

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 316.42(476)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕНОМЕНА*

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. наук, профессор,

заведующий кафедрой «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

На основе раскрытия теоретико-методологических основ исследования социального капитала как политико-экономического феномена выяснено, что специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Показаны методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала. Раскрыта специфика социального капитала в глобализирующемся обществе.

Ключевые слова: социальный капитал, теория социального капитала, глобализация общества.

Abstract

On the theoretical and methodological foundations study of social capital as a political and economic phenomenon found that a specific property of social capital is that its total number in the society is not the sum of "social capital" of all its subjects. Showing the methodological basis for the use of the institutional approach in the study of social capital. Specificity of social capital in a globalized society.

Keywords: social capital, social capital theory, the globalization of society.

* Статья подготовлена к печати на основании работ: Солодовников, С.Ю. Социальный капитал как социально-экономический феномен // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Сер. 5. Эканоміка. 2009. № 2 (89). С.96-103; Солодовников С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю.Солодовников. – Минск: Беларус. навука. 2009. 303 с.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения, по своему влиянию на эволюцию человечества сопоставимые только с неолитической революцией и с эпохой Великих географических открытий, происходящих на фоне промышленной революции в Европе, и приведших к созданию огромных колониальных империй. Глобальная социально-технологическая революция, свидетелями и участниками которой мы все являемся, по своему значению и последствиям затмевает те лежащие на поверхности проблемы и вызовы, с которыми столкнулось сегодня человечество, страны и народы. Человечество начинает по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса. Глобальные цивилизационные трансформации нашли свое отражение и в эволюции предмета экономической теории. Постепенно, сначала исподволь, а потом и все более явно, уже к концу прошлого века, на смену узко экономическим концепциям, рассматривающим социальные факторы как дополнительные транзакционные издержки, а государство как «невидимую» или «грабящую» руку рынка, приходят социально-институциональные концепции, позволяющие увидеть в социальных экономических отношениях основу функционирования любой национальной экономической модели. Формируется понимание государства как сложного общественного и социально-экономического феномена, выполняющего роль конфигуратора современного рынка.

Сегодня невозможно понять феномен становления и развития постсоветских стран без учета целого комплекса институциональных, политических и исторических факторов. В связи с этим в отечественной политической экономии возникает гносеологическая необходимость осмысления такого важнейшего фактора экономического роста как социальный потенциал и формы его капитализации.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

1. Общее представление о теории социального капитала

В настоящее время в обществоведении появилось большое количество новых понятий, при формулировании которых используется такая экономическая категория как капитал. Этот гносеологически позитивный процесс, свидетельствующий, помимо прочего, о продолжающейся конвергенции социальных наук, заставляет ученых экономистов не только попытаться еще раз уточнить категорию «капитал», но и включить в предметную область экономической теории исследование таких

«пограничных» общественных феноменов, как социальный, административный, политический, культурный и символический капитал. Вместе с тем, автор солидарен с исследователями, которые в своих исследованиях исходят (или исходили) из признания определяющей роли в экономической системе общества экономического капитала по сравнению с другими капиталами или, в терминологии П. Бурдьё, полями. В частности, названный автор отмечал, что хозяйственная жизнь является той областью, в которой «экономическое поле стремится навязать свою структуру другим полям» [1, с. 57] и что «...экономический капитал образует основу всех других форм капитала. И хотя последние полностью к нему не сводятся, они оказывают свое воздействие лишь в той мере, в какой скрывают наличие в своей основе экономического капитала, которые желают оставаться неузнанным» [2, р. 106]. Аналогичной точки зрения придерживается и В. В. Радаев, который указывает: «Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономической капитал по праву занимает центральное место» [3, с. 29], поскольку «во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому понятию» [3, с. 29]. Во-вторых, хозяйственная жизнь является той областью, в которой экономический капитал (включающий в своем объективированном состоянии денежный капитал или финансовые средства, производственный капитал или средства производства, товарный капитал или готовые продукты) стремится навязать свою форму другим социальным отношениям. «И в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов» [3, с. 29]. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что автор полностью согласен с исследователями, считающими, что «...при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится невозможным» [3, с. 29].

Научно-корректное раскрытие теоретико-методологических основ исследования социального капитала невозможно без понимания категории социальное. Это проистекает из того, что в экономической и ряде других общественных наук не выработано единого корректного определения самой категории «социальное». Как результат этого - калейдоскопичность мнений при рассмотрении, например, такой системы как «социальная рыночная экономика». Так, в частности, по мнению Ф. Хайека, слово «социальный» «...стало самым бестолковым выражением во всей нашей моральной и политической лексике... и сейчас все чаще выступает в роли слова «благое» при обозначении всего высоконравственного» [4, с. 3]. Как отмечает Л. Бальцеревич, мало кто точно знает, что означает термин

«социальная рыночная экономика», «... но почти каждый блаженно верует, что за ним скрывается некая улучшенная разновидность рыночной экономики» [5, с. 3]. Поэтому, для того, чтобы избежать в дальнейшем при теоретико-методологическом рассмотрении категории социальный капитал морализации (вместо объективного рассмотрения сущности социально-экономических явлений) и декларативности (вместо доказательности), определимся в трактовке категории социальное исходя из предмета исследования современной политической экономии.

В русскоязычной литературе, если оставить в стороне фактическое отождествление некоторыми авторами социальных отношений с общественными отношениями в целом, [6, с. 188-189] можно выделить три основные точки зрения на специфику социальных отношений.

Ряд исследователей разделяют выдвинутое М. Н. Руткевичем понимание социальных отношений как «...равенство и неравенство различных групп людей, и, прежде всего, общественных классов, по их положению в обществе» [7, с. 13]. Автор согласен с А. К. Белых и В. М. Алексеевым, которые считают, что специфика социальных отношений не раскрывается в вышеупомянутой точке зрения. «Эти виды отношений охватывают собой все общественные отношения. Действительно, экономические, политические и духовно-идеологические отношения – это все отношения между людьми, их общностями в лице наций, классов, социальных групп, трудовых коллективов. И отношения равенства и неравенства функционируют также во всех общественных сферах – равенство и неравенство экономическое, социальное, политическое и духовно-идеологическое» [8, с. 79]. Данные авторы считают, что «методическим критерием вычленения того или иного вида общественных отношений является объект, по поводу которого складываются отношения между людьми» [8, с. 79]. Последнее замечание само по себе также не вызывает возражений.

По мнению А. К. Белых и В. М. Алексеева социальные отношения «...представляют собой отношения между людьми, их коллективами как носителями качественно различных видов труда, различных трудовых функций» [8, с. 79]. А социальная структура, - как отмечает А. К. Белых, - это многообразие социально-трудовых субъектов [9, с. 82]. Аналогичного подхода к проблеме придерживался и Р. И. Косолапов, который писал, что социальная структура основывается на общественном разделении труда. «Социальная структура – это закономерное отражение разделения труда в облике групп людей, принадлежащих к различным специализированным сферам производства и общественной жизни, в отношениях этих групп друг к другу...» [10, с. 22]. Г. В. Мокроносов также сделал вывод, что «общественное разделение труда и социальная структура общества по

существованию совпадают, поскольку речь идет об одном и том же – о месте групп, классов в системе производственных отношений» [11, с. 53].

При таком подходе допускается фактическое отождествление социальных и трудовых отношений, сведение первых к общественному разделению труда, теряется смысл в выделении самой категории «социальные отношения», т.к. она может быть полностью заменена категорией «общественное разделение труда». Это ведет к тому, что из социальных отношений выпадают семейные, возрастные, религиозные, политические и многие другие отношения и остаются лишь трудовые отношения. Если встать на эту точку зрения, то по-прежнему остается нерешенным вопрос о том, через какую же категорию определять совокупность общественных отношений и в чем субстационарно-гносеологическая сущность этой категории, т.е. подход А. К. Белых и В. М. Алексеевой не помогает раскрыть суть социальных отношений, а уводит исследователей в сторону от этого.

Другие авторы придерживаются взглядов В. П. Тугаринова, согласно которым область социальных отношений включает классы, сословия, нации, народности, профессии и категории, отражающие различные взаимоотношения между этими людскими коллективами [12, 13, 14, 15, 16, 17].

Приведенная точка зрения дает достаточно точное представление о специфике социальных отношений. Вместе с тем, при таком подходе из социальных отношений исключаются отношения между индивидами, что ведет к искусственному сужению их сферы деятельности. Дополнив вышеприведенный перечень отношениями между отдельными людьми, мы будем в качестве социальных отношений рассматривать все субъект-субъектные отношения.

Данная точка зрения соответствует взглядам на специфику социальных отношений М. Вебера, который, рассматривая все разнообразие этих отношений, всегда имел в виду «...только определенный тип поведения отдельных людей» [18, с. 614]. Он также отмечал, что ««социальным» мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей или ориентируется на него» [18, с. 614].

Следует отметить, что в обществоведении длительное время сосуществуют два направления в изучении социальных структур. При одном из них в качестве основных компонентов этой структуры рассматриваются исключительно социальные страты, что не позволяет исследователю раскрыть реальные социально-экономические, политические, этнические и иные общественные противоречия, а также определить реальные, а не мнимые (абстрактные) тенденции развития

социума и факторы их определяющие. При втором основными компонентами социальной структуры принимаются классы, причем внутри самого этого направления существуют принципиально разные подходы:

во-первых, когда приверженцы классовой теории делают акцент на том, что социальная структура связана с дифференциацией между индивидами. В таком случае, прежде всего, рассматривается не род занятий людей, а их профессиональная позиция, не доходы людей, а распределение доходов между субъектами, что позволяет раскрыть социальное неравенство. В качестве теоретической цели при этом провозглашается необходимость раскрытия и объяснения исторических форм и степеней дифференциации и влияние последней на социальную эволюцию [19]. Очевидным недостатком этого узкого подхода является сужение, сводящее на нет его методологическое значение, содержания, вкладываемого в понятие «социальная структура общества», лишь к дифференциации между индивидами. На самом деле названная структура так же включает в себя демографические, нравственные и многие иные отношения;

во-вторых, когда исследователи расширительно трактуют понятие «классовой структуры» реально ведя речь «...о тех же иерархиях социальных групп, что и у представителей собственно стратификационного подхода» [20, с. 41]. При этом, ввиду полной тождественности понятий, категориальное дублирование вносит только гносеологическую сумятицу, поскольку мешает четко определить исходные понятия данных социальных парадигм и гипотез;

в-третьих, когда исследователи признают, что категория «социально-классовая структура» уже понятия «социальная структура» и что первая структура полностью входит во вторую (интеграционный подход). При этом существует реальная возможность как разграничить названные структуры, так и дать им четкие, внутренне не противоречивые определения [21, с. 274].

После того как нами было оговорено то, как в дальнейшем будет трактоваться понятие социальное, можно вернуться к рассмотрению современных форм капитала. При этом необходимо учитывать, что все существующие формы капитала «...могут (выделено мной – С.С.) в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов.

Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы» [3, с. 29]. Экономический капитал, а точнее, обладание им в его объективированных формах, способствует установлению нужных связей, позволяет «...покупать должностных лиц и сами должности; экономический капитал делает своего обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы» [3, с. 29-30].

В классическом политико-экономическом понимании капитал обладает пятью конституирующими свойствами: ограниченный хозяйственный ресурс, накапливаемый хозяйственный ресурс, ликвидный ресурс, воспроизводящая стоимость и стоимость, создающая добавочную стоимость [22, с. 21]. При этом подходе представляется научно-корректным определение капитала, данное В. В. Радаевым, как накапливаемого хозяйственного ресурса, «...который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм» [3, с. 21].

