) [Coleman, 1988, p. 116-118]. В конце концов, в определении капитала центральное место занимает его функциональность, его прикладная ценность, а не его принадлежность какому-либо собственнику.

К слову, если считать умения, навыки и техники действия человеческим капиталом, то можно ли только на этом основании утверждать, что они являются собственностью человека? Ведь, как известно, техники действия исключительно социальны: классическим примером являются «техники тела» [Мосс, 1996]. Так что априорное признание прав собственности на человеческий капитал, по крайней мере, на отдельные его формы, тоже вызывает вопросы. Возможно, подобно социальному капиталу, его следует рассматривать как общественное благо. При этом можно сказать, что в случае с техниками действия социальный капитал производит человеческий непосредственным образом в случае прямого обучения и скорее косвенным образом при пассивном научении в процессе наблюдения действий, не направленных на обучение (любое действие одновременно является своего рода учебным образцом того, как его следует совершать [Волков, 1998, с. 165]).

Следуя такой логике, нет каких-либо непререкаемых оснований и для того, чтобы считать человека владельцем физического (материального) капитала. Убеждение, что человек может владеть так называемой собственностью, формализованной в физическом пространстве, имеет своей причиной вполне конкретный институт прав собственности. Более того, этот институт как совокупность норм и соглашений между людьми, обнаруживающий себя не иначе как в социальном пространстве («между актёрами и среди актёров» [Coleman, 1988, p. 98]) в качестве социального

капитала позволяет людям достигать своих целей, касающихся операций с материальными объектами физического капитала. По всей видимости, сам факт признания прав собственности на какой-то объект, являясь соглашением между людьми (т.е. аспектом их социальных отношений), может рассматриваться в качестве социального капитала.

В качестве радикального, но наглядного примера можно привести институт рабства. Использование человека в качестве товара становится возможным не из-за сущности человека, в силу которой он якобы может кому-то принадлежать, а из-за существования социальной нормы, в соответствии с которой это допустимо при определённых условиях (например, при юридическом подтверждении). Суждения же о рабстве как о следствии различия в сущностях свободных и несвободных людей (как это имело место в Древней Греции, например, у Аристотеля) являются, напротив, сопровождением и подкреплением существования такой нормы. Однако автор настоящей работы всё же не находит правильным полное отождествление категорий социального института и социального капитала.

Остановимся коротко на конвертации типов капитала, превращении одного типа в другой. Карл Маркс определяет капитал как самовоспроизводящуюся и самовозрастающую стоимость. При этом стоимостное приращение (возрастание) возникает в силу конвертации разных типов капитала [Радаев, 2002, с. 21]. Использование социального капитала позволяет извлечь пользу, которая не была бы извлечена в его отсутствие [Coleman, 1988, p. 98]. Соответственно, процесс воспроизводства здесь выглядит как совершение выбора *в пользу* действия, результат (в виде другого типа капитала) которого имеет большую ценность, нежели имел бы результат альтернативного варианта действия или бездействия. Иначе говоря, конвертация позволяет извлекать из одного типа капитала определённую выгоду, на выходе выраженную в другом типе капитала. Например, в случае с конвертацией какого-либо капитала в финансовый этот результат – прибыль. Воспроизводство и стоимостное приращение финансового капитала

представляет собой цепочку процессов конвертации разных типов капитала: изначальное вложение денег (так называемый стартовый капитал) способствует производству благ (представленных в виде какого-то типа капитала, не обязательно физического, т.к. не все блага материальны), эти блага затем конвертируются обратно в финансовый капитал, представленный уже в большем объёме.

Можно заключить, что капитализация – это определение вещи через её функцию, причём функцию не мифически в ней содержащуюся, а функцию субъективной полезности вещи для актора в конкретном контексте при реализации его интереса. Капиталом вещь становится в ситуации, когда она представляет ценность в реализации какого-либо интереса. Экономика не занимается этическими проблемами и нормативно-ценностными трактовками выбора целей или средств: предпочтения субъекта заданы заранее, экзогенны по отношению к модели его действия. Плохо обработанная земля не представляет собой ценности, если целью было производство урожая. Но она представляет ценность, если целью было показать, как выглядит плохо обработанная земля человеку, никогда её не видевшему (например, с целью обучения). Капитал определяется своей функцией, своей пригодностью к практическому применению, потому что экономиста не интересуют сущностные характеристики цели. Интересно только, полезен ли и насколько полезен объект в конкретном контексте.

1.2. ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Джеймс Коулман, автор классической статьи, опубликованной в 1988 году, детально разрабатывает теоретическую концепцию социального капитала и с её помощью исследует причины отчисления учеников школ [Coleman, 1988]. Основной вывод эмпирической работы Коулмана заключается в том, что

низкий уровень социального капитала негативно сказывается на успешном выполнении учеником своих обязанностей. Анализ эмпирического материала сам по себе выполнен убедительно, но больший интерес он представляет как иллюстрация теории. В силу этого следует подробнее остановиться на теоретических предпосылках, с опорой на которые Коулман выстраивает собственную аргументацию.

Коулман исходит из распространённой предпосылки о наличии двух крайних подходов к рассмотрению человеческой деятельности, которые можно условно обозначить как экономический и социологический. В первом случае теоретическая модель человека оказывается недосоциализированной (*homo oeconomicus*), во втором – чересчур социализированной (*homo sociologicus*)⁴. Разнообразие решений, предлагаемых обществоведами в поисках золотой середины между этими подходами – материал для отдельного, крайне интересного разговора. Некоторые его аспекты будут неизбежно затронуты в настоящей работе позже, а пока остановимся на точке зрения Коулмана.

По Коулману, стратегия, с помощью которой можно обеспечить компромисс между подходами, состоит в том, чтобы «импортировать» некоторые элементы социологического подхода внутрь теоретических рамок экономики [Coleman, 1988, p. 95-97]. Социальный капитал представляет собой одну из возможных точек равновесия между экономикой и социологией, достигаемую именно посредством предлагаемой стратегии. Если говорить более конкретно, то свою задачу Коулман видит в том, чтобы должным образом адаптировать принцип рационального поведения для анализа социальных систем. Такой анализ должен включать в себя рассмотрение экономических систем, но не ограничиваться ими, и при этом не принижать значение социальных факторов [Coleman, 1988, p. 97]. Соответственно, концепция социального капитала призвана стать одним из способов преодоления методологических границ между дисциплинами.

⁴ Об этом пишет, например, Карл Бруннер [Brunner, 1987].

Поскольку в качестве отправной точки выступает теория рационального выбора, фундаментальная для экономического анализа, следует для начала определить место социального капитала в этой теории и в модели человека, которая ей подразумевается.

Согласно одному из наиболее общих определений, допущение о рациональности гласит, что *«среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды»* [Радаев, 1997, с. 25]. Говоря несколько иначе, человек рационален «в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, *согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям*, или, что то же самое, *максимизировать его целевую функцию»* [Автономов, 1998, с. 11]. Допущение о рациональности напоминает о том, что экономика (в отличие от, например, этики) не занимается проблемами постановки цели. В экономической модели человека его предпочтения, его система ценностей являются изначально заданными. Цель действия, сколь бы «аморальной» или «нелогичной» она ни казалась внешнему наблюдателю, не имеет значения, так как она служит интересам субъекта действия (актора) и постановлена на основе его личных, субъективных предпочтений.

Коулман в контексте соотнесения целей и средств под социальным капиталом понимает «определённый вид ресурса, доступный актору» [Coleman, 1988, p. 98]. Цель у актора может быть любой, а выбор средств зависит от его ожиданий, не всегда рациональных с точки зрения внешнего наблюдателя, но всегда рациональных с точки зрения этого актора. Для идентификации социального капитала и отделения его от других видов ресурсов Коулманом вводятся два критерия. Во-первых, он представляет собой определённые аспекты социальной структуры, а именно аспекты отношений между людьми. Во-вторых, он облегчает действия акторов, действующих внутри данной структуры (из аспектов которой он состоит). К

примеру, такой аспект отношений, как доверие, в современных исследованиях нередко отождествляемый с социальным капиталом⁵, является лишь одним из множества таких аспектов. Здесь Коулман чётко даёт понять, что социальный капитал является категорией, не эквивалентной доверию, а более общей по отношению к нему, наравне с другими аспектами социальной структуры. Следовательно, если мы имеем в виду аспект социальной структуры, который не облегчает действие актора внутри этой структуры, то нельзя назвать такой аспект социальным капиталом по отношению к этому актору, так как он не является средством для его целерационального [Вебер, 1990, с. 628] действия.

Подобно другим типам капитала, «социальный капитал продуктивен, делает возможным достижение определённых целей, которое в его отсутствие было бы невозможным» [Coleman, 1988, р. 98]. При этом ценность социального капитала, как и других типов капитала, всегда субъективна и зависит от цели. Если проводить аналогию с физическим пространством, то можно сказать, что, например, станок, предназначенный для обработки металла, не обладает ценностью в производстве кондитерской продукции. Так и отношения между людьми могут иметь различный, в отдельных случаях взаимоисключающий характер (например, вражда несовместима с дружбой). Отношения определённого типа могут быть нефункциональны, или даже деструктивны для достижения конкретной цели, в то время как отношения другого типа для этой цели окажутся незаменимы. Таким образом, в теории социального капитала понятия функции и функциональности являются определяющими. Под функцией подразумевается ценность аспектов социальной структуры в качестве ресурсов, которые акторы могут использовать для реализации собственных интересов [Coleman, 1988, р. 101]. В этом контексте Парта Дасгупта приводит пример со зданием, которое может как использоваться, так и стоять

⁵ Адам Селигмен не устаёт повторять, что социальный капитал слишком часто отождествляется с доверием, что приводит к неопределённости по поводу значений, в которых употребляются оба термина [Селигмен, 2002, с. 83-114].

заброшенным (в зависимости от того, способно ли оно приносить пользу, т.е. быть функциональным, в месте где расположено), по аналогии с тем, как объекты социального пространства используются или игнорируются при совершении акторами различных действий по достижению целей [Dasgupta, 2008, p. 575]. Осмыслить эту аналогию легче, обратившись к повседневному словоупотреблению: отношения с людьми (в терминах PR – с контактными группами) принято именно «строить» или «выстраивать»; «устанавливать» полезные контакты; «поддерживать» связи. Также в языке можно обнаружить много метафор, выражающих социальную дистанцию в терминах дистанции физической.

Поскольку социальный капитал рассматривается в качестве ресурса (т.е. средства, а не цели), сложно представить, чтобы накопление социального капитала в рамках такой модели могло являться целью. Напротив, производство социального капитала является скорее косвенным результатом деятельности, направленной на другие цели. Коулман утверждает, что это касается большинства форм социального капитала. Аргумент заключается в том, что полезность от действий, производящих социальный капитал, значима не для совершающего эти действия актора, а для прочих акторов, его окружающих. В связи с этим предполагается, что актер не заинтересован в создании социального капитала [Coleman, 1988, p. 118], а последний предстаёт своего рода положительным внешним эффектом от его деятельности, направленной на иную цель.

