ИНВЕСТИЦИИ В СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Н. И. Ларионова

В статье проанализирован механизм инвестирования в социальный капитал. Выявлены основные направления инвестиций, сопоставлены издержки и отдача от инвестиций. Показано, что социальный капитал может накапливаться на различных уровнях экономической системы, соответствующих определенному типу социальной ренты.

В современных условиях социальный капитал является важным фактором, влияющим на экономическое развитие стран. Роль социального капитала в экономике обусловлена, прежде всего, тем, что он предоставляет экономическим агентам право доступа к благам и ценностям, тем самым увеличивает объем доступных ресурсов, а также снижает издержки, связанные с получением этого доступа. Термин «социальный капитал» был введен в экономическую теорию Дж. Коулмэном. Дальнейшее исследование природы социального капитала было продолжено в работах П. Бурдье, Р. Патнэма, Ф. Фукуямы, А. Портеса. Существенный вклад в изучение социального капитала внесли и российские ученые И. Е. Дискин, В. В. Радаева, М. С. Доронина, А. И. Нечепуренко и др. Проблема инвестиций в социальный капитал затрагивается в работах М. В. Курбатовой и Н. Ф. Апариной.

Процесс инвестирования в социальный капитал и его воспроизводство может происходить на нескольких уровнях экономической системы: на нано-, мини-, микро-, мезо-, макро- и глобальном уровне (рис.). Поэтому целесообразно рассматривать проблему инвестиций в социальный капитал и отдачу от них не через призму индивида или общества, а посредством постепенного перехода с индивидуального уровня на последующие уровни включенности индивида в разнообразные все более сложные социально-экономические системы. При этом каждый последующий уровень обобществления социального капитала изменяет характер отношений с контрагентами, а также степень осязаемости, конкретности выгоды, получаемой индивидом в результате вхождения в те или иные социально-экономические отношения.

Следует обратить внимание на выгоды, получаемые хозяйствующими субъектами из реализации социального капитала на каждом из уровней. Е. И. Дискин обозначил данные выгоды как социальную ренту, извлекаемую за счет создания локальной институциональной среды, а именно «за счет развития социального порядка

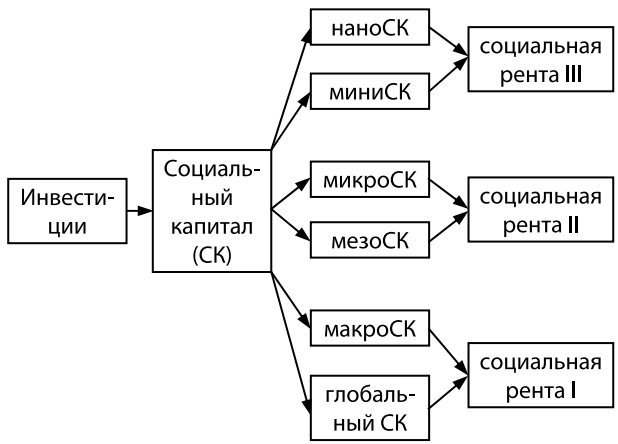


Рис. *Взаимосвязь инвестиций в социальный капитал и социальной ренты*

— использования социального капитала, накопленного в данной стране или даже в соответствующем регионе» [1, с. 11]. Социальная рента I — часть прибыли, получаемая благодаря принадлежности к определенной институциональной среде. В данном подходе к определению социальной ренты ее обладателями становятся участники отношений в определенной институциональной среде, предоставляющей им особые выгоды по сравнению экономическими агентами, действующими в иных условиях. Социальную ренту такого типа извлекают предприниматели одной страны по сравнению с предпринимателями другой страны, в которой социальный капитал оказывается менее развитым и, как следствие, наблюдаются менее благоприятные условия для хозяйственной деятельности. Примером могут выступать административные барьеры, стоимость и время на оформление документов, которые различаются в разных странах и в определенной степени показывают уровень доверия предпринимателей к государству.

Социальная рента II извлекается благодаря принадлежности к определенной группе микро- и мезоуровня. Это часть прибыли, извлекаемая за счет снижения трансакционных и производственных издержек: так, если партнеры доверяют друг другу, то издержки ведения бизнеса сокращаются. Согласно М. В. Курбатовой и Н. Ф. Апариной, ее источником, например, может быть дуальность норм — их дифференцированное применение в зависимости от деления участников на «своих» — агентов, входящих в данное социальное образование, и «чужих» — агентов, не входящих в него [2, с. 51]. В отличие от социальной ренты I, подобный доход тесно связан с предшествующими вложениями экономического агента.