Оставляя в стороне существующее разнообразие форм капитала, исходя из заявленной цели нашего исследования, остановимся, прежде чем перейти непосредственно к социальному капиталу, лишь на одной из них, а именно на человеческом капитале. Эта категория была введена в научный оборот неоклассической экономической теорией [23, 24]. Под этой формой капитала, как правило, понимается совокупность накопленных профессиональных *знаний, умений и навыков*, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли [3, с. 25]. Человеческий капитал непосредственно связан с социально-профессиональной структурой, фиксирующей дифференциацию субъектов по профессиональным и квалификационным признакам [21, с. 65-78]. Человеческий капитал является атрибутом отдельного индивида и не может быть быстро передан от одного субъекта другому.

Начиная с 90-х годов прошлого века в обществоведении активно обсуждается такая форма капитала как социальный капитал [25]. Р. Патнем - один из авторов, определивший направление дискуссии о социальном капитале, определил социальный капитал как: «... характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» [26, р. 66]. Дж. Коулман отмечает,

что эта форма капитала связана с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал, по его мнению, – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций [27, 28]. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* [trust]. Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реципрокность», или взаимность [reciprocity] и, следовательно, выше уровень социального капитала [26, p. 66].

Объективированную структурную основу социального капитала, как справедливо отмечает В. В. Радаев, «...формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*» [3, с. 27]. Иными словами, «социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, – иными словами, членством в группе. Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала [collectively-owned capital]» [29, p. 102-103].

Вместе с тем, П. Бурдьё подчеркивает, что социальный капитал – это нечто больше, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых отношений, таких как соседство, отношения в коллективе коллег и даже родственные связи, в отношения, являющиеся «необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства (чувства благодарности, уважения, дружбы и т.д.)» [29, p. 249-250]. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества.

2. Методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала

Измерение социального капитала, как справедливо отмечают социологи, возможно только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих

сетей [30, с. 169-172]. Признание тесной связи между институциональной средой общества и уровнем развития в нем социального капитала, во-первых, делает возможным корректное теоретико-методологическое осмысление такого общественного феномена как «социальный капитал» и, во-вторых, требует в рамках заявленного нами предмета исследования, предварительного определения того, что же следует понимать под категориями социальные институты и институциональные матрицы.

В настоящее время при исследовании институциональных матриц гносеологически перспективным представляется методологический подход, опирающийся на три исходных теоретических постулата. «Во-первых, она (*гипотеза об институциональных матрицах – С.С.*) разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей общество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, используется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-третьих, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы – экономику, политику, идеологию» [31, с. 26-27]. Такой подход, допустимый при социологическом исследовании, не достаточен в рамках современной политэкономии.

Следует так же подчеркнуть, что разграничение и обособление объективистской и субъективистской социальных парадигм обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. «С одной стороны, такое разделение позиций отражает реальное устройство общества, в котором представлены как системные, образующие его устойчивые структуры, так и деятельность социальных субъектов, взаимодействующих между собой в рамках таких структур. С другой стороны, проявление двух названных позиций базируется на особенностях познающих общество субъектов, т.е. ученых, склонных больше либо к восприятию неизменной, структурной, либо постоянно меняющейся, деятельностной стороны человеческой истории» [31, с. 35]. Эти особенности научного мышления были раскрыты в трудах А. Маслоу, который отмечал преобладание у ученых склонности либо к аналитическому, либо к синтетическому способу построения концепций [32, с. 67-72]. «В соответствии с этим Маслоу выделял и два направления в научном труде, на одном полюсе которого преобладает изучение реального, живого, человеческого, а на другом идеального, «бесчеловечного» (*общечеловеческого – С.С.*), скрытого» [31, с. 35]. Следует отметить, что если с точки зрения анализа социальных явлений, протекающих в относительно обособленных

социальных системах (исследуемых, прежде всего, в рамках микросоциологии), такое противопоставление правомерно, то при политэкономическом анализе оно неизбежно будет приводить в научных трудах либо к фактическому игнорированию наличия в обществе людей (субъектов) – при последовательно объективистском подходе, либо к отказу от рассмотрения объективных связей и отношений, идеализации и индивидуализации общественных структур.

По нашему мнению, для создания целостной социальной парадигмы, описывающей закономерности развития экономической системы общества с учетом возрастающей роли социального капитала (исходя из методологических требований, предъявляемых современной политической экономией) необходимо по новому сформулировать гипотезу об институциональных матрицах. Во-первых, эта гипотеза разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей общество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, при этом используется субъектный (но не субъективный) подход, рассматривающий все социально-экономические отношения в обществе через их персонификацию, т.е. в неразрывной связи с социально-экономическими субъектами разной степени интегрированности. В-третьих, используется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных и социально-экономических связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-четвертых, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы – экономику, политику, идеологию. В-пятых, признается тезис единства общественно-экономической формации, которая «представляет собой пространственно и социально отграниченную целостную материально-общественную систему, функциональное назначение которой состоит в обеспечении совместной жизни людей в единстве всех ее сторон» [33, с. 6] и включает в себя сферы: материальное производство, производство человека, социальное производство и духовное производство.

Следует отметить, что в настоящее время, в обществоведении и, в частности, в социологии, «...несмотря на попытки построения социологами интегративного подхода, объединяющего объективистскую и субъективистскую парадигмы, каждая из них существует и развивается относительно самостоятельно, опираясь на свойственную ей методологическую позицию принципиальной устойчивости или изменчивости общества, а также соответствующую систему понятий, - справедливо отмечает С. Г. Кирдина, - постепенно преодолеваемое

противостояние между социологами, работающими в рамках объективистской и субъективистской парадигм, не снимает, тем не менее, противоречивости их выводов, получаемых при изучении одних и тех же социальных ситуаций... Поэтому зачастую исследователи обосновывают и прогнозируют прямо противоположные траектории развития и социальных изменений» [31, с. 37-38]. Похожая ситуация наблюдается и в современной экономической теории, когда представители различных экономических специальностей и школ на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы. Преодолеть это возможно только, во-первых, путем усиления методологической (политэкономической) составляющей в исследованиях всех экономических специальностей и, во-вторых, в возвращении в экономическую теорию живого человека со сложной системой мотиваций и социально-экономических интересов. В таком случае объектные и субъектные экономические отношения и структуры будут рассматриваться как взаимодополняющие.

Начиная со второй половины 90-х годов прошлого века в российском обществоведении началось осознание необходимости методологического прорыва в исследовании социальных явлений, связанного, прежде всего, с преодолением относительной ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм. Так С. Г. Кирдина следующим образом ставит этот вопрос: «Возможно ли методологически корректное разрешение этой дилеммы (*ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм – С.С.*)? Существуют ли связи причинного характера между институциональной и социально-групповой структурами общества? Каковы пределы их влияния друг на друга? В каком соотношении находятся институциональная система и социально-групповая структура общества? И если допускается наличие связей причинного характера между ними, почему до сих пор не удается эти связи четко, на строгом понятийном уровне обозначить и проанализировать?» [31, с. 37-38]. В рамках белорусской экономической теории автор в свое время касался проблем, непосредственно соприкасающихся с заявленной С. Г. Кирдиной проблематикой, в частности, при формулировании авторской концепции трансформации социально-классовой структуры общества Республики Беларусь и теоретико-методологического обоснования государственной экономической политики по реализации этой концепции, и были разработаны: во-первых, модель экономической обусловленности социально-классовой дифференциации современного общества, отличающаяся авторским блоком, определяющим социальный статус человека через его место в системе трудовых отношений и во взаимосвязи с системами отношений собственности, пот-

ребностей и социально-экономического определения поведения субъектов и, во-вторых, комплекс предложений по целенаправленному формированию государством социально-классовой структуры общества на основе создания приоритетно стимулирующих условий для развития классов: интеллектуалов, менеджеров, управленцев и качественного изменения классов: рабочих и крестьянства (в направлении роста их профессионализма и адаптации к новым постиндустриальным технологиям), класса служащих силовых структур (в направлении сокращения их численности и роста профессионализма), а также создание соответствующей этой структуре правовой базы, в том числе защиту социально-экономических интересов детей и учащейся молодежи, сокращению деклассированных групп, что будет способствовать экономическому росту и устойчивому развитию страны [34, 21]. На сегодняшний день многие из уже имеющихся у нас методологических наработок, в частности, разработанный понятийный аппарат, могут быть эффективно применены при раскрытии методологических проблем персонификации институциональных матриц и роста продукционного эффекта социального капитала.

При дальнейшем рассмотрении институциональных матриц, исходя из специфики предмета политической экономии («политическая экономия – наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политическая экономия исследует законы, управляющие развитием экономической системы, а так же рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи») [35], основное внимание следует уделять изучению устойчивых, существующих как рамки для социально-экономического поведения, глубинных институциональных структур, становление которых обусловлено материальными условиями возникновения и развития общества. При этом нельзя игнорировать персонификацию институциональной матрицы, т.е. социально-экономических и социальных субъектов, выступающих носителями (воплощением) социального капитала. Это означает, что выработанная методология позволит ученым экономистам ответить на вопросы о том, могут ли социально-экономические субъекты воздействовать и как они воздействуют на институциональную структуру, как, в свою очередь,

институциональная структура формирует экономическую систему, социальный капитал и социально-классовую структуру общества.

В представленной работе автор считает целесообразным использовать подход, сформулированный С. Г. Кирдиной, для тех случаев, когда в научном исследовании институциональные структуры «...обладают приоритетом – онтологическим и методологическим – перед авторами. Исследование в этом случае направлено на изучение институциональной структуры, сложившейся исторически и определяющей социальные отношения и взаимодействия социальных групп как внешний по отношению к ним фактор. В отличие от теорий старого и нового позитивизма, теория институциональных матриц продолжает тем самым традиции материалистической диалектики в познании общества, точнее, исторического материализма, одной из центральных идей которого являлось изучение необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей» [31, с. 39-40]. При этом институты понимаются «...в их глубинном смысле, как системы определенных и неизбежных связей между членами общества, обусловленные внешними условиями выживания социума. Тем самым институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство как социальной целостности» [31, с. 40].

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в данном контексте изучение институциональных матриц при помощи исследования «необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей» не означает, что в своей дальнейшей работе нами не будут приниматься во внимание человеческие мотивы, потребности и интересы. Однако, названный тезис подчеркивает объективный (а не субъективный) характер субъектного социально-экономического поведения, что, как мы уже подчеркивали ранее, позволяет говорить об обусловленности субъектного поведения объективными и субъективными факторами. В вышеприведенной цитате С. Г. Кирдиной, таким образом, была допущена небольшая методологическая неточность, обусловленная тем, что у нее в работе отсутствует четкое разграничение понятий субъективное и субъектное. В рамках политэкономического исследования персонификации институциональных матриц на первое место выступают сущностные, неслучайные, регулярно повторяющиеся (т.е. носящие прежде всего объективный характер) межсубъектные отношения, адекватно описываемые категорией социально-классовая структура общества. Не сущностные, случайные, эпизодические межсубъектные (т.е. синергетические) отношения в экономической теории учитываются лишь в той степени, в какой они могут повлиять на динамику социально-

классовой структуры. Для описания этого процесса правомерно использовать категорию социально-классовая организация общества.

В настоящее время многими русскоязычными авторами справедливо выделяются две основные тенденции в рассмотрении институтов. Первая тенденция заключается в том, что институты становятся объектом все большего числа общественных наук. Вместе с тем, «...до середины XIX века институты изучались в основном правоведами и понимались как сугубо юридические установления. На рубеже XIX-XX веков институты были включены в предмет возникшей в западноевропейских странах социологии» [31, с. 41]. Э. Дюркгейм, например, рассматривал институты как определенные способы действий и суждений, существующие в обществе вне и независимо от отдельно взятого индивидуума [36].