Можно сказать, что Коулман отвечает на вопрос, который нельзя адекватно задать. Если вспомнить, что капитал – понятие, означающее, помимо прочего, ресурс, то станет ясно, что при производстве действия капитал принципиально несовместим с категорией цели (продукта). Понимание социального капитала как цели означало бы приравнение цели и средства в рамках одной модели, что недопустимо, так как эти понятия очевидным образом имеют разную природу. Поэтому вопрос о том, заинтересован ли актер априори в его создании, содержит некоторую

подмену понятий. Создание социального капитала в силу его принадлежности к категории средств не может являться целью действия, которое с его помощью осуществляется. В противном случае, на момент совершения этого действия он уже должен в качестве средства влиять на процесс своего создания. Во всяком случае, социальный капитал *задействованный*, способствующий действию (производству), и социальный капитал, являющийся результатом этого действия (продуктом производства) – это два разных социальных капитала.

Как тогда можно говорить о том, что кто-то своими действиями создаёт социальный капитал, способствует его формированию? Основная проблема здесь, кажется, в том, что люди часто говорят о социальном капитале, вместо того, чтобы говорить о социальной структуре или социальных отношениях, хотя имеют в виду именно их. Получается, что социальный капитал не просто нередко отождествляется с одной из его форм (чаще всего – доверием), но и используется в значении, не предполагающем функциональной составляющей, вопреки тому, что само понятие капитала основано именно на функциональном применении подразумеваемого объекта. Такое использование понятия может быть оправданным с точки зрения повседневной речи, если собеседнику понятно, что имеется в виду не социальный капитал конкретного актора, а социальная структура как таковая. Тем не менее, такое использование в ряде случаев может способствовать различию интерпретаций собеседников, и, тем более, несовместимо с соблюдением строгих теоретических рамок в научной дискуссии.

Вопрос, который в действительности нужно «задавать» капиталу (средству), заключается в том, по отношению к какому продукту (цели) он является таковым. Дело в том, что социальный капитал, который создаётся в процессе действия актора, не является по отношению к производящему его актору ресурсом, т.е. не является капиталом вообще. Это так в силу того, что в этой модели производства, или на её предельной стадии, он *уже является целью*, т.е. продуктом производства. Таким образом, считать производимый

продукт в виде социальных отношений социальным капиталам можно в той мере, в которой он является средством внутри производственной модели либо (1) другого актора, отличного от того, который изначально его произвёл, либо (2) другой производственной модели (её стадии) того же самого, первого актора. Если политики, например, говорят о необходимости повышения уровня социального капитала в городе или стране, они имеют в виду социальный капитал, доступный в качестве средства достижения целей населению, в то время как обязанности по стимулированию его производства в данном случае возлагаются на государство. Производить социальный капитал в строгом смысле невозможно, равно как инвестировать в него. Можно производить социальную структуру, способствовать социальным отношениям того или иного рода. Важно то, что *эти отношения впоследствии могут стать или не стать капиталом* (т.е. полезным функциональным объектом для достижения цели) для актора, первоначально обеспечившего их существование. Добавим, что, вкладывая в общую для всех участников отношений социальную структуру, рациональный актор рассчитывает на последующую капитализацию этой структуры.

Далее возникает следующий вопрос: может ли индивид в принципе быть заинтересован в том, чтобы окружающие его акторы имели в своём распоряжении социальный капитал? Если исходить из нижеследующего пояснения, то ответ на этот вопрос – утвердительный. Поднимая актуальную проблему искусственного отождествления рациональности с эгоизмом, Виталий Тамбовцев обращает внимание на то, что «множество объектов, относительно которых индивид может иметь (и реально имеет) предпочтения <...> включает как неэкономические блага, так и *состояния*, в которых пребывают *другие индивиды*, в том числе вовсе не обязательно как-то связанные с оценивающим (предпочитающим) индивидом» [Тамбовцев, 2008, с. 131]. Таким образом, можно говорить об индивидуальных предпочтениях относительно состояний и благосостояний других акторов [Автономов, 1998, с. 10]. Интересно, что этот аспект предпочтений (*other-regarding preferences*),

являясь фундаментальным для «социализации» экономического человека, нисколько не противоречит основным предпосылкам экономической теории, в частности, лежащим в основе неоклассического подхода. Речь идёт даже не про ограниченную рациональность [Simon, 1978], а про необходимость включения данных предпочтений в саму модель рационального выбора. Ещё более интересно то, что в данном контексте обнаруживается прочная связь с теорией социального капитала.

Предпочтения индивида о состояниях других акторов, в частности знакомых людей⁶, могут быть связаны с тем, что, если знакомый, например, обладает какими-либо ресурсами, то это влияет на общий объём ресурсов, потенциально доступных индивиду. Так, Пьер Бурдьё включает в объём социального капитала, доступного индивиду, ресурсы, принадлежащие акторам, отношения индивида с которыми позволяют использовать эти ресурсы: «объём социального капитала, коим располагает данный агент, зависит <...> от объёма капитала (экономического, культурного или символического), которым, в свою очередь, обладает каждый из тех, кто с ним связан» [Бурдьё, 2002, с. 66]. Исходя из определения социального капитала по Коулману, такое предположение аналитически сомнительно: ресурсы, которыми обладают знакомые индивида, не являются социальным капиталом, представляя собой лишь возможные следствия использования социального капитала для их получения⁷. Если угодно, социальный капитал в виде знакомства здесь может конвертироваться в другие типы капитала. Однако в содержательном плане подход Бурдьё очень точный. Особенно актуален такой подход в связи с проблематикой рекомбинированной собственности (*recombinant property*) [Stark, 2001, p. 82]. Этот режим управления (в широком смысле – распределительной тактики, не обязательно

⁶ Можно сказать, что выделение такого рода предпочтений восходит к Бернарду Мандевиллю (и, соответственно, идеям классической политической экономии), согласно которому «любая “естественная склонность к дружбе и общению” есть не более чем повод “укрепить наши интересы”» [Селигмен, 2002, с. 101-102].

⁷ Проблема аналитического отграничения социального капитала от результатов его использования достаточно важна. Например, Аллан Шмид призывает фокусироваться на социальном капитале как таковом, нежели на его эффектах [Schmid, 2002, p. 750-751].

организуемой иерархично) собственностью имеет место в ситуации, когда акторы внутри определённой группы склонны к временному перераспределению ресурсов в пользу друг друга на основе взаимовыручки. Такая практика позволяет всей группе выжить в неблагоприятных условиях [Олейник, 2003, с. 135].

В самом деле, достаточно легко представить, что человек будет предпочитать, чтобы его друзья и родственники (иначе говоря, представители референтной группы) были состоятельными, т.е. обладали ресурсами, которые в рамках данной экономической организации дефицитны. Это, конечно, актуально только в том случае, если человек рассчитывает на возможность использовать эти ресурсы для реализации своих интересов. По-видимому, это ожидание будет иметь место (1) в той мере, в которой данные ресурсы функционально соотносятся с его целью, и (2) только при условии хороших (функциональных) отношений с людьми, владеющими этими ресурсами, а именно при достаточном уровне социального капитала.

В соответствии с таксономией, предлагаемой Бурдые и подробно рассматриваемой Вадимом Радаевым, у капитала есть три состояния: инкорпорированное (диспозиции и способности субъекта), объективированное (физическое, материальное), институционализированное (признание капитала в качестве ресурса) [Радаев, 2002, с. 22]. Применим концепцию трёх состояний к социальному капиталу, начав с инкорпорированности. С одной стороны, социальный капитал «содержится» в сетях (т.е. социальном пространстве, теле, корпусе общества) и «не является атрибутом отдельного человека» [Радаев, 2002, с. 26]. С другой стороны, не обнаруживается достаточно веских причин, по которым индивид не может владеть социальным капиталом (выступать носителем знакомств [Радаев, 2002, с. 27]). Как было показано в настоящей работе ранее, капитал не предполагает априори принадлежности, предполагая скорее доступность и возможность использования.

Что касается объективированного состояния, то Радаев признаёт относительно низкую степень формализации социального капитала в физическом пространстве, например, в виде записных книжек, списков контактов, «блат-нотов» [Ledeneva, 1998, p. 14-15], а также «рассказов о сетях», транслировании знания [Радаев, 2002, с. 27]. По этому вопросу мнение автора настоящей работы расходится с трактовкой Радаева. Представляется, что объективированность, материальность социального капитала выражается не в физическом, а в социальном пространстве, социальной материи, поскольку приведённые выше проявления социального капитала в физическом пространстве не являются компонентами социальной структуры, как это предполагается у Коулмана. Кроме того, они также не могут значимо способствовать интеграции индивида в конкретную сеть (при передаче блокнота из рук в руки сами знакомства не передаются – такая неотчуждаемость является ещё одной особенностью социального капитала). В связи с этим в контексте социального капитала именно социальное, а не физическое пространство представляется адекватным анализу *объектом*.

Наконец, третье, институционализированное состояние социального капитала определяется принадлежностью к группе или сообществу, будь то формальное или неформальное членство. Вспомним, что отношения, согласно Коулману, могут быть капитализированы лишь теми, кто является их участниками. Главное здесь – признание актора в качестве члена группы или общности, что отсылает нас к теории субкультур [Cohen, 1997] и логике субкультурного капитала [Thornton, 1997], самостоятельность которого в качестве типа капитала требует отдельного рассмотрения, не входящего в задачи настоящей работы.

Соответственно, социальный капитал объективирован в социальном пространстве, социальных отношениях между людьми. Он важен только тогда, когда экономические операции необходимо связаны с межличностными отношениями контрагентов. Напротив, безличные операции не требуют принятия в расчёт социального капитала, так как не

зависят от социальных отношений. Это значит, что операция зависит от социального капитала в той мере, в которой она опосредована социальными отношениями между её участниками.

Капитал, интерес, ценность, полезность, выгода – эти понятия не эквивалентны друг другу (хотя некоторые из них иногда отождествляются), но всё же тесно связаны между собой. Капитал, обладая субъективной ценностью, увеличивает полезность. Он обеспечивает выгоду, в которой *заинтересован* субъект. Капитализация представляет собой постановление объекта на службу интересу субъекта, способствует реализации этого интереса: «“иметь интерес” значит приписывать чему-то некоторую значимость» [Лаваль, 2010, с. 30] (см. об этом: [Погребняк, 2014, с. 21-22]). Соответственно, социальный капитал можно упрощённо понимать как социальные отношения, которые *представляют интерес* – в силу их субъективной ценности.

1.3. КРИТИКА «КАПИТАЛИЗМА»

Никогда не было особенным секретом то, что экономическое мышление поощряет индивидуализм [Селигмен, 2002, с. 99-101]. Характерной чертой капиталистического общества, как замечает Александр Погребняк, является сомнительность любых отношений между людьми. Оно воспроизводит страхи перед нахождением людей «ближе нужного» [Погребняк, 2014, с. 28]. Социальные отношения оказываются проблематизированы сами по себе, как таковые, как составляющая человеческой деятельности.

Социальный капитал в этой связи – онтологическая проекция социальных отношений в капиталистическую логику и экономическую теорию через её «картину мира», систему значений и классификацию. По сути это методическая инструментализация социальных отношений. То, что раньше применялось к материальным неодушевлённым благам, теперь применяется не только к людям, но и к отношениям между людьми. Через категорию ценности (которая, как было показано ранее в настоящей работе, почти прямым образом связана с капиталом) вещи сводятся «к функции ресурсов, необходимых для реализации устремлений человеческой воли к власти» [Погребняк, 2014, с. 23], а именно для реализации интереса.