В 20-х годах прошлого века социальные институты попадают в поле зрения ученых экономистов, что нашло свое выражение в формировании институционального направления в политэкономии (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж.М. Кларк, У. Митчел, У. Гамильтон и др.), когда институты стали рассматриваться как образцы и нормы поведения [37], привычки мышления [38, с. 104], оказывающие влияние на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора. Неинституциональное направление, активно заявившее о себе в конце XX века, придало категории экономический (социально-экономический) институт более широкий смысл, предложив рассматривать институты как важнейшие факторы субъектных экономических взаимодействий. Так, согласно хрестоматийному определению Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах – политике, социальной сфере или экономике [39, с. 16]. Современная западная социология придерживается аналогичных подходов, рассматривая институт как «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности» [40, с. 117]. При этом их отличие от институциональной экономики заключается в акцентировании внимания на значении института для организации системы ролей и статусов, образующих социальную систему [31, с. 42]. В настоящее время институциональные исследования развиваются также в экономической истории, культурологии, антропологии и т.д.

Вторая тенденция в изучении институтов, тесно связанная с первой – это дальнейшая разработка и углубление понятия «институт», что обусловлено расширением междисциплинарных подходов в институциональных исследованиях. «В изучении институтов все более очевидным становится, - отмечает С. Г. Кирдина, - движение вглубь, от тех

феноменов, которые лежат на поверхности, к поиску лежащих за ними сущностей, к рассмотрению институтов как характеристик внутреннего устройства, предопределяющих закономерности развития общества и обеспечивающих его целостность» [31, с. 42]. Эта тенденция отражает общие закономерности современных обществоведческих исследований, которые заключаются в усилении (и признании этого наиболее крупными учеными) эвристического значения междисциплинарных подходов и исследований. По сути дела, сегодня ни одно экономическое исследование, претендующее на постижение закономерностей развития экономической системы общества, международных социально-экономических отношений, национальных экономических моделей и т.д. не может претендовать на истинность, если наряду с макроэкономическими исследованиями (и иными чисто «экономическими» подходами) не использует последние достижения социальной истории, философии, социологии, политологии и т.д.

В последние пятнадцать лет социально-экономические и экономические институты начинают активно исследоваться российскими и белорусскими экономистами. Первоначально категория института заимствуется ими напрямую из новой институциональной экономической теории и выступает одним из методологических средств изучения рыночных преобразований. Однако, достаточно быстро возникает необходимость осмысления и уточнения институционального подхода применительно к анализу отечественных проблем. Успешным примером этому могут служить, в частности, работы В. Л. Тамбовцева [41, 42]. В данной работе, на наш взгляд, нет необходимости подробно останавливаться на истории этого уточнения, хотя она, безусловно, являет собой иллюстрацию гносеологически интересных попыток (в ряде случаев достаточно успешных) последовательного теоретического осмысления целым рядом наук одного социального феномена, что потребовало от добросовестных исследователей применения междисциплинарных подходов, способствующих существенному прогрессу обществоведческой методологии.

В дальнейшем в качестве общего определения социального института нами будет использоваться удачная дефиниция, изложенная в книге «Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия», где под названным институтом понимается «относительно устойчивая форма организации социальной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках общества. Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института

удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль. Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с т.зр. их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт – это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию» [43]. В настоящее время установлено, что успешное функционирование социальных институтов связано с наличием в их рамках целостной системы стандартов поведения конкретных индивидов в типичных ситуациях. Эти стандарты поведения закрепляются в обычаях, традициях, правовых нормах, степени социального доверия и т.д. «В ходе практики возникают определенные виды социальной активности, причем правовые и социальные нормы, регулирующие эту деятельность, концентрируются в определенную легитимированную и санкционированную систему, обеспечивающую в дальнейшем этот вид социальной деятельности. Такой системой и служит социальный институт. В зависимости от сферы действия и их функций институты подразделяются на а) реляционные - определяющие ролевую структуру общества в системе отношений; б) регулятивные, определяющие допустимые рамки независимых по отношению к нормам общества действий во имя личных целей и санкции, карающие за выход за эти рамки (сюда относятся все механизмы социального контроля); в) культурные, связанные с идеологией, религией, искусством и т.д.; г) интегративные, связанные с социальными ролями, ответственными за обеспечение интересов социальной общности как целого» [43]. При таком подходе развитие социальной системы может быть сведено к эволюции социальных институтов и субъектов, их персонифицирующих. Следует согласиться с замечанием С. Г. Кирдиной, что «с точки зрения объективистской парадигмы и системного подхода, при котором исследования направлены на выявление институциональной структуры, определяющей характер и направленность взаимодействия социальных групп, основная задача

состоит в выявлении стабильной составляющей институтов. Поэтому теория институциональных матриц трактует институты – они названы базовыми – как глубинные, исторически устойчивые в постоянно воспроизводящиеся *социальные отношения* (выделено мной – С.С.), обеспечивающие интегрированность разных типов обществ.

Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться, сохраняя свою само достаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания конкретных социальных субъектов» [31, с. 47]. Названная трактовка социальных институтов соответствует подходу, разработанному еще Т. Вебленом, который отмечал, что «сами институты – не только результат процесса отбора и приспособления, который формирует преобладающие ... духовные качества и способности; они в то же время представляют собой особые формы жизни и человеческих отношений, а потому являются, в свою очередь, важнейшими факторами отбора» [44]. Основу любого социума составляют базовые институты, которые «...образуют остов, скелет общества» [31, с. 48] и «...задают наиболее общие характеристики социальных ситуаций, определяют направленность коллективных и индивидуальных человеческих действий» [31, с. 48], т.е. регулируют основные сферы общества и представляют собой «устойчивую структуру, «стягивающую» основные подсистемы общества в целостное образование, не позволяющую обществу распасться» [31, с. 60]. Эти институты возникают естественно-историческим образом и обладают значительной устойчивостью, в том числе и к изменениям внешней среды.

В свою очередь «институциональная матрица – это форма общественной интеграции в основных сферах жизнедеятельности социума – экономике, политике и идеологии» [31, с. 60]. Для современных институциональных подходов в экономической теории характерно признание важности эндогенных факторов (в том числе и технико-технологического) для формирования институциональных структур и, соответственно, экономических систем общества. Вместе с тем, не смотря на то, что научная традиция рассмотрения материально-технической среды как важнейшего фактора, обуславливающего границы возможных трансформаций общества, восходит еще к К. Марксу и Ф. Энгельсу, в современной экономике нет четкого представления о механизмах этого ограничения. Здесь, на наш взгляд, следует отметить, что помимо собственно гносеологических сложностей, естественно возникающих при исследовании этого вопроса, так же возникают проблемы присутствия в научном сообществе откровенно ангажированных «научных» работ, посвященных безоговорочной апологетике западной экономической

модели развития и быстрых («шоковых») путей «успешного» перехода к ней. Поскольку последние направлены на обслуживание (создание благоприятных условий реализации) определенных монопольных социально-экономических интересов, а не на раскрытие сущности социально-экономических явлений, то в данной работе они рассматриваться не будут.

На сегодняшний день следует признать перспективным подход к рассмотрению влияния технико-технологической структуры общества на институциональную через использование понятий коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды. Впервые гипотеза об определяющем, решающем влиянии коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды на тип институциональной структуры общества была высказана в 1996 году [45, с. 22-24] и с тех пор была успешно развита в трудах С. Г. Кирдиной. В качестве одного из основных постулатов этой гипотезы выступает предположение, «...что коммунальная среда формирует соответствующие экономические институты и определяет не рыночный, а раздаточный характер хозяйственной системы, в то время как некоммунальная среда обуславливает становление институтов рынка, или обмена» [31, с. 80]. При этом С. Г. Кирдиной подчеркивается, что «...коммунальность (или некоммунальность) материальной среды является не столько внутренне ей присущим, сколько общественным свойством, т.е. проявляющимся в ходе взаимодействия общества с этой средой. Сами по себе природные условия или технологические комплексы не реализуют названных общественных свойств, они проявляют, выражают или приобретают их в процессе вовлечения в хозяйственный оборот и социальную жизнь... Коммунальность материально-технологической среды подразумевает ее целостность, неразрывность связей между элементами, ее представление как единого целого, состоящего под общим управлением. Изначально коммунальность производственной среды определяется хозяйственным ландшафтом – исторически первичным условием производства. Население начинает вовлекать его в хозяйственный оборот. Но среда сопротивляется усилиям одиночек, заставляя людей объединяться уже на стадии организации производственного процесса. Необходимость объединения задается, как правило, применяемой технологией, которая оказывается конкурентоспособной по сравнению с технологиями индивидуального производства. Так действует закон экономики транзакционных издержек (выделено мной – С.С.), который, в конечном счете, определяет формирование соответствующих экономических, политических и идеологических институтов» [31, с. 80]. При этом, как справедливо отмечает названный автор, «коммунальная среда может функционировать

только в форме чисто общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления и продано (потреблено) по частям» [31, с. 80].

Некоммунальность материально-технологической среды «...означает технологическую разобщенность, возможность обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их самостоятельного функционирования и частного использования» [31, с. 80], т.е. некоммунальная среда «разложима на отдельные, не связанные между собой элементы, она обладает свойством дисперсности и может существовать как совокупность разрозненных, отдельных технологических объектов. В этом случае индивидум или семья способны самостоятельно, без кооперации с другими членами общества, вовлекать части некоммунальной среды в хозяйственное использование, поддерживать их эффективность и независимо распоряжаться полученными результатами. В этом случае главной функцией складывающихся институтов государства является *обеспечение взаимодействия между обособленными хозяйствующими и социальными субъектами (выделено мной – С.С.)*» [31, с. 80].

«Материально-технологическая и институциональная среда образуют, в конечном счете, - подчеркивает С. Г. Кирдина, - единую систему и положительно воздействуют друг на друга. Коммунальная среда, не поддающаяся расчленению, со временем приводит к относительному расширению роли государства, выражающего общий, коллективный интерес. Государство создает соответствующую систему управления во главе с Центром и определяет общие правила пользования коммунальной инфраструктурой для всех хозяйствующих субъектов. На каждом историческом этапе формируется соответствующая времени идеология, выражающая справедливость такого общественного порядка. В свою очередь, вновь создаваемые производственные объекты эволюционно воспроизводят коммунальные свойства и закрепляют на следующем историческом шаге вызванные ими институциональные особенности общественного устройства» [31, с. 81]. Данная модель развития способствует преимущественной реализации уравнительных (коммуноцентрических), трудовых (продукционных) и собственно социальных (системных) социально-экономических интересов и затрудняет максимизацию монопольного (частно-группового) потребления. «В странах с некоммунальной материально-технологической средой, - как отмечается в литературе, - напротив, постоянно возрастает роль частных собственников в общественной жизни, что выражается в развитии системы соответствующих экономических и политических институтов и создании адекватных идеологических систем» [31, с. 81].

Соответственно, в вышеобозначенных странах экономическая система общества будет, прежде всего, детерминирована эгональными социально-экономическими интересами. Для социально-классовой структуры этих обществ (в их чистом виде) будет характерна сильная имущественная, объемно-правовая и статусная дифференциация между социальными классами. Изменение этой монополярной детерминации (т.е. построение социально-ориентированной рыночной экономики), как рефлексии на нарастание социальных антагонизмов в обществе, в индустриально развитых странах Запада стало возможно, преимущественно, за счет эксплуатации других стран и народов.