Здесь становятся *интересными* идеи Карла Поланьи о «разукоренении» экономики от других сфер общественной жизни в современном обществе. Дифференциация социальных подсистем приводит к выделению экономики в отдельную сферу жизни. Следствие этого выделения – расширение предметной области экономической теории (экономический империализм), экспансия капиталистической, рыночной логики в самые разные области общественных отношений, а также отождествление экономики вообще только лишь с рыночной системой [Поланьи, 2002, с. 64]. Согласно Поланьи, после «разукоренения» уже все остальные сферы жизни постепенно становятся укоренёнными, включёнными в экономику, подверженными экономической логике и подчинёнными принципу максимизации индивидуальной полезности. Можно сказать, что в какой-то степени социальный капитал выражает данную тенденцию.

Однако здесь всё не так однозначно, как может казаться. С одной стороны, концепция социального капитала может быть истолкована в качестве хорошо спланированной экспансии экономической логики на сферу человеческих отношений, представляющая их лишь как фактор производства, видящая их как средство достижения индивидуальных целей, что кажется аморальным и циничным. Функциональная объективация человеческих качеств в виде ресурсов для достижения целей, уже выраженная концепцией

человеческого капитала, продолжает своё развитие, утилизируя и объективируя уже не просто людей, а параметры отношений людей друг с другом. Создаётся впечатление поощрения со стороны такой логики оппортунистического поведения, обмана, лжи (см. «он мной *лишь пользовался*»).

С другой стороны, само включение человеческих отношений в сакральное логово производственной функции свидетельствует о широком признании их безусловной важности в экономических процессах. Это, в свою очередь, скорее положительный эффект – экономисты «одумались». И всё же, представляется, что и аргумент, связанный с объективацией отношений, с подчинением «человеческого» холодному расчёту и частному интересу, находясь в сфере этики, обнаруживает положительные характеристики в экономической моральной системе.

Представим, что между предпочтениями, учтёнными в экономической модели и предпочтениями, реально повлиявшими на принятие решения индивидом, обнаруживается несоответствие. Либо моделью учтены другие факторы, либо факторов учтено недостаточное количество, либо учтены факторы, не имеющие решающего значения. Кто в этом виноват? Экономист, создавший такую модель, или индивид, который ведёт себя не в соответствии с ней?

Нередко говорят об отклонениях от некоей единой для всех рациональности, которая в действительности нормативно задана учёными (вот эта рациональность как раз и не имеет ничего общего с реальностью, а не рациональность людей в общем смысле в экономической теории). Появляются теории ограниченной, неполной рациональности, хотя в действительности ограниченной является не рациональность, а ресурсы, т.е. её предмет [Brunner, 1987]. Вместо того чтобы искать факторы, определяющие субъективную рациональность исследуемого субъекта принятия решений, вместо обнаружения невидимых невооружённым глазом предпочтений, экономисты *предпочитают* говорить об отклонениях от

изначально применяемой модели в случаях, если в ней были неверно выявлены параметры целевой функция индивида.

Другой вопрос – сомнение в самой осведомлённости актора об истинности его желания, его цели [Погребняк, 2014, с. 28]. В этой связи французский экономист Клод Менар, ссылаясь на результаты экспериментальных исследований, замечает, что «агенты лишь частично осознают свои собственные предпочтения, не говоря уже о предпочтениях окружающих» [Менар, 2005, с. 150]. При порицании методологического холизма, в рамках которого в качестве действующих субъектов нередко рассматриваются надындивидуальные сущности и институты, не достигается ли крайность, в которой институциональная среда не берётся в расчёт вообще ни в каком виде? Благо общества, коллективная цель, общее дело – в рамках методологического индивидуализма эти понятия действительно выглядят как опасные метафоры и максимально искусственные конструкты. Но, справедливо не признавая олицетворение надындивидуальных процессов, мы почему-то твёрдо уверены в том, что наши индивидуальные и субъективные цели и ценности реальны и, без сомнения, известны нам в полной мере. Мы забываем, что наши цели также сконструированы, если не обществом, то, как минимум, нами самими в прошлом.

Возвращаясь к проблеме объективации социальных отношений, заметим, согласно Александру Погребняку, что в самой по себе абсолютизации индивидуального интереса, т.е. допущении о рациональности человека, ничего страшного нет. В конце концов, благодаря этому экономическую теорию можно считать закономерной и самоочевидной. Или, как бы сказал Джон Стюарт Милль, это делает экономическую науку возможной [Юдин, 2014, с. 40]. Базовые основания экономической теории достаточно прочны, и эта прочность совмещается с гибкостью, что демонстрируется, в частности, беспрекословностью суждений *ex post* о рациональности того или иного действия (объяснение *as if rational*). Критика экономики по этой части имеет тенденцию из вскрывающего противоречия,

конструктивного процесса перерастать в отрицание экономической методологии как таковой. Если все подозрения в «хладнокровности» с экономики снимаются, и за ней закрепляется право на методологический суверенитет, это обеспечивает условия именно для продуктивной критики. Так, Погребняк замечает, что критиковать экономику следует за характер интерпретации, которую получает категория интереса в экономической логике: тревога за «несобственный» интерес способствует восприятию отношений с другими людьми «в негативных тонах» [Погребняк, 2014, с. 28].

Переходя от общих вопросов к частным, обратимся далее к непосредственной критике социального капитала, которая не столько ставит под сомнение аксиоматику экономики, сколько связана с определёнными аспектами данной концепции. Из определения социального капитала и общего характера рассуждений Коулмана легко сделать вывод, что подразумевается существование некоего объективного социального пространства – социальной структуры. Из этого следует, что структура может быть выражена в универсальных параметрах. Между тем, ясно, что отношения между акторами всегда субъективны и обеспечиваются их восприятием друг друга, а также контекстом взаимодействия. Они вполне могут по-разному оценивать отношения друг с другом и иметь разные ожидания относительно друг друга [Beugelsdijk, Maseland, 2011, p. 183], вследствие чего становится затруднительным выделение сущностной характеристики социальной структуры.

Здесь стоит вспомнить, что социальный капитал, хотя и имеет параметры общественного блага, определяется своей функциональной полезностью для реализации конкретного интереса. Иначе говоря, ни о какой объективности речи быть действительно не может, поскольку в расчёт принимается только та структура, которая, по мнению актора (вспомним описание предпосылки о рациональности в разделе 1.2), обеспечит реализацию его интереса. К этому стоит добавить, что ряд существующих эмпирических исследований социального капитала во многом основывается

именно на мнениях акторов, а не на каком-то объективном определении характера их отношений, используя методы интервьюирования и анкетирования. Суждения о социальной структуре всегда носят гипотетический характер, являясь интерпретацией полученных качественных данных.

В силу того, что концепция социального капитала на протяжении многих лет продолжает быть популярной, есть примеры работ, довольно резко отвергающих эту концепцию и её теоретические предпосылки. Так, по мнению Яцека Титтенбруна, социальный капитал – «неверное наименование, для которого нет или, по крайней мере, не должно быть какого-либо места в науке» [Tittenbrun, 2014, p. 453]. Такую точку зрения рассмотреть интересно. Критика Титтенбруна основывается на двух утверждениях: согласно первому утверждению, социальный капитал никаким образом не связан с «социальным», согласно второму – с «капиталом».

Какие могут быть причины для того, чтобы не видеть в этом понятии ничего социального? В конце концов, определение Коулмана подразумевает наличие социальной структуры – пространства между акторами, отношений между ними. Ссылаясь на известную типологию Альфреда Шютца, Титтенбрун считает понятие социального капитала предубеждением, свойственным скорее обыденному, нежели профессиональному знанию. Этим объясняется то, что в исследованиях социального капитала собственно социальные отношения понимаются узко – только в терминах коммуникации лицом к лицу, и при этом игнорируются не прямые отношения: «смотря на мир с точки зрения здравого смысла, предпочтение отдают тем отношениям, в которые вступают сознательно. Но народная мудрость не должна подниматься до уровня науки» [Tittenbrun, 2014, p. 455]. Эту критику можно понять, но с ней трудно согласиться. Всё-таки социальный капитал основывается на использовании социального окружения, а не на сложном характере социальных взаимозависимостей, которые подразумевает Титтенбрун под непрямыми отношениями.

Особенно Титтенбрун подчёркивает, что общество по своей сути предполагает социальную структуру, состоящую из отношений между людьми, в то время как теория социального капитала скорее про индивидуализм и атомизированность [Tittenbrun, 2014, p. 456]. Возможно, здесь сыграла свою роль неопределённость с термином социального капитала, ведь если обратиться к определению Коулмана, то оно как раз и характеризуется присутствием социальной структуры, т.е. особого противоречия тут нет. А вот замечание относительно индивидуализма выглядит скорее как проявление социологической аксиоматики. Здесь стоит напомнить, что Коулман всё-таки был нацелен на предпосылки о рациональном поведении. К тому же, как было показано в разделе 1.2 на примере структуры предпочтений, социальный капитал – концепция скорее интегрирующая подход экономической теории с предметом социологии, нежели абсолютизирующая роль самостоятельности субъекта.

В отношении того, что в социальном капитале нет ничего «капитального», Титтенбрун говорит о повсеместном отсутствии конкретизации акторов. Поскольку капитал подразумевает функциональное использование, его «капитальность» действительно зависит от того, кем он используется и как [Tittenbrun, 2014, p. 456]. С этим трудно не согласиться, и предложенное в настоящей работе понимание данной концепции в этом случае должно быть удовлетворительным. В то же время, указание Титтенбруна на несоответствие между стандартными определениями экономического капитала и массой определений новых типов капитала, таких как социальный или человеческий, представляется не вполне корректным. Представляется, что в случае с нетрадиционными типами капитала вполне достаточно понимания, основанного на функциональности и доступности, т.е. возможности использования объекта индивидом в его собственных интересах. Стоит признавать за языком изменчивость и гибкость. Возможно, что текущая ситуация вокруг понятия социального капитала является наилучшим альтернативным вариантом из множества других. Тем не менее,

Титтенбрун приводит достаточное количество различающихся определений социального капитала от разных авторов, по которым становятся действительно видны те разночтения, с которыми сталкиваются исследователи, пытаясь найти общий язык. В следующем разделе автор постарается рассмотреть социальный капитал в более жизнеутверждающем ключе, а именно в контексте междисциплинарного пространства.

1.4. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ МЕЖДУ ОБЩЕСТВОМ И ХОЗЯЙСТВОМ

Цитируя культового социального учёного XX века Марселя Мосса, «неизведанное находится на границах наук, там, где, как сказал Гёте, профессора “поедают друг друга”» [Мосс, 1996, с. 242]. Иначе говоря, именно на границах наук, т.е. в пространстве *между* ними, находится всё самое *интересное*⁸. В то же время, граница научных дисциплин – место столкновения категориальных аппаратов, что воспроизводит терминологическую неопределённость [Svendsen, Svendsen, 2009, p, 4] и значимо затрудняет поиски всего неизведанного и интересного. Здесь можно говорить о том, что Пьер Бурдьё называет властью номинации, или символической властью [Бурдьё, 2002, с. 69]. Междисциплинарная конкуренция за символическую власть выражается в спорах о том, с помощью языка какой дисциплины следует описывать предмет изучения.