Следует учитывать, что при рассмотрении процесса генезиса материально-технологической среды, пишет С.Г. Кирдина, - «...НТП и масштабная человеческая деятельность не в силах изменить анализируемое свойство материально-технологической среды, превратив ее из коммунальной в некоммунальную, или наоборот. Более того, можно видеть, что по мере развития государств присущая им изначально среда все больше проявляет себя и приобретает более масштабный характер. Так, например, если на заре российской истории коммунальность была характерна лишь для системы речных путей и сельского хозяйства, то сегодня коммунальными являются энергообеспечение предприятий, жилищное хозяйство городов, железнодорожные сети, трубопроводный транспорт и т.д. Опыт показывает, что со временем материально-технологическая среда все более воздействует на характер принимаемых организационных и управленческих решений, определяет институциональные технологии, которые, затем, в свою очередь закрепляют и усиливают свойственные материальной инфраструктуре коммунальные или некоммунальные черты» [31, с. 81].

Скорее всего, для длительных исторических периодов заявленный принцип инертности «коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды» не будет абсолютным, особенно если речь идет о смене экономико-технологических эпох, радикальном изменении ландшафтов и связанных с ним эволюций домостроения и трудовых отношений. Вместе с тем, на наш взгляд, следует согласиться с С. Г. Кирдиной, подмечавшей такое интересное свойство коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды, как высокая инертность, выражающаяся в относительной независимости от технико-технологических нововведений. Такой подход позволяет по новому взглянуть как на роль самих институциональных матриц в эффективном (в том числе с низкими транзакционными издержками) экономическом отношении, так и на значение социально-классовой структуры (персонифицирующей институциональные

отношения, объединяющей индивидов по их экономическим интересам и способам их оптимизации, а так же дифференцирующей формы и способы потребления) в экономической системе общества. При последовательном применении этого принципа становится более очевидным ранее заявленный нами подход к моделированию в политэкономии социально-классовой структуры реальных социумов исходя из определяющей роли в возникновении и трансформации этой структуры места субъектов в трудовых отношениях.

Сегодня становится очевидным, что критерием успешности институциональных заимствований, «...ревизию и обновление исходной институциональной среды, когда активизируется деятельность по приведению ее в соответствие с новыми условиями» [31, с. 214], является такое встраивание альтернативных форм в социально-экономическую систему общества, которое «...не противоречит природе институциональной матрицы государства. Это означает, что при внедрении новых форм необходимо «сохранение опор», приоритета матричных институциональных структур, задающих направления эволюции страны» [31, с. 215]. На успешность (либо не успешность) этого встраивания будет оказывать влияние: степень постижения объективных законов социального развития, понимание обществом негативных сторон существующей институциональной матрицы и стремление ослабить порождаемые этим объективные социально-классовые антагонизмы, соотношение сил социальных классов, степень внешнего воздействия на социум и способность последнего его регулировать и т.д. В связи с этим можно предположить, что соединение в политэкономии социально-классового подхода и институционального моделирования будет способствовать дальнейшему возрождению этой науки, как теоретико-методологической базы, способствующей адаптации всех экономических и социальных наук к объективным запросам структурных деформаций, характерных сегодня для большей части человечества.

В своей работе мы исходим из того, что функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Таким образом, понять общие закономерности функционирования и генезиса институциональных матриц невозможно без выяснения природы их персонификации. Персонификация же институциональных матриц происходит в социально-классовой структуре общества – образовании диссипативном и поэтому, предопределяющем, наряду со степенью коммунальности материально-технологической среды, инертность этих матриц.

3. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала в контексте глобализации

Поскольку в экономической теории длительное время человек, главный элемент экономических отношений, практически не изучался, либо сводился лишь к экономическому индивиду с рациональным экономическим поведением, то проблемам классов, социального потенциала и формам его капитализации внимания практически не уделялось.

В настоящее время в качестве первой концептуальной проработки категории социальный капитал, хотя само это понятие и ранее встречалось в научной литературе, справедливо признается публикация статьи Д. Коулмана «Капитал социальный и человеческий». Следует согласиться с российским экономистом И. Е. Дискиным, что «без ознакомления с ней... довольно затруднительно прояснить, ответом на какие проблемы и вызовы экономической теории стала разработка концепции «социального капитала». В свою очередь проникновение в «теоретическую кухню» формирования концепции позволяет глубже понять не только теоретические, но и методологические посылы, без которых участие российских исследований в развитии соответствующей теории будет существенно менее плодотворно» [46, с. 121]. При этом, исходя из требований, предъявляемых к современной социально-экономической гносеологии, на наш взгляд, следует попытаться дать внутренне не противоречивые определения понятий, использованных Дж. Коулманом при выработке парадигмы социального капитала как продуктивной интеграции традиционных экономических концепций с социологическими и политологическими построениями. «Такая интеграция, - подчеркивает И. Е. Дискин, - оказалась одним из приоритетных направлений развития экономической теории. Достаточно указать, что в последние годы Нобелевские премии по экономике присуждаются ученым, работающим на стыке экономики и социологии (рациональный выбор и этические элементы, микроэкономика). Вполне отчетливо прослеживаются взаимосвязи «социального капитала», с одной стороны, и институциональной и эволюционной экономиками – с другой. В многочисленных последующих работах, посвященных развитию концепции «социального капитала», эти взаимосвязи получили свое развитие. По существу, «социальный капитал» сегодня прочно встроен в структуру институционального подхода» [46, с. 121].

Перед тем как приступить к раскрытию понятия социального капитала в статье «Капитал социальный и человеческий» Дж. Коулман отмечает, что «существуют два научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение. Первое, характерное для большинства социологов,

рассматривает актора как социализированный элемент, а его поведение – управляемое социальными нормами, правилами и обязательствами... Для представителей другого направления, включающих большинство экономистов, характерен подход к акторам (*в данном контексте это синоним понятия субъекты – С.С.*) как к лицам, принимающим самостоятельные решения и действующим независимо, руководствуясь собственными интересами» [47, с. 122].

В связи со сказанным отметим, что по нашему мнению под социально-экономическим субъектом следует понимать индивида (или группу индивидов), персонифицирующего определенные социальные и экономические функции, обладающего специфическими потребностями и активностью по отношению к иным субъектам. Субъектность – это и есть способность проявлять активность, совершать действие и соответственно вступать в отношения. В любом реальном обществе названные субъекты дифференцируются по уровням субъектности (индивид, элементарная группа, куммулятивная группа и т.д.). Степень «субъектности» социально-экономических субъектов непосредственно зависит от уровня их агрегированности – чем больше степень агрегированности тем меньше субъектных атрибутов. В современной западной социологии (этого подхода сегодня придерживаются и некоторые российские исследователи, например, З. И. Калугина, Н. Н. Козлова, Н. М. Смирнова, В. А. Ядов) наряду с категорией «субъект» используется понятие «актор». Такой подход, базирующийся на непонимании того очевидного философского постулата, что любой биологически нормальный человек всегда является субъектом, приводит к тому, что эти исследователи «обоготворяют» субъектность и наделяют ею только элитарные экономические группы общества. Для подтверждения правильности такой точки зрения ее сторонники вынуждены прибегать к чисто идеологическим аргументам. Так Н. Н. Козлова и Н. М. Смирнова, объясняют правильность введения понятия «актор» сменой парадигм социального знания. «Понятие «актор» наделяет людей, составляющих «массу», активностью. Именно их деятельность, наряду с «игрой» тех, кого определяют как субъекта, воздействует на результирующую социальную динамику. Термин «актор» оставляет широкий простор многообразию форм и степеней субъектности» [48, с. 45]. Индивид, по мнению Н.Н. Козловой и Н.М. Смирновой может быть или не быть субъектом (*как это? – С.С.*), но в любом случае он – актер, деятель [49]. По В.А. Ядову, «частицы массы – не субъекты, но акторы» [50].

В связи с тем, что оба выделяемых Дж. Коулманом научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение «имеют серьезные недостатки» [51], то, по его мнению, необходимо «взять

концептуальную основу одного направления и инкорпорировать в нее элементы другого, не нарушая общей структуры» [51, с. 129]. При этом названный автор преследовал гносеологическую цель, которая заключалась «в использовании экономических принципов рационального поведения в анализе социальных систем, при этом не ограничиваясь рассмотрением экономических систем и выполняя анализ таким образом, чтобы не выпадала социальная организация» [51, с. 123].

«Концепция социального капитала, - отмечает далее Дж. Коулман, - инструмент, который помогает выполнить подобный анализ» [51, с. 123]. Далее он указывает, что «социальный капитал определяется своими функциями. Он включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, облегчают определенные действия акторов (*субъектов – С.С.*) внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Подобно физическому и человеческому капиталу, социальный капитал не подпадает под строгую дефиницию, но он может обладать специфическими особенностями в определенных сферах. Данная форма социального капитала имеет свою ценность в упрощении определенных действий, которая может оказаться бесполезной или даже вредной для других» [51, с. 124]. В отличие от других форм капитала, социальный капитал, пишет Дж. Коулман, «...свойственен структуре связей между акторами (*субъектами – С.С.*) и среди них. Это не зависит ни от самих акторов (*субъектов – С.С.*), ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть акторами (так называемый корпоративный актор), так же как и индивид. Связи внутри корпоративных акторов (*субъектов – С.С.*) также могут создавать для них социальный капитал (при этом наиболее известным примером является обмен информацией, которая позволяет устанавливать фиксированные цены в пределах одной отрасли)» [51, с. 124].

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микро-экономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, «...поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, - подчеркивает Дж. Коулман, - социальный капитал облегчает производственную деятельность» [51, с. 126]. Как известно, всякое общество является

сложным социальным агрегатом, состоящим из совокупности взаимодействующих субъектов, распадающихся не прямо на индивидов, а на два или большее число социальных общностей, которые уже, в свою очередь, разлагаются на индивидов. В основе выделения той или иной социальной структуры лежит функциональная или причинная связь взаимодействующих индивидов. В зависимости от степени интенсивности этой связи возникает возможность существования ряда структур в одной и той же совокупности людей. Характер такой связи будет показывать рядоположность и пересекающееся сосуществование социальных групп. «Степень интенсивности функциональной связи и ее характер, - пишет П. А. Сорокин, - такова основа возможности сосуществования ряда коллективных единств в одном и том же населении» [52, с. 18]. Далее он указывает, что социальная разновидность процессов взаимодействия или характер связей «... влечет за собой многообразие коллективных единств, образуемых различно комбинирующимися индивидами – с одной стороны, с другой – принадлежность каждого индивида не к одному, а к ряду реальных совокупностей» [52, с. 18]. Именно это многообразие социально-экономических субъектов, порождаемое и воспроизводящееся существующими формами разделения труда, предопределяет: во-первых, невозможность экономичного (оптимального) согласования интересов разнообразных субъектов схожей и различной степени интегрированности без использования социального капитала, во-вторых, возможность негативного воздействия на эффективность функционирования экономической системы общества некоторых развитых форм социального капитала в ряде локальных экономических систем и субъектов (например, высокая степень доверия и взаимопонимания между руководством предприятий, совместно обеспечивающих основную долю производства продукции в той или иной отрасли делает возможным монопольное повышение ими цен на свою продукцию без юридического или иного формализованного оформления ими «картельных» соглашений) и, в-третьих, существование в современной социально-ориентированной рыночной экономике механизмов согласования результатов функционирования различных форм социального капитала с целью создания наиболее благоприятных условий для усиления экономической жизнеспособности социума и для обеспечения максимально возможного для данного уровня общественного развития социального равенства.

Социальный ресурс (или потенциал), оформляющийся при определенных условиях в социальный капитал, возник на заре человеческой истории вместе с развитием трудовых отношений, возникновением и углублением разделения труда и порождаемой этим социально-классовой дифференциацией индивидов. Поскольку

существование и развитие человеческого общества, обеспечение его материальной базы возможно лишь на основе труда, постольку и значительное увеличение численности населения планеты и отдельных регионов за последние десять тысяч лет стало возможным за счет существенного повышения производительности общественного труда, что было обусловлено как инновационными способностями людей и углублением разделения труда, так и совершенствованием различных общественных механизмов согласования интересов все более разнообразных социальных и социально-классовых субъектов, в том числе и за счет развития человеческого капитала.

Труд представляет собой особый вид субъектно-предметных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений. Трудовая деятельность человека представляет собой его целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность, направленную на обеспечение экономической жизненности общества и его членов. При этом под жизненностью (жизнеспособностью) понимается способность сохранять себя, разворачивать и воспроизводить в реальных условиях [53, с. 290-315; 54, с. 7]. Трудовые отношения – это «...отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизненности» [54, с. 8]. Эффективное функционирование трудовых отношений невозможно без использования социального капитала. В свою очередь, именно в процессе становления общества разделенного труда формировались такие важнейшие составляющие социального капитала как: обязательства, ожидания и надежность структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных санкций; относительная замкнутость и апроприативность (способность кумулятивной или элементарной социальной группы, первоначально созданной для одних целей, или сформировавшейся для оптимизации своих социально-экономических интересов в определенных условиях, по мере выполнения этих целей и/или изменения условий, трансформироваться в группу преследующую другие цели).

Как известно, важнейшими составляющими трудовых отношений (видовыми группами) являются: функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства; разделение и кооперация труда; перемена труда [55, с. 26]. Основными видами

трудовых отношений являются общественное разделение и кооперация, а применительно к нашему исследованию это, прежде всего, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда.

Под разделением труда в экономической литературе традиционно понимается исторически определенная качественная дифференциация трудовой деятельности, приводящая к обособлению и существованию различных ее видов. Иначе говоря, разделение труда предполагает, во-первых, наличие различных видов деятельности и персонификацию труда, во-вторых, производство законченных продуктов относительно обособленными субъектами и, в-третьих, потребность у одних субъектов в продуктах деятельности других субъектов. Под кооперацией труда понимается форма организации труда, обеспечивающая согласованность совместных действий работников в процессе производства. Необходимость такого согласования вытекает из качественной дифференциации трудовой деятельности. Рассмотрение разделения труда предполагает одновременное рассмотрение кооперации труда, так как первое никогда не существует без второго.

Под качественными различиями в общественном разделении труда нами понимаются такие различия в общественном разделении труда, которые, проистекая из занятия индивидами отличного места в системе общественного производства, с вытекающими из этого их различными функциональными возможностями и с более или менее жестким неперсонифицированным закреплением за субъектами данного места, обуславливают их неодинаковую степень участия (и различные возможности для этого) в организации и управлении общественным производством. Это предопределяет несхожесть условий у индивидов для развития своих интеллектуальных и физических способностей, неодинаковые размеры получаемых благ и отличные источники их получения, что ведет к существованию у различных общественных групп специфических мотивов и целей, а также накладывает значительный отпечаток на степень развития их сознания и на формирование их психологии. При этом в различных профессиональных группах устанавливаются и развиваются отношения, определяемые нами выше через понятие социального капитала. В свою очередь, эти отношения, складывающиеся внутри общественных групп, способствуют более эффективной реализации их специфических мотивов, целей и формируют устойчивые различия в их сознании и психологии. Как результат этого, начинает проявляться еще одно специфическое свойство социального капитала, а именно то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления

социального капитала исключительно на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что будет значительно снижать действие социального капитала на уровне общества и понижать продукционный эффект от функционирования национальной экономической системы.

Качественные различия в общественном разделении труда проявляются в профессиональном и квалифицированном разделении труда. В первом случае – это качественная дифференциация отличных видов человеческой деятельности (т.е. деление на отдельные профессии), а, во втором – это качественная дифференциация внутри одного вида деятельности в соответствии со степенью развития у индивида производственных навыков и сложностью выполняемых им работ.

Для выяснения роли качественных различий в общественном разделении труда в возникновении и функционировании социального капитала, необходимо в разделении труда условно выделять его две стороны: материально-вещественную и собственно-общественную (социальную). Материально-вещественная сторона разделения труда представляет собой специализированные средства производства, которыми человек осуществляет свое активное воздействие на природу. Социальная сторона общественного разделения труда представляет собой персонификацию его материально-вещественной стороны (т.е. социально-субъектное отражение процесса соединения со специализированными средствами производства индивида, обладающего соответствующими способностями для их производственного потребления). Взаимосвязь и неразрывность этих сторон очевидна, так как общественное разделение труда всегда имеет какое-то материально-вещественное выражение и оно, как и любое социальное явление, всегда персонифицировано.

Для разрешения задачи, поставленной в данном исследовании, наряду с выделением двух сторон общественного разделения труда, необходимо выделение следующих его видов: технологического и социального. Изначально, под технологическим разделением труда будем понимать такую систему общественного разделения труда, которая складывается

в результате дифференциации трудовой деятельности исходя из чисто (только) технологической структуры производственного процесса. Сразу оговоримся, что чисто технологического разделения труда не бывает (как впрочем, и любых других чистых экономических отношений – это научная абстракция) - на него всегда оказывают влияние социальные условия.

Труд с технологической стороны – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи определенных орудий труда воздействует на природу и использует ее для создания потребительных стоимостей. Труд, как естественное вечное условие человеческой жизни, не зависит от какой бы то ни было ее формы, а, напротив, одинаково общ всем ее социальным формам, т.е. эта сторона труда сама по себе еще не выражает социально-экономических отношений людей. Данный вид разделения труда должен изменяться сразу же с изменением технологии производства и быть всегда адекватным последней. Технологическое разделение труда неминуемо влечет за собой технологическое взаимодействие (кооперацию) индивидов, которое связывает различных субъектов разделения труда на основе технологических потребностей производственного процесса исходя из выполняемых ими специфических производственных функций. Данные дифференциально-интегральные и координационно-субординационные процессы будут выступать в качестве атрибутивного фактора в образовании технологической системы производства.

Коллективные действия людей всегда требуют определенного управления ими (т.е. распределение трудовых условий в пространстве и времени, их координацию или сосредоточение в необходимых случаях, распределение наличных орудий труда и т.д.). Управление непосредственно связано с разделением и кооперацией труда, так как выделение самой функции управления - есть выделение труда особого рода (управленческого, организаторского), которому противостоит исполнительный труд. В тоже время управления требуют любые кооперативные действия индивидов.

Общепризнанно, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени управления, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения ее самостоятельных органов. Поэтому, в технологическом разделении труда целесообразно выделение в качестве одной из его форм организационно-управленческой, которая будет определяться как технологической основой на производство (или иначе технологическим разделением труда), так и исторически специфической, обусловленной

традициями и обычаями, системой его организации и управления. Иными словами, генетически организационно-управленческое разделение труда произрастает на чисто технологической основе, но при различных конкретно-исторических, национальных и других условиях. И хотя организационно-управленческое разделение труда определяется технологической основой производства, оно в то же время обладает относительной самостоятельностью, т.е. зависит также от конкретного национально-исторического генезиса того или иного социума.

Рассмотрим это несколько подробнее. Бесспорно, что производственная технология (т.е. функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства) будет в известном смысле предопределять организационные формы управления технологическим процессом. Вопрос лишь в том, до какой степени эта зависимость. Если даже предположить, что первоначально применяемая технология (прямо, непосредственно) предопределила организационно-управленческое разделение труда, и последнее принимало адекватный ей характер, то с течением времени (т.е. с развитием технической базы производства) такое соответствие может и будет нарушаться. Почему? Дело в том, что в деятельности людей вообще, и в производственной в частности, при всем ее многообразии и сложности процессов, достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые «автоматически» включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые, как отмечается в литературе, функционируют «... в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях» [56, с. 11]. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения более широко варьировать конкретные поступки людей.

Обычаи и традиции, в свою очередь, облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, хотя на известной ступени своего развития те или иные конкретные обычаи и традиции могут превращаться в препятствие для адекватного реагирования организационных форм управления технологическим процессом на изменение последнего.

На производственную деятельность индивидов неизбежно влияют те общественно-исторические условия, которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Таким образом, применяемая технология будет определять организационно-управленческую форму разделения труда не прямо (непосредственно), а подвергаясь корректировке в зависимости от существующих обычаев и традиций конкретного социума. Итак, уже здесь может наблюдаться отставание организационных форм управления производством от потребностей, предопределяемых развитием его технологической базы.

Кроме этого необходимо учитывать, что помимо материально-вещественной стороны в разделении труда существует социальная сторона, которая представлена различными субъектами со специфическими потребностями и интересами. Причем специфика их интересов определяется не только внутренними (по отношению к общественному производству) причинами, но и рядом внешних условий.

Целью общественного производства является не просто производство материальных благ на основании какого-то достигнутого уровня развития технологии, а производство их наиболее экономичным способом. Для этого необходимо в полной мере активизировать использование производственных способностей субъектов. А это требует учета интересов индивидов и различных социальных общностей, в целях организации и наиболее эффективного вовлечения их в общественное производство, для чего необходимо, даже на основе идентичной технологической базы производства, существование различных форм организационно-управленческого разделения труда в соответствии с конкретно-историческими социальными условиями. Таким образом, видна относительная самостоятельность организации и управления производством по отношению к его технологической основе, так как последняя определяет организационно-управленческое разделение труда опосредованно.

Однако, выделения технологического разделения труда еще не достаточно для корректного научного описания различия в трудовых отношениях, как фактора становления и развития форм социального капитала. Необходимо также выделить социальное разделение труда, которое возникает в результате качественной дифференциации субъектов в зависимости от социальной организации общества. Генетически социальное разделение труда будет проистекать из технологического разделения труда, однако, обладая определенной самостоятельностью, оно функционально существует и развивается по своим специфическим законам, оказывая активное обратное влияние на технологическое разделение труда. И если последнее приводит к дифференциации общества

на квалификационно-профессиональные группы, то социальное разделение труда общества переходного периода представляет собой деление на социальные классы, внутриклассовые группы, коллективы и т.д. Если в первом случае за основу дифференциации берутся различия между индивидами в технологической структуре производства (т.е. трудовые отношения), то во втором решающее значение приобретают отношения собственности.

Подобно тому, как отношения собственности осуществляют социальную фиксацию трудовых отношений, так и социальное разделение труда закрепляет существующее технологическое разделение труда. Социальное разделение труда может вести как к более или менее жесткому неперсонифицированному или персонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, так и к усилению социальной мобильности в обществе. Здесь методологически очень важно различать действительно жесткое (для каждого данного промежутка времени) безличностное закрепление с точки зрения потребностей функционирования производительных сил, которое определяется технологической и организационно-управленческой структурой производства – с одной стороны. А с другой – персонифицированное закрепление за людьми их места с точки зрения интересов конкретной общественной группы или социального класса. Названное закрепление осуществляется не только через трудовые отношения, но и через отношения собственности и социально-экономического определения поведения субъектов.

Ослабление или усиление социальной мобильности в обществе, которую помимо всего прочего можно рассматривать как фактор, способствующий росту социального капитала на уровне общества в целом, зависит от результата взаимодействия социальных сил в обществе, одни из которых заинтересованы в данном закреплении исходя из частно-групповых или частно-классовых экономических интересов, а другие – не заинтересованы. Именно в этих своих качествах социальное разделение труда способствует усилению его развития или тормозя его.