Это совершенно необязательно связано с тем, что терминология одной дисциплины непонятна представителям другой. Скорее дело в том, что язык дисциплины тесно связан с её методологией. Так, экономисты говорят на языке рациональности субъекта и функциональности окружающего мира (понятие социального капитала вместе с утилитаризмом экономической теории – яркий пример). Язык и метод дисциплины являются элементами её институциональной структуры, т.е. входят в совокупность правил, по которым функционирует наука и научное сообщество. Соответственно, отказ от языка означает и отказ от метода, что в совокупности будет означать отказ

⁸ Слово «интерес» восходит к значению «бытия между» [Лаваль, 2010, с. 30; Погребняк, 2014].

от навыков, сформированных научным сообществом. Можно предположить, что для учёного как человека, «отдавшего» и «вверившего себя» науке, это сопоставимо с отказом от себя [Волков, 1998, с. 168].

Именно поэтому идея разработки одной, единой науки вместо всех остальных – неосуществима, подобно идее мирового языка. В этом смысле английский язык никогда не сможет заменить все языки мира, поскольку это означало бы истребление культурного разнообразия как такового. Однако английский язык всё заметнее выполняет важнейшую функцию «общего места» в диалоге *между* культурами. Так и междисциплинарный диалог (именно диалог, где друг друга понимают, а не несколько независимых монологов) представляется невозможным в отсутствие общего языка между дисциплинами как научными (суб)культурами. Если угодно, именно нахождение общего языка – фактор успеха научного мультикультурализма.

Отсюда следует, что междисциплинарность отнюдь не означает размывания значений терминов, несовместимого с фундаментальной методологией той или иной науки. В случае с дискуссией по поводу определённого предмета общий язык, удобный для «перевода» с узкоспециальных, напротив, способствует переходу от терминологических споров к многогранному рассмотрению феномена и сопоставлению полученных в ходе исследований результатов (что способно повысить точность производимых выводов).

Нетрудно заметить, что социальный капитал, хотя и характеризуется неоднозначностью определений, всё же используется как экономистами, так и социологами и политологами достаточно часто, и представляется затруднительным сходу сказать, представители какой из дисциплин пишут о нём больше, чем другие. Популярность этой концепции во многом связана с упрощением таможенных процедур на дисциплинарной границе между социологией и экономикой. Как отмечает Виктор Полтерович, невозможность «разграничить области, исследуемые различными социальными науками, – важный аргумент в пользу их синтеза в рамках общего социального анализа»

[Полтерович, 2011, с. 108]. При этом приблизительный консенсус по поводу области исследования социального капитала как раз имеется, что подтверждает и хорошо иллюстрирует данный аргумент.

Междисциплинарный характер концепции социального капитала является, помимо прочего, дополнительным подтверждением значимости этой концепции как для институциональной экономики, во многом ориентированной на преодоление дисциплинарных границ, так и для экономической теории в общем смысле, которая, в целом, открыта для этой тенденции [Кузьминов, Юдкевич, 2010, с. 96]. Особенно это важно в том контексте, что «ни экономика, ни социология сами по себе не могут претендовать на достаточно полное отражение реальности: ведь и относительная самостоятельность человека в принятии решений, и его включенность в социальные отношения несомненны» [Полтерович, 2011, с. 107].

Можно сказать, что с помощью концепции социального капитала экономисты выражают желание общения и сотрудничества как с представителями других дисциплин, так и с окружающим миром в общем смысле. В частности, Аксель Лейонхуфвуд говорит об ослаблении экономистского «табу» на сотрудничество с учёными из других сфер знания [Лейонхуфвуд, 1993, с. 279]. Любая коммуникация требует общего языка, и его нахождение может занимать время. Так что это естественно, что на первых этапах могут быть трудности терминологического, методологического, аксиоматического характера. Нужно, чтобы все потенциальные собеседники как минимум идентифицировали друг друга. В связи с этим, появление возможностей более глубокой междисциплинарной интеграции – дело времени. В контексте кризиса экономической науки [Лейонхуфвуд, 1993, с. 286] всё это можно также воспринимать как крик о помощи. Можно считать, что экономический империализм – «возвращение блудного сына» [Тамбовцев, 2008 с. 135-136] и в действительности скорее носит мирный характер похода в гости, нежели захватнического вторжения.

Тем временем, в свете критических дискуссий о бессодержательности понятия социального капитала остаётся актуальным вопрос: почему же тогда эта концепция получила такое широкое распространение и стала так популярна? Все ли популярные концепции бессодержательны? Представляется, что популярность концепции также зависит от ситуации в дисциплинарном пространстве. Социальный капитал демонстрирует случай, когда учёные из всех областей социальных наук имеют возможность пользоваться единой терминологией.

Язык как выражает, так и формирует мыслительные операции и суждения людей о внешнем мире. Термины, понятия как своего рода единицы специализированного дискурса социальных наук также говорят о ситуации в дисциплинарном пространстве. Большая популярность понятия социального капитала в этом смысле показательна: это один из симптомов движения к универсализации методов исследования⁹. Подтверждением этому служит высокая разрозненность смыслов и употреблений, в которых это понятие представлено. Она является не столько следствием популярности понятия, сколько следствием пока недостаточной интеграции обществоведческих дисциплин. В случае с социальным капиталом можно говорить о том, что язык претерпевает трансформации гораздо быстрее, нежели сами дисциплины начинают сближаться друг с другом на практическом уровне.

Вместо трёхстороннего (экономика, социология, политология) перетягивания каната, которым можно заниматься вечно, одним из выходов представляется функциональное разделение ролей разных дисциплин в изучении социального капитала по критерию различающихся предметных полей. Также интересен вариант «разделения труда» по критерию используемой методологии. Бегельсдейк и Робберт Маселанд, говоря о доверии, указывают на то, что экономистам свойственно воспринимать его как «фактор, лежащий в основе экономических явлений», фактор

⁹ Полтерович в этом контексте высказывает убеждение о возможности общего социального анализа (ОСА) и выражает надежду на его формирование [Полтерович, 2011, с. 109].

производства, а социологи «используют доверие как зависимую переменную» [Beugelsdijk, Maseland, 2011, p. 188].

В заключение заметим, что междисциплинарный характер концепции социального капитала может быть отдельным аргументом в пользу учёта в ней властных отношений в качестве одной из форм (об этом пойдёт речь в следующей главе работы). Социальный капитал в виде доверия важен для политологии в том смысле, что он позволяет изучать гражданское общество [Патнэм, 1996; Полищук, 2015], являясь необходимым условием для достижения общей цели группой индивидов. Этот аспект важен, однако о капитализации традиционного для политологии предмета исследований – власти – зачастую забывают. Включение её в анализ в качестве служащего интересам отдельных лиц фактора исправит ситуацию. Здесь, возможно, было бы продуктивным обращение к экономике общественного выбора, полагающей субъекта политической власти (чиновника, госслужащего) как рационального актора, нацеленного на максимизацию собственной выгоды. В то же время, подробный анализ теории социального капитала как инструмента политологии не входит в задачи настоящей работы и требует отдельного квалифицированного рассмотрения.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ МЕЖДУ АКТОРАМИ

2.1. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ И ВЛАСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Под социальным капиталом чаще всего подразумевается доверие. В зависимости от методологии может иметься в виду уровень деперсонифицированного доверия, вычисляемый с помощью опросных данных¹⁰ [Schmid, 2002, p. 749], уровень доверия в организации, либо степень взаимного доверия между отдельно взятыми индивидами. Также распространены практики выделения отдельных видов доверия. Например, помимо уже названного деперсонифицированного доверия, выделяют

¹⁰ Как правило, результатом такого анализа является процентное соотношение разных вариантов ответа на вопрос о том, можно ли доверять людям вообще.

институциональное – доверие к тому, как функционируют институты защиты прав и свобод граждан. Тем не менее, достоверность и непосредственная связь опросных данных с доверием как феноменом вызывает вопросы [Bowles, Gintis, 2002, p. 421]. В частности, здесь обнаруживается риск экологической ошибки, связанной с сомнительностью выводов о процессах на микроуровне, сделанных на основе измерений на макроуровне [Beugelsdijk, Maseland, 2011, p. 185].

Элинор Остром¹¹, ссылаясь на Парту Дасгупта, отмечает, что доверие связано с ожиданиями от контрагента определённых действий в ситуации, когда актор должен начать действовать до того, как ему станет известно о принятии контрагентом решения о действии [Ostrom, 1998, p. 12]. Это понимание доверия несколько шире, чем смысл, обычно вкладываемый в это слово в повседневной речи, однако само строение слова «доверие» (вера не после, а до) в русском языке можно считать дополнительным аргументом в пользу определения Остром.

Как показано в предыдущей главе работы, отождествлять социальный капитал с доверием не стоит, т.к. доверие является лишь одной из форм социального капитала – понятия, имеющего более обширный аналитический смысл. Более того, в ряде случаев, к примеру, в случае с деперсонифицированным доверием, предмет анализа не может быть назван даже одной из форм социального капитала. В силу отсутствия в таком анализе конкретной социальной структуры не ясно, по отношению к какому актору и для какой цели социальные отношения являются полезными, т.е. капитализированными. Это лишь попытка измерить отношения, построенные на доверии, *потенциально и в среднем* доступные каждому гражданину в качестве одной из форм социального капитала.

Непосредственно социальный капитал к такого рода измерениям не относится, поскольку без данных о цели (предполагаемом результате

¹¹ Американский экономист, представительница институционального направления. Она является лауреатом премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2009 года [Кузьминов, Юдкевич, 2010].

использования социального капитала) невозможно сделать значимые выводы относительно эффективности выбора средств. Иначе говоря, даже если присутствие определённых форм социальных отношений подтверждается эмпирически, из этого нельзя сделать вывод о том, капитализированы ли эти отношения, используются ли они акторами в качестве средств для достижения целей. Этому можно противопоставить тезис о том, что раз отношения существуют, то они выполняют какую-то функцию, следовательно, полезны. Однако в этом случае всё же не ясно, во-первых, кому конкретно они полезны, во-вторых, в силу чего полезны и, в-третьих, носит ли их использование преднамеренный характер.

При этом вне всяких сомнений, что доверие может являться социальным капиталом. Отношения доверия могут быть поставлены на службу интересу, т.е. капитализированы. Нет оснований и для отрицания важности доверия в функционировании социальных и экономических процессов. Однако в аналитическом смысле концепт доверия удобен тогда, когда речь идёт о согласовании действий между индивидами, принимающими решения автономно и единолично, не влияя на выбор друг друга. Именно такой ситуацией характеризуются взаимодействия на рынке в его неоклассическом понимании. Доверие как феномен становится возможным именно благодаря индивидуальности и автономности в принятии решений. Эгоцентричные индивиды, встречаясь в пространстве рынка и представляя свои личные интересы, выраженные целевой функцией, вынуждены доверять друг другу, «коль скоро они желают иметь хоть какое-то социальное устройство» [Селигмен, 2002, с. 102]; т.е. коль скоро они ориентированы на координацию индивидуальных волей – а именно в этом и заключается функция рынка.