Как уже указывалось, технологическое разделение труда складывается в результате качественной дифференциации трудовой деятельности, исходя из технологических особенностей производственного процесса. Данное явление возникло еще в недрах первобытнообщинного строя по мере возникновения первоначальных форм общественного разделения труда по демографическим признакам, а также проистекающим из первых (относительно простых) организационных структур, обеспечивающих нормальное функционирование сфер материального производства (организация охотничьих ватаг с постоянными руководителями;

при переходе к земледелию и скотоводству – неолитической революции, создание и поддержание соответствующих устойчивых технико-организационных персонифицированных структур; формирование групп, профессионально занимающихся производством орудий труда и добычей необходимых для этого природных ресурсов и т.д.), духовного производства (при этом если первоначально реализация интеллектуальных и психических способностей индивидов через производство информации, нравственных и эстетических ценностей не была связана с созданием устойчивой социальной группы, специализирующейся на этой трудовой деятельности, то с созданием института жречества эта группа возникла), социального производства (организация первоначально общенародного ополчения во главе с постоянным вождем для защиты территориального базиса племени и общины, на основе которых затем возникают профессиональные дружины; возникновение группы лиц, профессионально занятых деятельностью по поддержанию целостности данной социальной общности и т.д.), сферы производства человека. С техническим прогрессом постоянно усложнялось как технологическое разделение труда, так и возникающая на его основе квалификационно-профессиональная структура. При этом совершенно неважно, кто именно будет выполнять ту или иную производственную функцию, необходимо лишь, чтобы он был способен ее выполнять исходя из требований, предопределяемых функционально-технологическим распределением средств и условий труда (последнее и порождает существование в обществе качественно разнородных видов труда). Чем это определяется? По-видимому, индивид (работник) должен обладать соответствующими психофизиологическими особенностями, способностями, (индивидуальные способности – это свойства личности либо структура этих свойств, определяющие возможности личности более или менее качественно выполнять определенную деятельность), навыками, предъявляемыми спецификой данного вида трудовой деятельности. Таким образом, технологическое разделение труда ведет к более или менее жесткому неперсонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, что реализуется в профессиональном и квалификационном разделении труда и находит свое выражение в распределении индивидов по профессиям, специальностям, производственным функциям, трудовым операциям и т.д. (иначе говоря, вызывает существование в обществе профессиональной структуры). Причем, исходя из особенностей технологической организации производства в обществе переходного периода в различных отраслях народного хозяйства мы можем выделить группы профессий, для которых характерно преимущественное занятие трудом: 1) неземледельческим,

промышленным и земледельческим; 2) умственным и физическим; 3) управленческим и исполнительским.

Таким образом, качественные различия в общественном разделении и кооперации порождают специфические трудовые отношения, функционально-трудовую субординацию, которые предопределяют различное место групп работников в отношениях распоряжения, владения и использования хозяйственных благ, т.е. в отношениях собственности на хозяйственные блага. Соответственно, с целью снижения естественных социальных негативов эгональной составляющей экономического поведения, происходит возрастание роли социального капитала в сохранении системной целостности и нормального функционирования экономической системы общества, социальных групп, социума в целом.

Отметим, что наряду с тем, что для занятия определенного места в более или менее жесткой неперсонифицированной структуре производства индивид должен отвечать определенным требованиям (обладать определенными способностями), уже сами качественно различные виды деятельности будут создавать различные условия для развития социально-экономических способностей индивидов. Причем предпосылками деятельности, способности и потребности становятся лишь в качестве ее же результата. Люди начинают осваивать новый для них способ деятельности, как правило, без соответствующих способностей (прежде всего производственных), не испытывая потребности непосредственно в нем и относясь к нему не как к своей потребности, а лишь как к средству удовлетворения других потребностей. Общеизвестно, что первичным мотивом, общим стимулом и предпосылкой трудовой деятельности людей является их потребность в средствах существования. Для успешного развития общественного производства необходимо (в условиях невозможности полного удовлетворения потребностей всех индивидов в средствах существования) обеспечение различного вознаграждения за качественно и количественно различный труд (т.е. распределение по труду), что будет стимулировать индивидов для выполнения системно важных социальных функций. Таким образом, наиболее экономически приоритетными для индивида будут выступать те виды деятельности, которые в данный момент обеспечивают ему более высокий уровень удовлетворения личных материальных потребностей (разумеется, эту тенденцию не следует абсолютизировать и доводить до абсурда). Это будет порождать социальное неравенство, что при определенных условиях может способствовать существованию социально-классовой дифференциации.

Новые производственные способности у людей вырабатываются в процессе деятельности, причем благодаря развитию старых

способностей и, в той или иной степени, вопреки им, преодолевая их инерцию и сопротивление. Например, для того, чтобы заниматься управленческим трудом, требуется специфический уровень профессиональной подготовки, т.е. этим видом деятельности может заниматься далеко не каждый член общества. А с другой стороны, умственный или преимущественно умственный вид трудовой деятельности уже сам по себе будет способствовать развитию интеллекта у субъекта, будет делать данного человека все более ценным специалистом в данной области (здесь мы в значительной мере абстрагируемся от ряда сопричастных к данному вопросу факторов, таких, например, как природные способности индивида). Тяжелый неквалифицированный или низкоквалифицированный труд будет в большинстве случаев отуплять людей, занимающихся им, подавлять их универсальные производственные способности. Управленческий труд будет способствовать развитию у индивида способности к оправданному риску, умению быстро реагировать на сложившуюся ситуацию и т.д.

Как известно, потребность конкретного социального субъекта, детерминированная конкретным видом производственной деятельности, форсирует социальную направленность в овладении определенной суммой знаний и формирование соответствующих идей, взглядов, которые и образуют впоследствии вид общественного сознания, т.е. положение, объективно занимаемое субъектом в системе общественного производства, вынуждает его к определенным действиям с целью закрепления или создания оптимальных условий своей жизнедеятельности, которые рефлексированы в соответствующей форме сознания и социального капитала. Все это способствует формированию при определенных социально-исторических условиях конкретного социального типа личности и адекватных ему форм социального капитала.

Таким образом, на основе технологического и организационно-управленческого видов разделения труда в различных профессионально-квалифицированных группах трудящихся начинает формироваться специфический тип личности. Если же в социальном разделении труда в это время преобладает или хотя бы действует тенденция к персонифицированному закреплению за субъектами их места в системе общественного производства, что в частности предопределяется желанием индивидов, занимающих привилегированное место в системе общественного производства, максимизировать удовлетворение личных материальных потребностей, а значит и закрепить это место за собой и своими детьми, то отношения к выполняемым общественным функциям в различных социальных группах будет существенно различаться. Материальной предпосылкой для такого закрепления служит

определенный тип функционально-трудовой субординации индивидов, основанный на качественных различиях в общественном разделении и кооперации труда и соответствующие этому типу групповые формы социального капитала. Индивиды, которых, благодаря выполнению ими специфических (в самом широком смысле этого слова) функций, наиболее трудно заменить другими индивидами (т.е. при условии, что в результате развития качественных различий в общественном разделении труда взаимозаменяемость между индивидами достаточно затруднена или же вообще невозможна) по причине сложности их труда, получают монополию на свой труд и имеют возможность, разумеется исторически ограниченную, диктовать условия остальным членам общества. На этой основе они будут получать большее материальное и социальное вознаграждение за свой труд, чем остальные индивиды (что является экономически целесообразным).

Если учесть также и то, что организационно-управленческое разделение труда подразумевает функционально-трудовую субординацию индивидов (т.е. отношения взаимоподчинения между индивидами, которые проистекают в зависимости от их функциональных ролей в сложившейся технико-организационной структуре разделения и кооперации труда и, соответственно, наделение их различными функциональными возможностями), наличие которой само по себе обозначает, что люди занимают различное место в структуре общественного производства и взаимодействуют со средствами производства различными способами, или, иначе говоря, существует дифференцированное отношение к средствам производства, то, на наш взгляд, правомерно говорить о наличии в различных группах специфических интересов и форм их реализации. Необходимо также отметить, что в зависимости от места в технологическом и организационно-управленческом разделении труда (иначе говоря, в зависимости от выполняемых социальных функций) индивиды обладают различными функциональными возможностями как во влиянии на общественное производство, так и (как следствие первого) в получении тех или иных благ. Различные функциональные возможности индивидов выступают существеннейшей чертой качественных различий в общественном разделении и кооперации труда.

Из функционального подчинения индивидов неизбежно рождается социальное подчинение. Первое проистекает из существования разделения и кооперации труда и будет всегда сопутствовать им, т.е. такое положение субъектов объективно предопределено самой структурой общественного производства. Второе же, предопределяясь разделением труда, существует на базе специфических функционально-трудовых отношений и отношений

собственности, различных управленческих (властных) отношений. Социальное подчинение всегда сопутствует функциональному подчинению. Так, например, лицам, занимающимся управленческой деятельностью, для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование социальной системы, необходимы определенные властные полномочия. То есть для выполнения определенных системно важных политических и экономических функций необходимо обладать соответствующей политической и экономической властью для того, чтобы иметь возможность принудить прочих субъектов к ведению ими действий в интересах всей системы в том случае, когда их личные социально-групповые или частно-классовые интересы не совпадают с интересами системы в целом. Это объясняется, в частности, невозможностью удовлетворения материальных потребностей всех членов общества в равной мере. Само по себе такое несовпадение (полное или частичное) на современном этапе и в прошлом можно считать наиболее типичным случаем.

Следует подчеркнуть, что сами по себе качественные различия в общественном разделении и кооперации труда и вытекающая из них функционально-трудовая субординация индивидов (т.е. более или менее жесткое неперсонифицированное закрепление за людьми их места в системе общественного производства), не являются еще достаточным условием для социально-классовой дифференциации общества, хотя и необходимы. Это обуславливается тем, что различное место индивидов в трудовых отношениях (или, что близко по своему значению, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда) непосредственно предопределяет только профессиональную структуру, которая является лишь одной из элементарных социальных структур, лежащих в основе интегральной социально-классовой структуры общества. В то же время эволюция социально-классовой структуры общества в известной степени предопределяется существенными изменениями, происходящими в трудовых отношениях и, соответственно, в профессиональной структуре. При этом необходимо отметить, что эволюция социально-классовой структуры общества может происходить и без изменения профессиональной структуры (однако это надо рассматривать как социальный феномен).

Объективные общественные законы позволяют констатировать, что индивиды, объединенные схожим профессиональным, имущественным и объемно-правовым положениями, будут иметь схожие экономические интересы, что выступает в качестве материального условия для их объединения в социальные классы, в целях более успешной реализации и защиты своих интересов. Общественные группы, резко отличающиеся

друг от друга сразу по трем приведенным признакам, будут отталкиваться и противопоставляться гораздо сильнее, чем группы, отличные только по одному какому-либо признаку. Вместе с тем, говоря об объединении общественных групп в социальные классы, необходимо учитывать всю систему социально-экономических отношений, как исчерпывающую характеристику социального класса. Причем не последняя роль в этом процессе, как будет показано ниже, принадлежит социальному капиталу.