Между тем, есть ситуации, когда два или несколько субъектов принятия решений трансформируются в один, т.е. полномочия сосредотачиваются в «командном центре», коим может быть индивид или группа индивидов. На тот момент, когда переход полномочий уже произошёл, наличие или

отсутствие доверия не имеет значения, так как актер, лишаящийся полномочий по принятию решений, действует уже не по своей воле, реализуя чужой интерес (который может сочетаться или не сочетаться с его собственным). Для описания таких ситуаций используются концепты власти и властных отношений. На взгляд автора, именно социальные отношения, основанные на перераспределении полномочий, необоснованно упускаются из виду в дискуссии о формах социального капитала. Это можно связать с определённой научной модой на концепт доверия¹², в то время как концепт власти в дискурсивном поле экономической науки носит скорее табуированный характер [Олейник, 2013, с. 108]. Однако властные отношения – тоже социальные отношения. Следовательно, они могут *представлять интерес*, т.е. являться социальным капиталом – компонентом социальной структуры, в отсутствие которого достижение определённых целей является невозможным [Coleman, 1988, p. 98]. Именно эта предпосылка о властных отношениях является одной из ключевых для настоящей работы.

По определению Макса Вебера, власть (power) представляет собой «способность одного субъекта навязать свою волю другому в процессе взаимодействия вопреки возможному сопротивлению последнего» [Олейник, 2013, с. 112]. Это определение акцентирует внимание на навязанном характере подчинённого положения объекта власти – подвластного актора. Существуют и другие подходы к этому феномену, которые являются более широкими и менее контекстуально-зависимыми. Их удобно объединить под понятием властных отношений, или отношений власти. Более широкие подходы интересны тем, что в них отсутствует акцент на навязанном характере подчинения.

Мишель Фуко, с именем которого обычно ассоциируется понятие властных отношений, определяет их как совокупность способностей

¹² Мода в науке зачастую связана с неопределённостью в терминах. Показателен пример неформальной экономики: «нет другой области экономики, где бы допускалось такое вольное обращение с терминами. Только по контексту порой можно понять, что имеет в виду тот или иной автор, о каком сегменте неформальной экономики он пишет» [Барсукова, 2012, с. 35]. С исследованиями доверия ситуация во многом схожая.

воздействия на поле возможных действий другого индивида. Проще говоря, «воздействие на действие» (в силу чего объект власти должен быть способным к действию и выбору из альтернатив действий) [Фуко, 2006, с. 181]. Подход Фуко, если не вдаваться в подробности, достаточно универсален. В свою очередь, Джеймс Коулман выделяет разные типы отношений власти (authority) [Coleman, 1990, p. 73-74]. Рассогласованные властные отношения (disjoint authority) предполагают, что интересы субъекта и объекта власти не совпадают. Это значит, что власть осуществляется либо путём прямого навязывания воли, либо путём обмена прав контроля над действиями объекта на ресурс субъекта. Именно этот тип властных отношений лежит в основе договора о найме (обмениваемый денежный ресурс – зарплата), а рассогласованность интересов нашла отражение в модели взаимодействия агента и принципала¹³. Согласованные властные отношения (conjoint authority), напротив, предполагают сочетание интересов субъекта и объекта власти – объект заинтересован в передаче прав контроля над своими действиями субъекту. Хороший пример этого типа властных отношений в образовательной сфере – институт научного руководства. Как правило, студент заинтересован в выполнении указаний научного руководителя и добровольно передаёт ему контроль над рядом своих действий. Таким образом, отношения власти между студентом и научным руководителем являются социальным капиталом в процессе производства выпускной квалификационной работы.

Представляется, что властные отношения и доверительные отношения как формы социального капитала следует понимать именно в контексте распределения полномочий по принятию решений между акторами. Так, применение «такого инструмента решения проблем, как власть, позволяет трансформировать два или более центров принятия решений в один» [Олейник, 2013, с. 112]. Если полномочия передаются от одного актора к

¹³ Возможно, схожесть по параметру рассогласованности интересов, с одной стороны, прямого навязывания воли и, с другой стороны, её замещения деньгами – это то, что определяет современный дискурс «офисного рабства».

другому, и фактическое решение принимается субъектом власти, то необходимо говорить о властных отношениях, в свою очередь пригодных для капитализации. Если полномочия распределены между акторами, и они являются самостоятельными в принятии решений о действиях, то ключевым компонентом социальной структуры для них является доверие, которое тоже может быть капитализировано.

Нетрудно соотнести определение власти по Веберу с определением доверия у Остром. Оба они подразумевают связь между интересами и целями субъекта (властвующего и доверяющего) и действиями объекта (подвластного или вызывающего доверие). В обоих случаях субъект заинтересован в выполнении определённых действий объектом. Если власть представляет собой принудительную (вопреки сопротивлению объекта) капитализацию, то доверие предполагает, что принуждение принципиально не требуется. Ясно, что вопрос о том, можно ли называть доверие частью социальной структуры, или же это диспозиция индивида, является дискуссионным (см. раздел 1.2 о проблеме инкорпорированности социального капитала). Несмотря на то, что определение Остром свидетельствует скорее об индивидуальном характере доверия, представляется правомерным говорить о доверии как о социальной структуре, т.е. как о форме социального капитала. Однако стоит пояснить, что под доверием как формой социального капитала всё же имеется в виду то, что, по аналогии с властными отношениями, можно определить как доверительные отношения, или отношения доверия. Именно отношения такого рода понимаются под «доверием» как формой социального капитала. В остальных случаях «доверие» стоит определять согласно Остром.

Рустем Нуреев и Юрий Латов делают попытку выделить три подхода к рассмотрению предмета исследований социального капитала. Как отмечается, приверженцы первого подхода «рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения каждого индивида внутри социальной сети, т.е. прежде всего рассматривают горизонтальные связи на микро- и мезоуровнях» что в общем соответствует наработкам Коулмана,

положенным в основу настоящей работы. В рамках второго подхода социальный капитал трактуется «как фактор вертикальной мобильности индивида». Третий подход обусловлен попытками «соединить первые два: горизонтальные и вертикальные системы внутри сети» [Нуреев, Латов, 2010, с. 146]. Однако, на взгляд автора, первый подход не должен быть ограничен только горизонтальными связями, обращая внимание и на вертикальные, что сделает его идентичным третьему – наиболее полному. В свою очередь, в приведённой типологии третий подход не является синтезом первого и второго, так как понятие вертикальной мобильности не эквивалентно понятию вертикальных социальных связей. При этом остаётся неясным, почему концепция Рональда Инглхарта, отождествляющего социальный капитал с его горизонтальной формой – доверием – приводится в качестве примера третьего подхода [Нуреев, Латов, 2010, с. 146]. Таким образом, автор считает, что под социальным капиталом следует подразумевать как горизонтальные, так и вертикальные связи – из предложенных подходов третий является предпочтительным (см. рис. 1). В свою очередь, упомянутая вертикальная мобильность является частным результатом использования социального капитала индивидом в своих целях. Стоит также заметить, что вертикальная мобильность вполне может быть обеспечена и другими типами капитала.



Рис. 1. Формы социального капитала.

Проблема отождествления социального капитала с одной из его форм (зацикленность на доверии) – лишь одно из проявлений терминологической неопределённости. Среди других существует проблема подмены причины и

следствия, выражаемая в отнесении к социальному капиталу явлений, которые на самом деле являются его продуктами. Так, социальный капитал может определяться как способность людей к коллективному действию для достижения общих целей – способность «действовать сообща» [Полищук, 2015, с. 114]. Такое понимание связано, к примеру, с исследованиями американского политолога Роберта Патнэма [Патнэм, 1996]. Он определяет социальный капитал как «всё, что позволяет участникам отношений действовать совместно более эффективно в достижении общих целей» [Нуреев, Латов, 2010, с. 146] (также об определении Патнэма: [Радаев, 2002, с. 27]). Это представление оперирует обобщениями, которые могут трактоваться неоднозначно. Действовать сообща можно, не образуя организационного коллектива, но даже в случае с коллективом общая цель в контексте методологического индивидуализма – в известной степени конструкт.

Способность людей действовать сообща, как представляется, вовсе нельзя назвать компонентом социальной структуры, т.е. отношениями между людьми. Скорее, эта способность к совместному действию для общей цели является *следствием* существования определённых отношений. Иначе говоря, способность действовать сообща на самом деле является продуктом производства, в котором используется социальный капитал. Таким образом, способность к совместному действию, в самом деле, определяется социальным капиталом, однако два этих понятия нельзя свести к одному. Социальный капитал – условие совместного действия, один из факторов его осуществления. При этом представляется, что это касается не социального капитала вообще, а его определённых форм.

Далеко не все формы отношений между людьми обеспечивают способность действовать сообща. Например, это не работает в случае с отношениями вражды, а также в случае с отношениями между принципалом и агентом в диадической модели властных отношений [Олейник, 2013, с. 113], где цели и интересы принципала и агента не совпадают [Уильямсон,

1996, с. 58]. Однако эти случаи всё же выражаются в социальных взаимодействиях. Поэтому действительная проблема не в том, что социального капитала в этих случаях мало, а в том, что используется социальный капитал другого рода. Различие носит не столько количественный (высокий или низкий уровень социального капитала), сколько качественный характер.

Если подходить к вопросу с этой стороны, то сравнение качественно различающихся социальных структур с количественной точки зрения является, по меньшей мере, сомнительным. Утверждение, согласно которому для вертикальной социальной координации важно количество социального капитала в виде отношений доверия, эквивалентно утверждению, согласно которому на кондитерском производстве имеет значение количество станков для обработки металла. Быть может, они где-то и пригодятся, но незначимо и не «по назначению». В связи с этим представляется, что вопрос количественного измерения социального капитала не должен уступать в важности качественного различия его форм. Эта проблема незаметна, если отождествлять социальный капитал лишь с одной из его форм.

Представляется нужным рассматривать как горизонтальную, так и вертикальную структуру в рамках концепции социального капитала, а различие проводить не столько по уровню социального капитала, сколько по способу, с помощью которого акторы координируют свои действия – типу координации. Различные формы социального капитала являются необходимыми составляющими взаимодействий индивидов в рамках того или иного типа координации. В данном контексте становится необходимым обращение к методологии институциональной экономики (этим термином объединим новую институциональную экономическую теорию и неоинституционализм – по поводу трактовки этих названий имеются незначимые для настоящей работы разногласия). В связи с социальным капиталом особенно важной является теория трансакционных издержек, а также предпосылка о разных типах организационной структуры.

2.2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Важность качественного различения форм социального капитала, о чём шла речь в предыдущем разделе работы, находит отклик в теории транзакционных издержек. Так, согласно Оливеру Уильямсону¹⁴, «важно различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение. <...> В эмпирических исследованиях транзакционных издержек почти никогда не предпринимается попытка непосредственно измерить их величину. Вместо этого учёные стремятся ответить на вопрос: соответствуют организационные отношения (контрактная практика, структуры управления) атрибутам транзакций, как это предполагает теория транзакционных издержек, или нет?»¹⁵ [Уильямсон, 1996, с. 59]. Данные предпосылки можно считать частными выражениями общей точки зрения, согласно которой в применении теории экономического выбора к социальным явлениям важны не количественные, а качественные оценки [Автономов, 1998, с. 43].

Если транзакционные издержки тесно связаны с социальным капиталом [Полищук, Меняшев, 2011, с. 50], то не является ли вышеизложенная точка зрения аргументом «против» многочисленных попыток количественного измерения уровня социального капитала? Сложно сказать, но, по крайней мере, она не является аргументом «за». Соотнесение теории социального капитала и теории транзакционных издержек оказывается достаточно интересным по многим параметрам. Так, заметно, что проблемы с определением социального капитала [Dasgupta, 2008, p. 573-574] по характеру возникающих трудностей близки к похожим проблемам с понятием транзакционных издержек. Проблема отождествления социального капитала с одной из его форм легко соотносится с тем, на что указывает

¹⁴ Американский экономист институционального направления, вместе с Элиной Остром – лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2009 года [Кузьминов, Юдкевич, 2010].

¹⁵ См. об этом: [Менар, 2005, с. 138-143]. Критика: [Илькевич, 2008, с. 30-31].

Сергей Илькевич, рассуждая о транзакционных издержках: «в рамках исключительно прикладных исследований вполне может оказаться ненужным поиск единственно правильного определения транзакционных издержек, и достаточно будет выделить отдельный (возможно, даже экзотический) компонент этих издержек. Это никак не повредит данному исследованию, но никак и не поможет. Ведь если один исследователь изучает, скажем, издержки преодоления административных барьеров, а другой – бюрократические издержки внутрифирменного управления, то не совсем понятно, какой научный диалог и обмен идеями может между ними состояться, если у них нет универсального определения и они не разделяют общую парадигму исследования» [Илькевич, 2008, с. 27]. Разница здесь заключается в том, что в случае с социальным капиталом широко распространены разрозненные попытки точного измерения, тогда как количественные исследования транзакционных издержек проводятся, насколько можно судить, с меньшим энтузиазмом, проигрывая в этом плане преимущественно используемым приближённым оценкам.

Илькевич связывает ситуацию, сложившуюся вокруг эмпирических исследований транзакционных издержек, в том числе с терминологической неопределённостью: «на основе незавершенного теоретического фундамента очень сложно проводить конкретные исследования, поскольку их результаты почти неизбежно окажутся условными и относительными, требующими многочисленных комментариев и объяснений» [Илькевич, 2008, с. 28]. Можно видеть, что тот же самый фактор не помешал широкой распространённости попыток измерения социального капитала на всех известных уровнях анализа. Как раз условными и относительными результатами и характеризуется большинство исследований социального капитала, которые иногда рассматривают феномены, даже не подходящие под определение, данное, например, Коулманом или Бурдые.

Не отказывая себе в удовольствии упомянуть Робинзона Крузо в работе по экономике, Рустем Нуреев и Юрий Латов отмечают, что у единственного

человека на «необитаемом острове был физический и человеческий капитал, но не было социального» [Нуреев, Латов, 2010, с. 144], подчёркивая параллель с известным идентичным высказыванием по поводу транзакционных издержек (имеется в виду, что на необитаемом острове индивид находится наедине с самим собой, и транзакционные издержки взаимодействия с собой равны нулю). Таким образом, предполагается, что чем выше социальный капитал, тем ниже транзакционные издержки [Нуреев, Латов, 2010, с. 145]. Заметим, что из примера с Робинзоном это никак не следует: на острове транзакционные издержки (ТС) и объём социального капитала (SC) не просто равны нулю – их параметры не на чем измерять, чтобы получить даже и ноль. При этом нулевое значение, безусловно, можно использовать для математического описания ситуации. Однако, если $ТС=0$ и $SC=0$, то из этого не следует, что значение ТС падает по мере роста SC.

Довольно распространена точка зрения, согласно которой наличие доверия между акторами является своего рода «заменителем» формальной договорённости, т.е. контракта. В частности, об этом пишут Леонид Полищук и Ринат Меняшев: «формальные институты и социальный капитал, решая близкие задачи, взаимно заменяют друг друга, и при достаточном запасе социального капитала потребность в государственном присутствии в экономике и обществе снижается» [Полищук, Меняшев, 2011, с. 49]. Из этого следует, что доверительные отношения позволяют экономить на транзакционных издержках, т.е. чем выше доверие, тем ниже транзакционные издержки. Автору представляется, что при взгляде на этот вопрос с определённой стороны, обнаруживается, что при формальных договорённостях транзакционные издержки, повышаясь, являются причиной роста доверия. Объяснить это можно, исключив предположения, согласно которым доверие бывает обращено к чему-либо, кроме действующего субъекта (актора в широком смысле, т.е. единицы принятия решений, которой соответствуют как индивиды на микроуровне, так и организации на более высоких уровнях).

Вернёмся к тому, что согласно Элино́р Остро́м, доверие связано с ожиданиями определённых действий от контрагента. Актор может ожидать возникновения определённой ситуации или развития текущей ситуации в каком-либо ключе в силу влияния институциональной среды, элементом которой при заключении контракта становятся формальные обязательства и договорённости. Однако нельзя ожидать чего-то непосредственно от самого контракта, т.к. любой институт принципиально не может являться действующим субъектом [Вебер, 1990, с. 613-614; Тамбовцев, 2008, с. 132-133]. Действуют только индивиды, и доверяют только индивидам.

Поскольку настоящая работа сопряжена с попыткой обоснования властных отношений в качестве формы социального капитала, для всех его форм требуется применять общие принципы. Подкрепить идею о том, что доверие возможно только по отношению к индивидам, можно обращением к пониманию властных отношений у Мишеля Фуко. Он рассматривает власть как обязательное условие любых общественных отношений. Мы получаем ответ на вопрос о том, как координируются индивиды для совместной деятельности, опосредованной социальными институтами. Холистические предубеждения Фуко отвергает следующим образом: «если мы говорим о власти законов, институтов или идеологий, если мы говорим о структурах или механизмах власти, то исключительно в той мере, в какой – как мы предполагаем – “некоторые” осуществляют некую власть над другими» [Фуко, 2006, с. 176]. Имеется в виду, что не существует никаких самостоятельно действующих институтов, которые бы сами по себе определяли правила, следили за выполнением этих правил и наказывали нарушителей.

Как показал Фуко, институт не обладает властью в силу того, что не является действующим субъектом. А именно с ожиданием *действий* связан феномен доверия. Следовательно, ожидать какие-либо действия актор может только от другого актора, но никак не от института – подобно тому, как

принуждающей силой и властью обладает не институт, а акторы, поступающие в соответствии с институциональными правилами.

Тем не менее, доверие всегда сопряжено с институтами. И, по-видимому, не важно – формальными или неформальными. В силу существования институтов как правил игры, «упорядочивающих» взаимодействия индивидов, в заданной институциональной среде множество нормальных и правильных (выполненных в соответствии с нормами и правилами) поступков ограничено определённым набором. По этой причине множество ожидаемых индивидом от другого участника взаимодействия поступков также ограничено. Таким образом, доверие формируется именно за счёт ожиданий по поводу содержания и характера действий окружающих индивидов. При этом решение о том, доверять или нет, принимается для каждого индивида в отдельном порядке с учётом актуальных параметров институциональной среды, опыта предыдущих взаимодействий и прочих контекстных, ситуационных факторов. Представляется, что доверие нельзя заменить, или компенсировать его отсутствие, с помощью институциональных рамок. Институты не заменяют доверие, они его обеспечивают.

Базовым утверждением, которое существует относительно связи между социальным капиталом и транзакционными издержками, является то, что социальный капитал способствует низким транзакционным издержкам [Полищук, Меняшев, 2011, с. 49]. Иначе говоря, *ceteris paribus* транзакционные издержки растут по мере падения уровня социального капитала. Важно заметить, что при этом чаще всего имеется в виду уровень доверия, т.е. в лучшем случае социальный капитал в его горизонтальной форме, в виде доверительных отношений. Другие способы координирования действий, такие как власть, как правило, не учитываются.

Раскрыть приведённое выше утверждение можно следующим образом. Если отношения между акторами характеризуются достаточным доверием друг к другу (т.е. их отношения можно назвать доверительными), то для

совершения сделок (транзакций) им не требуется заключение формального контракта. Иначе говоря, для поддержания доверия здесь нет нужды в создании дополнительных «тепличных» институциональных условий, оно и так обеспечено уже существующим «естественным» контекстом взаимодействия.

В связи с этим стоит говорить не о различных объектах доверия (институт, правоохранительная система, закон, общество), а о различных причинных предпосылках, которые являются обоснованиями [Барсукова, 2001, с. 54] для того, чтобы доверять. Объект же доверия всегда единообразен – индивид (в широком смысле и в зависимости от уровня анализа – актер как *единица принятия решения*). С одной стороны, доверие к индивиду обусловлено ожиданиями, что он будет следовать институциональным правилам. С другой стороны, доверие является предпосылкой функционирования институтов. Но это доверие не к институту (так называемое институциональное доверие), а к индивидам – в том смысле, в котором оно приводится у Остром.

Возвращаясь к проблеме противопоставления контрактов доверию, безусловно, можно говорить о том, что существуют неформальные социальные отношения, не связанные с заключением контрактов. Но нельзя отрицать, что само по себе заключение контрактов невозможно без доверия, т.е. ожидания того, что условия контракта будут выполнены контрагентом. Поэтому утверждение о том, что в социальных сетях «не контракт, а доверие скрепляет отношения сторон» [Барсукова, 2001, с. 53], представляется категориально некорректным. По этой же причине выглядит неправомерным отождествление социального и неформального. Представляется, что социальным отношениям всегда сопутствуют институциональные правила, которые могут быть как неформальными, так и формальными. При этом ясно, что неформальные правила, в отличие от тех, которые называют формальными, существуют всегда. Как минимум, они заключаются в

способах трактовки и применения формальных правил, поскольку ни одно правило не содержит в себе способа его соблюдения [Волков, 1998, с. 159].

Таким образом, рост транзакционных издержек, связанных с заключением контракта, т.е. изменением институциональных условий сделки, обыкновенно вызван недостаточным доверием между контрагентами *ex ante* (до заключения контракта). В то же время осуществление сделки становится возможным именно в силу увеличения степени доверия между контрагентами, что происходит из-за изменения институциональной среды (на что идут транзакционные издержки) и *ceteris paribus* ожиданий акторов относительно друг друга. Вспомним, что как раз ожиданиями и определяется доверие, а ожидания зависят от контекстуальных факторов, в частности – институциональных. Поэтому величина транзакционных издержек *ex ante* предопределяет величину приращённого вследствие изменения среды доверия *ex post* (при заключённом контракте). Транзакционные издержки здесь являются в буквальном смысле ценой доверия – для его обеспечения необходимо потратиться на изменение институционального контекста взаимодействия, заключив контракт. Доверие способно «заменить» формальный контракт только тогда, когда оно обеспечивает более низкий уровень транзакционных издержек, нежели при заключении контракта. Иначе говоря, при достаточном уровне доверия контракт не требуется. Именно так следует понимать утверждение о том, что большой объём социального капитала является фактором минимизации транзакционных издержек. Ещё раз подчеркнём, что если контракт всё-таки заключается, то это свидетельствует как о росте транзакционных издержек, так и о росте доверия, которого ранее не доставало для продуктивного социального взаимодействия.