Поскольку все социальные группы в обществе взаимодействуют друг с другом и при этом стремятся к наиболее оптимальной реализации своих интересов (прежде всего экономических), то все общество объективно должно распадаться на некие большие группы людей, противостоящих друг другу в зависимости от степени совпадения (противопоставления) их интересов (прежде всего экономических). Что же будет предопределять это совпадение (противопоставление)? На наш взгляд, это все та же возможность одними социальными группами присваивать себе труд других (что зависит от их места и функциональной роли). Для защиты своих экономических интересов происходит стихийное объединение тех и других в социальные классы. Такое объединение выступает в качестве экономической базы образования социальных классов. Р. Дарендорф в работе «Class and class conflict in industrial society» (London, 1957 г.) писал по этому поводу, что «класс - это категория, которая используется при анализе динамики социального конфликта и его структурных корней» [57, р. 65]. Вместе с тем, социальный класс не только экономическое, но и социальное, политическое и духовно-идеологическое образование.

К. Маркс в «Нищете философии» пишет: «Экономические условия превратили сначала массу народонаселения в рабочих. Господство капитала создало для этой массы одинаковое положение и общие интересы. Таким образом, эта масса является уже классами по отношению к капиталу, но еще не для себя самой. В борьбе... эта масса спланивается, она конституируется как класс для себя. Защищаемые ею интересы становятся классовыми интересами» [58, с. 183]. Из данной цитаты ясно видно, что в процессе возникновения и развития социальных классов, по мнению К. Маркса, существует такая форма социальной организации, когда люди, находящиеся в положении, определенном некоторыми критериями (место и роль в системе функционально-трудовых отношений, отношений собственности, управленческих отношений и особые экономические интересы), еще не связаны внутренней связью сознательных (идеологических) отношений, а лишь связью субъективных отношений и объективных зависимостей, существующих в рамках производственных отношений. Тогда мы говорим, что они образуют

«класс в себе», который, правда, не является простой совокупностью, поскольку связан системой объективных отношений, но и не представляет еще класса «для себя», т.е. не обладает еще вполне развитым сознанием своих классовых экономических и политических интересов. Причем, объективные классовые интересы отражаются в субъективном классовом сознании отнюдь не зеркально. Осознание своих существенных, истинных интересов, без чего невозможно превращение «класса в себя» в «класс для себя», неизбежно происходит через систему психологических установок, данных предыдущим историческим опытом. Социальный класс может стать «классом для себя», лишь выработав собственную идеологию. На основе всего этого и происходит его организационное оформление. В случае рассмотрения данного подхода с использованием современного понятия социальный капитал, можно констатировать, что превращение социального класса в «класс для себя» неизбежно сопровождается (вызывается?) ростом социального капитала в этой социально-классовой общности.

Отметим, что под влиянием данного положения Маркса о «классе для себя» М. Вебер предлагал разграничивать в социально-классовой структуре «класс» и «социальный класс». Под классом данный автор понимал социальную общность, связанную лишь сходством экономических интересов, «экономического положения» данной категории субъектов. Категорией «социальный класс» М. Вебер показывал, что высшим проявлением классовой общности служит мобилизующая и побуждающая к коллективным действиям осознанность своих классовых экономических и политических интересов, целей [59, р. 424-499]. В современной научной лексике это назвали бы возрастанием социального капитала социальной группы.

Классик французской социологии П. Бурдьё (один из признанных специалистов в области изучения социального капитала) также предлагает разграничивать возможные (логические) и реальные социальные классы. Данный автор пишет, что на основании знания экономических и других отношений можно «...вычленил классы в логическом смысле этого слова, т.е. класса как совокупность агентов, занимающих сходную позицию, которые будучи размещены в сходных условиях и подчинены сходным обусловленностям, имеют все шансы для обладания сходными диспозициями и интересами, и, следовательно, для выработки сходной практики и занятия сходных позиций» [60, с. 59]. П. Бурдьё справедливо считает, что данный класс «на бумаге» имеет теоретическое существование, «...он позволяет объяснить и предвидеть практики и свойства классифицируемых и, ...поведение ведущее к объединению их в группу (в реальный социальный класс – С.С.)» [60, с. 59]. «...Это лишь

возможный класс, поскольку он есть совокупность агентов, которые объективно будут оказывать меньше сопротивления в случае необходимости их «мобилизации», чем какая-либо другая совокупность агентов» [60, с. 59]. Превращение логического класса в реальный социальный класс, пишет он далее, возможно лишь через выработку у его членов чувства позиции, «занимаемой в социальном пространстве» [60, с. 65] (*социально-классовых отношений – С.С.*). Думается, именно необходимость выработки методологической четкости в понимании процессов социального генезиса заставили П. Бурдые в дальнейшем принять участие в выработке парадигмы социального капитала, позволяющей уточнить описанный выше процесс классовых метаморфоз.

И. Краус так же пишет: «Классы... являются конфликтными группами, тот или другой, объединяясь, оспаривают существующее распределение власти, преимуществ и других возможностей... классы формируются, когда совокупность индивидов определяет свои интересы как сходные с интересами других из той же совокупности и как отличающиеся и противостоящие интересам другой совокупности лиц...» [61, р. 12]. Данный исследователь так же подчеркивает важную роль в процессе формирования социального класса наличие у последнего собственной идеологии [61, р. 15-16], иначе говоря, развитого социального капитала.

Правомерен вывод, что в политической экономии попытки исследования такого общественного явления, обозначаемого в современной науке понятием социальный капитал, под которым понимается суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих трансакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду, предпринимались уже в середине XIX века. Вместе с тем по ряду причин гносеологического и исторического характера до конца прошлого века ученым не удалось вплотную подойти к формулированию парадигмы социального капитала. В настоящее время активизация исследований в этом направлении во многом предопределена необходимостью выработки теоретических и практических рекомендаций по изменению государственной социально-экономической политики и усилий общественности в условиях необходимости перехода к постиндустриальному технико-технологическому укладу и создания нового социально-научного сообщества, персонифицирующего этот переход.

В условиях продолжающегося процесса глобализации, усиления взаимозависимости, в том числе и экономической, стран и регионов, правильная оценка национальным правительством своего социально-экономического потенциала (в том числе и социального капитала) будет способствовать получению максимальных выгод социумом от участия в международных экономических отношениях. Отметим, что в самом общем виде последствия от включения в международные социально-экономические отношения для того или иного социума (государства, этноса, суперэтноса) могут заключаться в: 1) упрочении жизнеспособности социума: поступательный экономический рост; ослабление социально-классовых антагонизмов; успешная социально-экономическая, политическая, военная, духовная или иная экспансия; 2) отсутствии каких либо последствий для социума; 3) снижении жизнеспособности социума: экономическая деградация или же однобокий экономический рост каких-либо хозяйственных отраслей, ведущий не к долгосрочному и поступательному развитию экономической системы, а к ее перспективной деградации; усиление социально-классовых и иных антагонизмов; анигиляция национального государства; подверженность внешней экспансии, ведущей в конечном счете к гибели социума.

Зависимость экономических или, точнее, социально-экономических интересов страны (как субъекта экономических отношений) от реалий международных экономических отношений проявляется двояко. Во-первых, уровнем развития материальных условий мировой экономической системы и данного региона определяется объективная основа (содержание) интересов, т.е. сфера возможностей, сформировавшихся на основе данного уровня развития общественного бытия. И, во-вторых, положением социально-экономического субъекта в системе данных международных экономических отношений, обуславливающих его положительное отношение к одним объективным возможностям и отрицательное – к другим, его заинтересованность в реализации одних возможностей и предотвращении других.

При изучении направленности интересов того или иного государства следует принимать во внимание, что волю последнего, как субъекта тех или иных социальных и экономических отношений, выражают органы его политического управления. Причем интересы последних *не могут полностью совпадать с интересами социума* в целом. Данное отклонение обуславливается следующими моментами: экономические интересы каких социальных групп и классов (в том числе национальных или иностранных) выражает данное государство; степенью политической независимости данной страны; состоянием его экономики и т.д. Причем в ряде случаев компрадорские правительства (и не только они) могут проводить

внешнеэкономическую политику, ущемляющую экономические интересы своей страны. Справедливости ради отметим, что в свое время международная торговля шелком, осуществляемая отнюдь не компрадорским, а национальным китайским государством, погубила не только его, но и Римскую империю.

Участие страны в международном разделении труда, как целостный, социально-экономический процесс, оказывающий влияние на жизненность социума, представляет собой взаимодействие разнообразных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же направленность этого процесса необходимо рассматривать, как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Известно, что целью любой социальной системы является упрочнение ее жизненности. Вместе с тем, социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а напротив распадается на огромное количество социальных субъектов, различающихся различной степенью агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упрочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых (интересов наиболее агрегированных и сформированных социально-экономических групп); частно-групповых; индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в социально-экономической системе трудовых (продукционных), собственно социальных (системных), монопольных (эгоцентрических) или уравнивательных (коммуноцентрических) интересов. Кроме этого на конкретные формы участие в международных социально-экономических отношениях любого государства, поскольку последние являются незакрытыми системами, будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий большие или меньшие) интересы других стран и (или) определенных международных (финансовых, торговых, промышленных и т.д.) групп.

Для современных международных экономических отношений характерны следующие атрибутивные признаки: поляризация (как между странами так и внутри стран) и двойственность стандартов (стремление и возможность привилегированных стран диктовать свои условия всем остальным странам); растущая глобализация; возрастание активности и силы ТНК и невозможность самоизоляции государств в современном мире; долоризация; демографический взрыв и ограниченность материальных ресурсов; китаезация; индустриализация развивающихся стран и наступление нового этапа НТР.

Растущая экономическая глобализация в современном мире сопровождается усилением ее идеологической поддержки, когда научный анализ данного (уникального) явления подменяется постулированием очевидных, но в реальности не выполняемых, нравственных положений. В этом контексте достаточно типичным представляется выражение Ф. Хайека, согласно которому мировое хозяйство «...представляет расширенный порядок человеческого сотрудничества, базирующийся: 1) на свободе как отсутствии принуждения вообще, и в экономике особенно; 2) на мире как отсутствии войны; 3) на справедливости как отсутствии дискриминации и привилегий. Скрепляющая основа вышеназванных элементов порядка – частная собственность» [62, р. 6]. Очевидное несоответствие данного высказывания реалиям современных международных экономических (политических и иных) отношений, по причине излишней морализации, очевидна.

Реальностью современного мирового экономического порядка стала глобализация производства, сопровождаемая становлением и бурным развитием транснациональных корпораций. Последние выходят из под контроля национальных государств. Одновременно с развитием ТНК возрастает борьба между последними как за передел уже существующих рынков, так и за захват новых (причем количество последних сегодня пространственно ограничено).

Создание надгосударственных экономических образований, стремящихся к переделу существующих и захвату новых рынков, не является изобретением нашего времени. Как показывает история, данный процесс всегда сопровождался усилением межгосударственных и иных антагонизмов, а также отсутствием ограничений в средствах и формах борьбы за экономическую (а, соответственно, политическую, духовную, военную и т.д.) гегемонию. Например: борьба греческих (византийских), армянских, мусульманских (арабских и иранских) и еврейских купцов за господство в международной торговле в VIII – X веках вылилось не только в попытки названных финансовых группировок устанавливать выгодные (прежде всего экономически) режимы в тех или иных странах и в усилении кровопролитных межгосударственных войн, не отвечающих интересам ни одной из воюющих стран (войны киевских князей с половцами в X – XI веках), но и в усилении идеологического противостояния как между этносами и государствами, так и внутри их (естественно, что в то время это принимало религиозную форму). В XIII веке купцы-рахдониты для установления своего господства над Великим шелковым путем, а также для того, чтобы пресечь локальные войны в зоне их торговых интересов и установить там режим «мира, как отсутствия войны» финансируют оснащение

монгольской армии и делают материально возможным победоносный поход орд Тэмуджина.