2.3. ТИПЫ КООРДИНАЦИИ

Теория социального капитала в своём наиболее распространённом виде абсолютизирует роль горизонтальной координации в снижении

транзакционных издержек. Показательным является то, как высказывается Роберт Патнэм: «чем более горизонтально структурирована организация, тем ближе она к институциональному успеху» [Патнэм, 1996, с. 218]. Эта абсолютизация связана с тем, что из общего определения социального капитала просто исключаются вертикальные социальные связи, основанные на власти, что превращает определение из общего в партикулярное. То же самое можно проделать с другими типами капитала. Например, под финансовым капиталом понимать только его формализованное проявление в виде определённой национальной валюты. Это может быть незначительным, если предмет исследования сопряжён лишь с данным формализованным проявлением, но это по-прежнему неоправданно в общетеоретическом плане (вспомним, что проблема с определением транзакционных издержек в прикладных исследованиях идентична [Илькевич, 2008, с. 27]).

Вследствие такого отождествления и возникает разобранное в предыдущем разделе работы утверждение, что объём «горизонтального» социального капитала отрицательно связан с уровнем транзакционных издержек. Например, в этом контексте американский политолог Френсис Фукуяма пишет, что «вполне возможно формировать успешные группы в отсутствие социального капитала, используя такие различные формальные механизмы координации, как контракты, иерархии, конституции, законодательства, и подобные. Но неформальные нормы существенно снижают то, что экономисты называют “транзакционные издержки”»¹⁶ [Fukuyama, 2000, p. 99]. Вывод достаточно спорный, учитывая, что иерархия сама по себе не может быть включена лишь в множество формального. Дуализм формального и неформального – не лучшее подкрепление для теории социального капитала, подразумевающей отношения между людьми, формализуемые далеко не во всех случаях. При этом само по себе

¹⁶ Заметим, что никаких формальных механизмов координации не существует. Принципиально невозможно написать такое правило, соблюдение которого обеспечивается фактом его написания. Следование правилу всегда является практикой, опосредованной его трактовкой [Волков, 1998].

формальное закрепление отношений (например, брачный контракт или членство в научном обществе) нельзя отождествлять с самими отношениями в их практических проявлениях. Однако Фукуяма ассоциирует неформальные нормы с горизонтальными социальными связями и соответствующей формой социального капитала, противопоставляя их формальным контрактам, требующим повышенных транзакционных издержек.

Продолжая следовать данной логике, можно было бы сказать, что раз горизонтальные связи обеспечивают низкий уровень транзакционных издержек, а вертикальные – более высокий по определению, то причины существования вертикальных социальных структур являются экзогенными. Более того, условия существования властной иерархии всегда подчинены эксплуатации нижестоящего актора вышестоящим, т.е. властные отношения являются навязанными, а стратегия «никому не помогай» – равновесной [Патнэм, 1996, с. 220]. По-видимому, эта позиция не предполагает возможности согласованных властных отношений, а также оставляет без должного внимания тот факт, что люди готовы по собственной воле передавать контроль над определённым перечнем своих действий в обмен на экономические ресурсы даже при рассогласованном характере властных отношений, когда интересы акторов противоречат друг другу.

С помощью обозначенных доводов нельзя объяснить то распространение, которое имеют властные отношения в обществе и экономике, хотя, безусловно, можно описать преимущества горизонтальных. Между тем, второе без первого имеет малую пользу, подобно тому, как контекстуальная зависимость определения социального капитала скорее вносит неопределённость в общетеоретическую дискуссию.

Обнаруживается, что в обозначенном подходе к социальному капиталу совершенно игнорируется базовый аргумент теории фирмы, берущий своё начало у Рональда Коуза¹⁷ и получивший развитие в современной

¹⁷ Американский экономист, стоявший у истоков понимания транзакционных издержек, признаётся автором этой концепции. Лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1991 года.

институциональной экономике в виде теории транзакционных издержек и альтернативных типов организации взаимодействий. Согласно этому аргументу, иерархическая координация возникает в ситуации, когда сопутствующие ей транзакционные издержки ниже, чем транзакционные издержки горизонтальной координации на открытом рынке [Coase, 1937, p. 390-392]. Приведённые выше цитаты Фукуямы демонстрируют полное непонимание, или же незнание данного аргумента. В этом заключается один из главных доводов в отношении необходимости комплексного понимания социального капитала («третий подход» по Нурееву и Латову – см. раздел 2.1 настоящей работы) как фактора формирования единого теоретического пространства.

К слову, Коуз рассматривает и аргумент о стремлении людей подчинять других и не подчиняться самим, т.е. принимать все решения полностью автономно и самостоятельно, пытаясь распространить сферу своего влияния и на другие субъекты принятия решений, в терминах Вебера – навязать свою волю как можно большему количеству акторов. Коуз отмечает, что если бы это было так, то люди предпочитали бы платить за возможность управлять большую цену, нежели была бы выгода от взаимодействия на открытом рынке. Иначе говоря, управляющий платил бы за возможность управления, тогда как в реальной ситуации всё обстоит совершенно наоборот: стимулы в виде выгод от управления, получаемых управляющим, мотивируют его и далее координировать действия других акторов [Coase, 1937, p. 390].

В институциональной экономике вертикальный и горизонтальный типы координации рассматриваются наравне как альтернативные варианты организации взаимодействий, выбор одного из которых обусловлен меньшим объёмом сопутствующих ему в конкретной ситуации издержек. При этом сама величина транзакционных издержек зависит от многих косвенных параметров. Их перечень также непостоянен и в том числе зависит от метода измерения [Илькевич, 2008, с. 29], но более-менее устоявшимся является перечень Уильямсона, включающий в себя такие факторы, как степень

неопределённости, частота повторения сделки и специфичность активов [Менар, 2005, с. 127].

При сведении социального капитала лишь к горизонтальным связям будет верным утверждение, что при низком уровне доверия между акторами и недопустимо высоких транзакционных издержках для изменения институциональной среды попытки взаимодействия будут обречены на провал. «Уровень доверия косвенно измеряется величиной транзакционных издержек: чем выше уровень доверия в экономической системе, тем ниже уровень транзакционных издержек» [Веселов, 2004, с. 71]. Так, при отсутствии доверия (в ситуации полного недоверия) транзакционные издержки будут запретительно высоки: взаимодействие и координация будут невозможны. Тем не менее, как было неоднократно замечено автором, доверие не является единственной формой социального капитала. Представляется, что в ситуации с недопустимо высокими транзакционными издержками по заключению контракта, проблема координации не всегда решается с помощью доверия, возможно и её решение с использованием власти, или в терминах управления – иерархии. Соответственно, при отсутствии значимых горизонтальных связей координация не обязательно невозможна, она также может обеспечиваться с помощью вертикальных.

Основной тезис автора работы здесь заключается в том, что теория социального капитала применима к существующим концепциям различных типов организации взаимодействий (координации), и, в частности, их разделению на вертикальные и горизонтальные. Такое предположение можно аргументировать тем, что социальный капитал имеет в числе своих форм вертикальные и горизонтальные типы социальных структур. Иначе говоря, его формы могут быть отражениями двух типов координации: доверительные отношения – горизонтального, а властные отношения – вертикального.

Ясно, что теория транзакционных издержек изначально исходит из попытки объяснить феномен иерархической организации взаимодействий, а именно фирмы как участка сознательной власти посреди рынка. В связи с

этим можно было бы возразить, что концепция социального капитала наиболее пригодна для анализа взаимодействий формально независимых индивидов и несовместима с анализом взаимодействий внутри формальной организации. Однако, по мнению автора, именно такой подход и заключает в себе противоречие.

Тип координации принципиально не зависит от уровня институциональной структуры экономики. Например, на макроуровне вертикальная координация может осуществляться в виде государственного центрального планирования, аналогом чего на мезоуровне является структура фирмы [Coase, 1937, p. 389]. Горизонтальная координация представляет собой открытый рынок или нерыночные горизонтальные взаимодействия вне зависимости от уровня экономики. В конечном итоге всё сводится к взаимодействиям индивидов и распределению полномочий по принятию решений между ними. Социальный капитал в разных формах – и есть то, что индивиды используют в своих индивидуальных стратегиях достижения целей, когда они невозможны без обращения к социальной структуре как ресурсу.

Соответственно, существуют разные механизмы, способствующие социально-экономическим взаимодействиям, более или менее выгодные в зависимости от ситуации и контекста. Отождествление же социального капитала с доверием будет означать отрицание этого тезиса. По поводу данной проблемы высказывается Адам Селигмен: «доверие возникает только как составная часть весьма конкретного типа безусловности – безусловности, относящейся к самостоятельным действиям отдельно взятых агентов. Различные типы безусловности обеспечивают различные типы уверенности, основываются на различных видах ассоциаций (хотя на практике все они существуют в “смешанном” виде, в разнообразных комбинациях, которых роль основной общественной составляющей безусловности играет то один, то другой из этих видов)» [Селигмен, 2002, с. 95]. Концептуализируя сказанное в терминах настоящей работы, можно говорить о том, что доверие

является лишь инструментом горизонтального типа координации, где акторы действуют автономно. В свою очередь, разные типы координации обуславливают разные способы капитализации отношений. По этому вопросу очень точно выражается Антон Олейник: «доверие лежит в основе “горизонтальной” координации действий, в отличие от “вертикальной” координации, требующей опоры на власть» [Олейник, 2013, с. 112].

Стоит упомянуть, что Вадим Радаев выделяет административный капитал: он, в отличие от социального (у Радаева), «мобилизует, скорее, вертикальные связи. В инкорпорированном состоянии он связан со способностью одних хозяйственных агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов, используя особые позиции власти и авторитета. В объективированном состоянии данный вид капитала воплощается в организационных иерархических структурах» [Радаев, 2002, с. 27]. Эта интенция обращена по смыслу в ту же сторону, что и настоящая работа, однако признать её удачной в общетеоретическом плане было бы накладно. Здесь подразумевается обязательная формальная закреплённость властных полномочий, а также достаточно странным образом появляется параметр доступа к ресурсам. Впрочем, административный капитал поэтому, надо думать, и выделяется как отдельный тип капитала. Для настоящей работы принципиальной важностью обладает качественное различие форм социального капитала.

В контексте социального капитала власть и доверие являются инструментами капитализации, а формами капитала, повторимся – властные и доверительные социальные отношения. Здесь дополнительно видно, почему властные отношения следует рассматривать именно как социальный капитал. Дело в том, что главной целью использования как власти, так и доверия является та самая «уверенность», о которой пишет Селигмен. Актору необходимо удостовериться в том, что его интерес будет реализован, и без использования социальной структуры ему этого никак не добиться. В одном случае он будет ожидать от контрагента определённых действий, а в другом –

принуждать (или поощрять с помощью снабжения ресурсами, что в строгом теоретическом смысле мало, чем отличается от принуждения) его действовать определённым образом. В связи с этим ясно, что тип координации является предопределённым тем, какая из форм социальной структуры является предпочтительной для использования, т.е. капитализации, при реализации интересов акторов.

2.4. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблемы, связанные с определением и теоретическими предпосылками социального капитала тесно связаны с возможностями эмпирических исследований. Обычно исследования, направленные на выявление «уровня» или «объёма» социального капитала пользуются косвенными показателями, не относящимися к определяющей социальный капитал социальной структуре напрямую. Есть и попытки определять объём социального капитала с помощью применения качественных методов сбора информации. Но и они не всегда обращены к непосредственному предмету – социальным отношениям, способствующим реализации интереса.

Здесь становится интересным метод, в последнее время получающий всё большую популярность в социологических исследованиях организаций – сетевой анализ (social network analysis – SNA). При этом в современной экономике границы между организацией и остальным миром нередко стираются [Stark, 2001]. Так, в ряде случаев необязательно быть участником организации, чтобы влиять на принятие решений относительно её деятельности, как прямых, так и косвенных. Более того, представляется, что такая размытость существовала в той или иной форме всегда, попав в фокус внимания исследователей лишь в последнее время. Эта тенденция нашла выражение в том числе в методологии сетевого анализа, в равной степени

пригодного для изучения как организаций, так и неформальных взаимодействий.

Данный раздел не представляет собой манифестацию сетевого анализа, а ставит своей целью лишь указание на некоторые интересные и потенциально полезные сходства между теорией социального капитала, предпосылкой относительно типов координации в институциональной экономике и сетевым анализом как прикладным методом. Если угодно, автор не претендует на что-то большее, чем выявление, в терминах Вебера, избирательного сродства. Поэтому рассмотрение носит не слишком детализированный характер, скорее только намечаются контуры.

Возможность извлекать пользу случае с социальным капиталом может во многом быть отражена в развитии навыков социального взаимодействия, а именно навыков правильного (соответствующего правилам) в определённом институциональном контексте поведения. Капитализация социальных отношений находит своё выражение в нетворкинге. Практики нетворкинга, рекомендации в отношении которых содержатся в определённом пласте бизнес-литературы, направлены на установление и поддержание контактов с людьми, т.е. использование социальных связей в корпоративных или индивидуальных целях.

«Работа в сети» (так можно примерно перевести *networking*), что очевидно, ставит во главу угла понятие социальной сети. Представляется, что концепция сети является одним из способов аналитической инструментализации социальных отношений, т.е. одним из теоретических выражений социальной структуры. Синтезируя концепцию сети с концепцией социального капитала (капитализацией, использованием сетевой структуры) можно, таким образом, говорить о сетевом капитализме [Олейник, 2003].

Сетевой анализ представляется подходящим методом для эмпирических исследований социального капитала именно в контексте типов координации. Такой инструмент, как измерение степени централизации социальной сети [Олейник, 2003, с. 145] отвечает задачам, как минимум,

определения типа координации. Так, например, Вадим Радаев предлагает использовать именно этот метод для измерения социального капитала [Радаев, 2002, с. 27].

Вместе с тем, интервьюирование позволяет делать выводы о преобладающей в группе форме социального капитала, благодаря которой акторы достигают как индивидуальных, так и коллективных целей. Такой подход требует сбора, агрегирования и интерпретации качественных данных, не уступающих в своей важности количественным показателям, в том числе в области экономики [Олейник, 2014].

Таким образом, автор предполагает, что социальный капитал в форме доверия соответствует горизонтальному типу координации и низкой степени централизации социальной сети. Напротив, социальный капитал в форме властных отношений соответствует вертикальному типу координации и высокой степени централизации социальной сети. Более подробное погружение в этот вопрос уже выходит за рамки настоящей работы и, безусловно, требует пристального, самостоятельного рассмотрения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе исследования было рассмотрено понятие капитала в современном контексте его употребления, на основании чего сформулирован вывод о первоначальной важности функциональности в его определении. Фактическая принадлежность капитальных благ оказывается не такой важной. Вопросы формальных прав собственности в ряде случаев вообще неактуальны, например в случае с социальным капиталом, который обладает признаками общественного блага.

После подробного разбора теоретических предпосылок и понятийного контекста теории социального капитала наиболее значимым можно признать вывод о том, что достаточно общее определение социального капитала предложил Д. Коулман: аспекты социальной структуры, способствующие

достижению целей акторов, вовлечённых в эту структуру. Данное определение позволило автору работы выделить две идеотипических формы социального капитала, а именно доверительные отношения и властные отношения, способствующие реализации какого-либо конкретного интереса.

Для обеспечения большей теоретической согласованности между выявленными формами социального капитала они были рассмотрены в контексте методологического индивидуализма. Автором показано, что доверие (по определению Э. Остром) и власть (по определению М. Вебера, также с дополнением по Д. Коулману и обращением к М. Фуко), лежащие соответственно в основе доверительных и властных отношений, не могут быть сопряжены с институтами как объектами доверия или субъектами власти. Доверие и власть всегда опосредованы институциональной средой, но направлены на действующего актора, коим институт являться принципиально не может.

Социальный капитал в виде доверительных и властных отношений соотносится с горизонтальным и вертикальным типом координации соответственно. Тип организации взаимодействий выбирается акторами индивидуально на основании критерия минимизации транзакционных издержек. При этом социальный капитал является фактором низких транзакционных издержек в силу того, что при наличии значимого объёма социального капитала не требуется изменение институциональной среды взаимодействия (например, заключения формального контракта) для его повышения. Соответственно, актор сберегает транзакционные издержки. Если социального капитала недостаточно, то требуется изменение институционального контекста взаимодействия для его наращивания. Здесь возникают транзакционные издержки.

Однако если в такой ситуации они запретительно высоки, то наиболее распространённая версия теории социального капитала здесь попадает в тупик, поскольку в её рамках социальный капитал отождествляется с доверием, согласно автору работы – лишь одной из его форм. Напротив, если

включить в анализ властные отношения, то станет ясно, что выход из сложившейся ситуации есть, и он заключается в использовании другой формы социального капитала. Проблема заключается лишь в том, что актер необязательно ей владеет, по крайней мере, на данный момент времени.

Поэтому следующим шагом в развитии этой идеи должно стать рассмотрение процесса переориентации с одной формы социального капитала на другую в рамках одной и той же социальной структуры. В перспективе важно также рассмотреть ситуации, когда акторы привлекают уже другую социальную структуру, вместо того, чтобы продолжать попытки капитализировать первую. Наконец, самым интересным аспектом работы, которая предстоит, следует признать выявление характера тех издержек, которые акторы вынуждены нести при смене стратегии, подобно тому, как они подвергаются транзакционным издержкам при необходимости изменения институциональной среды их взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Барсукова С. Ю. Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2. С. 52-60.

Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: понятие, история изучения, исследовательские подходы // Социологические исследования. 2012. № 2. С. 31-39.

Бенвенист Э. Словарь индоевропейских социальных терминов. М.: Прогресс-Универс, 1995.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60-75.

Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602-643.

Веселов Ю. В. Проблема доверия в экономической науке и экономической социологии // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю. В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004. С. 62-75.

Волков В. В. “Следование правилу” как социологическая проблема // Социологический журнал. 1998. № 3/4. С. 157-170.

Гуриев С. М. Три источника – три составные части экономического империализма // Общественные науки и современность. 2008. № 3. С. 134-141.

Даль В. И. Толковый словарь живаго Великорускаго языка. Часть вторая. И – О. М.: Общество Любителей Российской Словесности, 1865.

Илькевич С. В. Основные методологические проблемы экономической теории транзакционных издержек // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2008. № 3. С. 26-36.

Ксенофонт. Домострой // Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993. С. 197-262.

Кузьминов Я., Юдкевич М. За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире (Нобелевская премия по экономике 2009 года – Оливер Уильямсон и Элиноор Остром) // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 82-98.

Лаваль К. Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма. М.: Новое литературное обозрение, 2010.

Лейонхуфвуд А. Жизнь среди экононов // THESIS. 1993. № 3. С. 277-282.

Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика / Под. общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 113-151.

Мосс М. Техники тела // Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1996. С. 242-263.

Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Человеческий и социальный капитал как основа современной экономики // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2010. № 5. С. 139-154.

Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 132-149.

Олейник А. Н. Культура власти как элемент экономической культуры // Общественные науки и современность. 2013. № 2. С. 107-122.

Олейник А. Н. Сбор, агрегирование и обработка качественных данных для исследований экономической культуры // Альманах Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ. 2014. № 2. С. 71-88.

Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.

Погребняк А. А. Категории ценности и интереса: экономическое значение и философский смысл // Альманах Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ. 2014. № 2. С. 20-30.

Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62-73.

Полищук Л. Ждать начальства или скинуться самим: социальный капитал в жизни города // Стимулы, парадоксы, провалы: Город глазами экономистов. М.: Strelka Press, 2015. С. 112-135.

Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 46-65.

Полтерович В. М. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. 2011. № 2. С. 101-111.

Радаев В. В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.

Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20-32.

Радаев В. В. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам? // Общественные науки и современность. 2008. № 6. С. 116-123.

Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. № 1. С. 10-23.

Розмаинский И. В., Холодилин К. А. История экономического анализа на Западе. Текст лекций. СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012.

Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-Пресс, 2002.

Тамбовцев В. Л. Перспективы “экономического империализма” // Общественные науки и современность. 2008. № 5. С. 129-136.

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

Фуко М. Использование удовольствий. История сексуальности. Т. 2. СПб.: Академический проект, 2004.

Фуко М. Субъект и власть // Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. М.: Праксис, 2006. Ч. 3. С. 161-190.

Юдин Г. Б. Интерес и незаинтересованность: проблема антропологического приоритета // Альманах Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ. 2014. № 2. С. 33-49.

Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago: The University Of Chicago Press, 1993.

Beugelsdijk S., Maseland R. Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Bowles S., Gintis H. Social capital and community governance // The Economic Journal. 2002. Vol. 112. No. 483. P. 419-436.

Brunner K. The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society // Economic Inquiry. 1987. Vol. 25. P. 367-388.

Coase R. H. The Nature of the Firm // Economica. 1937. Vol. 4. No. 16. P. 386-405.

Cohen A. K. A general theory of subcultures // The Subcultures Reader / ed. by K. Gelder, S. Thornton. London: Routledge, 1997. P. 44-54.

Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94, Supplement. P. 95-120.

Coleman J. S. Foundations of Social Theory. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

Dasgupta P. Social capital // The New Palgrave Dictionary of Economics / ed. by S. N. Durlauf, L. E. Blume. New York: Palgrave Macmillan, 2008. Vol. 7. P. 573-578.

Derrida J. The Other Heading: Reflections on Today's Europe. Indianapolis: Indiana University Press, 1992.

Fukuyama F. Social Capital // Culture Matters: How Values Shape Human Progress / ed. by L. E. Harrison, S. P. Huntington. New York: Basic Books, 2000. P. 98-111.

Ledeneva A. Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // *American Political Science Review*. 1998. Vol. 92. No. 1. P. 1-22.

Ryle G. The Concept of Mind. Abingdon: Routledge, 2009.

Schmid A. A. Using Motive to Distinguish Social Capital from Its Outputs // *Journal of Economic Issues*. 2002. Vol. 36. No. 3. P. 747-768.

Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought // *The American Economic Review*. 1978. Vol. 68. No. 2. P. 1-16.

Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environments: Heterarchy in Postsocialist Firms // *The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective* / ed. by P. DiMaggio. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 69-104.

Svendsen G. T., Svendsen G. L. H. The troika of sociology, political science and economics // *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics* / ed. by G. T. Svendsen, G. L. H. Svendsen. Cheltenham: Edward Elgar, 2009. P. 1-13.

Thornton S. The social logic of subcultural capital // *The Subcultures Reader* / ed. by K. Gelder, S. Thornton. London: Routledge, 1997. P. 200-209.

Tittenbrun J. Social capital: Neither social, nor capital // *Social Science Information*. 2014. Vol. 53. No. 4. P. 453-461.

Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? // *Quarterly Journal of Economics*. 1898. Vol. 12. No. 4. P. 373-397.