Однако современная эпоха добавила много нового в этот процесс. Прежде всего это то, что социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии предпринимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения. При этом на государственном уровне могут использоваться следующие средства: экономические («свободная рыночная конкуренция» и т.д.); социально-этические; политические; военные и некоторые другие. Крупные иностранные предприятия, головные офисы которых находятся в регионах с некоммунальной материально-технологической средой и соответствующей ей культуре, открывая свои представительства в странах с коммунальной материально-технологической средой, стремятся к навязыванию своих корпоративных «этических» норм, которые позволяют не только сформировать у части своих сотрудников стиль поведения чуждый местным традициям, но и накопить определенный «корпоративный» социальный капитал, который будет выступать как элемент дестабилизации национальной социально-экономической системы. Оговоримся, что хотя в условиях социально-экономической глобализации и возрастает возможность, а также вероятность влияния на национальную социально-экономическую систему и на экономическую эффективность социального капитала в обществе зарубежных социально-экономических субъектов, но главным в любом социуме по-прежнему остается сформировавшийся баланс интересов. Последние, как известно, могут носить трудовой, монопольный, уравнилельный и собственно-социальный (системный) характер. Все эти интересы присущи любому обществу, вопрос заключается в преобладании одних над другими и, соответственно, в трансформации в зависимости от того, какие из них в данный момент доминируют во всей системе политических и экономических отношений.

В случае преобладания в обществе монопольных интересов, что предопределяет направленность экономической системы на реализацию частного индивидуального или группового интереса, этот интерес заключается в подчинении себе остальных интересов посредством концентрации собственности на хозяйственные блага, важнейших управленческих функций, власти, информации, наиболее важных видов труда и т.п. В этих условиях господствующие социально-экономические субъекты, используя наколенный ими социальный капитал, будут

подавлять других субъектов, уменьшая их социальный капитал, функционирующий на уровне всего социума «Исторический генезис эгоцентричных (*монопольных* – С.С.) социальных структур... приводит к классовой поляризации общества, усилению неравенства и узких частных аспектов собственности, эксплуатации большинства меньшинством, усилению борьбы всех против всех, распаду системы» [63, с. 32]. Для того, чтобы до известной степени нивелировать негативные последствия господства в обществе монопольных социально-экономических интересов независимые индустриально развитые государства, в том числе и существующие в некоммунальной материально-технологической среде, предпринимают значительные усилия по социализации сложившихся рыночных отношений, т.е. по оптимизации системных интересов и по наращиванию совокупного социального капитала. При этом экономически естественно стремление этих стран переложить часть своих расходов на другие государства.

В случае господства в обществе уравнительных интересов, преимущественная реализация которых основывается на принудительной коллективности, приоритете общественных начал собственности, относительное равенство в потреблении и неравенство в труде, эксплуатации меньшинства большинством и т.д., происходит концентрация прерогатив собственника на хозяйственные блага и функции на уровне социума в целом в руках государственного аппарата. При этом, ввиду слабовыраженной (латентной) социально-классовой дифференциации, что делает возможным формирование в обществе только одного социального класса, осознающего свои социально-классовые интересы, это ведет к тому, что названный класс обладает и наибольшим социальным капиталом и, соответственно, имеются предпосылки для трансформации уравнительных структур в монопольные посредством группового присвоения рычагов регламентации общественной жизни.

При преобладании в социуме трудовых (продукционных) интересов (т.е. настроенности социально-экономических отношений собственно на труд, на интересы субъектов, как носителей трудовых функций и на наиболее эффективное производство материальных благ и их непосредственное потребление, ориентированное на эффективное воспроизводство) и собственно-социальных (системных) интересов (позволяющих частично устранить объективную несправедливость любой системы, состоящей в социально-классовой дифференциации и ограничений возможностей ее членов) социальный капитал, накапливаемый большинством социально-экономических субъектов будет позитивно сказываться на накоплении социального капитала на уровне всего общества.

ВЫВОДЫ

В политической экономии попытки исследования такого общественного явления, обозначаемого в современной науке понятием социальный капитал, под которым понимается суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду, предпринимались уже в середине XIX века. Вместе с тем по ряду причин гносеологического и исторического характера до конца XX века ученым не удалось вплотную подойти к формулированию парадигмы социального капитала. В настоящее время активизация исследований в этом направлении во многом предопределена необходимостью выработки теоретических и практических рекомендаций по изменению государственной социально-экономической политики и усилий общественности в условиях необходимости перехода к постиндустриальному технико-технологическому укладу и создания нового социально-научного сообщества, персонифицирующего этот переход.

Объективированную структурную основу социального капитала формируют сети социальных связей, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных структур, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному социальному кругу, или членство в группе. Социальный капитал - это сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду. Вместе с тем социальный капитал - это нечто больше, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых связей в комплиментарные отношения, являющиеся необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества. Измерение социального капитала возможно только через

степень включенности в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих сетей.

Социальный капитал включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, облегчают определенные действия субъектов внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно, он ценен тем, что способствует упрощению определенных действий, которые могут оказаться бесполезными или даже вредными для других. В отличие от других форм капитала, социальный капитал свойственен структуре связей между социально-экономическими субъектами и среди них. Это не зависит ни от самих субъектов, ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть субъектами (так называемый корпоративный субъект), так же как и индивид. Связи внутри корпоративных субъектов также могут создавать для них социальный капитал.

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микро-экономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества или в производственных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что приведет к значительному снижению действия социального капитала на уровне общества и снизит производственный эффект от функционирования национальной экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» / Бурдьё П. // Социология политики. - М.: Socio-Logos, 1993.
2. Bourdieu P. Forms of Capital. - P. 106
3. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. - 2002. – №2.
4. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М.: Новости, 1992.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - М.: Начала-Пресс, 1991.
6. Селунская В.М. Социальная структура советского общества: История и современность.- М.: Политиздат, 1987.
7. Руткевич М.Н. Становление социальной однородности.- М.: Политиздат, 1982.
8. Белых А. К., Алексеев В. М. Социальная система социализма как объект политики.// Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества.- Л., 1987.
9. Белых А. К. Социальная организация социалистического общества как объект управления // Вестник ЛГУ. Серия Экономика. Философия. Право. - 1967. - №11. - Вып.2.
10. Косолапов Р. И. Проблемы анализа социальной структуры советского общества // Проблемы мира и социализма. - 1973. - №5.
11. Мокроносов Г. В. Общественное разделение труда и структура общества // Изменение социальной структуры социалистического общества. - Свердловск, 1965.
12. Бектурганов К. Социальные аспекты управления агропромышленным комплексом в свете решений XXVI съезда партии и майского Пленума ЦК КПСС // Научный коммунизм. - 1982. - №6. - С.120.
13. Волков Ю. Е. Методологическое значение материалов XXVI съезда КПСС для понимания природы социальных процессов.//Научный коммунизм.-1981.-№4.-С.38.
14. Ильин В.В. Социология как фундаментальная наука // Социологические исследования.-1994.- №3.- С.29-35.
15. Лопата П. П. Сущность и основные особенности социальной политики КПСС в условиях социализма // Проблемы научного коммунизма. – 1979. вып. 13. - С.12.
16. Осипов Г. В. Ведение. Развитие социологической науки в СССР. // Советская социология: в 2-х т. / отв. ред. Т. В. Рябушкин, Г. В. Осипов. – 1982. - Т.1. - С.9.
17. Тугаринов Л. П. Соотношение категорий исторического материализма. - Л., 1958. - С.52, 98-100.

18. Вебер М. Основные социологические понятия // Избранные произведения. - М. Прогресс, 1990.
19. Blau P. M. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. Vol. 39. 1974. - №5.
20. Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 1996.
21. Солодовников С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика. - Мн.:ИООО «Право и экономика», 2003. – 274 с.
22. Маркс К. Капитал. Том 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23 ; Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. - 2002. – №2. – С.21
23. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. - № 11. - С. 107-119; № 12. - С. 86-104
24. Becker, G. The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964; Schultz, T.W. Capital Formation by Education, Journal of Political Economy (December 1960). Vol. 68. - P. 571-583.
25. Baron, S., J. Field, and T. Schuller (eds.). Social Capital: Critical Perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2000; Lin, N. Social Capital: A Theory of Social Structure an Action. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.
26. Putnam, R. Who Killed Civic America? Prospect, March 1996. - P. 66.
27. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. - С. 122-139.
28. Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital, American Journal of Sociology. Vol. 94. Supplement. - P. 95-120.
29. Bourdieu P. Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G.Richardson. – N. Y. - 1983.
30. Радаев В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. Сост. и научн. ред. В. В. Радаев. - М.: РОССПЭН, 2002.
31. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭи ОПИ СО РАН, 2001.
32. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. - М.: Смысл, 1999. - С. 67—72.
33. Герасимов Н. В. Экономическая система общества: генезис, структура, развитие.- Мн.: Наука и техника, 1991. - С.6.
34. Солодовников С. Ю. Экономическая обусловленность эволюции социально-классовой структуры общества переходного периода.- Мн.: БГЭУ, 1999.

35. Солодовников С. Ю. Политическая экономия // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия. / Главн. Науч. Ред. И сост. С. Ю.Солодовников. - Мн.: МФЦП, 2002. - С.634.
36. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. - М.: Канон, 1995. - С. 20.
37. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. - М.: Прогресс, 1968.- С. 89. - 104.
38. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. - С.104.
39. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала» 1997.- С. 16.
40. Современная западная социология. - 1990.- С. 117.
41. Тамбовцев В. Л. Экономическая политика для российской экономики // Общество и экономика. - 1996. - № 5.
42. Тамбовцев В. Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. - 1999. - № 4.
43. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. - Мн.: МФЦП, 2002. - С.786.
44. Veblen T. Theory of the Leisure class. N.-Y. 1899. - P. 188.
45. Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. - Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996. - с. 22-24.
46. Дискин И. Е. Предисловие к статье Дж.Коумана «Капитал социальный и человеческий// Общественные науки и современность. - 2001 - №3.
47. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001 - №3.- С.122.
48. Калугина З. И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. 2-е издание. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2001. – С.45.
49. Козлова Н. Н., Смирнова Н.М. Кризис классических методологий и современная познавательная ситуация// Социс. – 1995. - № 11.
50. Ядов В. А. Настоящее и будущее теоретической социологии в России // Социс. - 1995. - №11.
51. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001 - №3.
52. Сорокин П. А. Система социологии.- Пб., 1920.- Т. 2.

53. Герасимов Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие. - Мн.: Наука, 1985. - С.290-315; Морова А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. - Мн.: ИСПИ, 2000.
54. Морова А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. - Мн.: ИСПИ. 2000.
55. Васюченко Л. П., Гаврилюк В. В., Забелова И. В. и др. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений. - Мн.: Наука и техника, 1992.
56. Суханов И. В. Обычай, традиции и приемственность поколений. - М., 1976.
57. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. - N.Y., 1959.
58. Маркс К., Энгельс Ф. Ницета философии.// Маркс К., Энгельс Ф. Соч.-2-е изд. - М.: Политиздат, 1955. - Т.4..
59. Weber M. The theory of social and economic organisation. New York: Academic press, 1947.
60. Бурдьё П. Социология политики. -М.: Socio - Logos, 1993.
61. Kraus I. Stratification, Class, and Conflict. N. Y.
62. The Essence of Hayek. Stanford, 1984.-цитируется по: Новикова И. В. Глобализация как императив экономических реформ// Белорусский экономический журнал. - №3. – 1999.
63. Герасимов Н. В. Отчет отдела закономерностей развития производственных отношений социализма Института экономики АН БССР за 1988 год (рукопись). - Мн., 1988.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.