На нано- и миниуровнях существует возможность извлечения социальной ренты III. Ее получают «операторы» сети, которые могут регулировать доступ к ресурсам сети для самих ее участников и доступ к ресурсам других сетей, с которыми они связаны [2, с. 52]. Социальную ренту III можно определить как часть прибыли, извлекаемую за счет использования личных качеств, социальных связей. Например, отдельные предприниматели раньше, чем конкуренты получают информацию о тех или иных проектах, событиях, используют ее для минимизации грозящего ущерба или максимизации выгод. Кроме того, для них может быть облегчен доступ к поставкам тех или иных ресурсов, к рынкам сбыта, предоставлены услуги по защите от конкурентов, усложняются другие условия ведения бизнеса (выдачи лицензий, сертификация, частота различных проверок и т. п.).

Таким образом, в зависимости от уровня обобществления социального капитала, он отличается издержками инвестирования и отдачей от них (табл.). Это позволяет целенаправленно влиять на формирование социального капитала на соответствующих уровнях, что может быть использовано при институциональном проектировании.

В широком смысле инвестиции в социальный капитал — затраты ресурсов и времени, связанные с формированием норм и ценностей, моделей поведения, доверия с целью повышения качества жизни, благосостояния общества. Инвестирование в социальный капитал может иметь как экономические, так и иные результаты. Экономические результаты, как правило, имеют стоимостную оценку (получение дохода, прибыли, сокращение потерь). Другие виды результатов можно оценить косвенно в стоимостном выражении через экономию времени и издержек.

При проведении оценки эффективности инвестиций в социальный капитал возникают определенные затруднения, связанные с определением видов затрат, классифицируемых как инвестиции в социальный капитал, определением результатов инвестирования; фактом отсроченности эффекта вложений (лага между моментом вложений и получения отдачи), дифференциацией отдачи вложений в зависимости от различных факторов — уровня рассмотрения социального капитала, различий в институциональной среде, в доступе к ресурсам, социальных характеристик получателей инвестиций.

Инвестиции в социальный капитал характеризуются следующими отличительными особенностями. Во-первых, они могут не иметь материального выражения. Так, инвестиции в корпоративную культуру организации с целью формирования ее норм и ценностей можно оценить лишь косвенным образом, выразить в виде денежных затрат через экономию времени управленческого персонала.

Во-вторых, социальный эффект как результат инвестиционного процесса может быть достигнут не в итоге вложений, а уже в ходе их осуществления по мере поступления информации

Таблица

Типология инвестиций в социальный капитал

Уровень СК	Издержки инвестирования	Отдача от инвестиций
Наносоциальный капитал	Затраты на формирование и поддержку личных связей; Затраты, связанные с укреплением собственной позиции в группе	Сокращение трансакционных издержек; снижение социальной уязвимости
Минисоциальный капитал	затраты по формированию локальной институциональной среды	
Микросоциальный капитал	Затраты на вхождение в существующую локальную группу и на выполнение обязательств, накладываемых членами данной группы; затраты на освоение норм, действующих в данной группе; затраты по формированию кооперативных связей	Снижение производственных издержек вследствие привилегированного доступа к определенным ресурсам; снижение трансакционных издержек путем получения доступа к информации и ресурсам; уменьшение издержек на координацию совместной деятельности; рост производительности труда
Мезосоциальный капитал		
Макросоциальный капитал	Затраты на усвоение формальных и неформальных норм, действующих в сообществе; затраты по формированию климата доверия и соответствующей институциональной среды в рамках всего общества	Снижение трансакционных издержек: по взаимодействию с контрагентами; облегчение доступа к информации различного вида, связанное со снижением бюрократических барьеров; повышение доверия к институтам государства, консолидация общества; улучшение инвестиционного климата; рост социальной стабильности и экономическое развитие; экономический прогресс
Глобальный социальный капитал	Затраты на формирование национальной институциональной среды, которая дает возможность активно участвовать во внешнеэкономических отношениях	Рост эффективности мирохозяйственных связей

о проводимых мероприятиях. Примером такого эффекта могут быть инвестиции в природоохранные мероприятия, информация о проведении которых положительно сказывается на репутации компании или инвестиции в инфраструктуру (строительство жилья для сотрудников), что дает возможность привлекать работников, не увеличивая зарплаты.

В-третьих, основной характеристикой инвестиций в социальный капитал является то, что прямую выгоду от инвестиций может получить не сам экономический агент, осуществляющий их, а третьи лица. Это во многом объясняется тем, что большая часть социального капитала выступает либо в виде общественного блага, либо в виде клубного блага, что ведет к возникновению «проблемы безбилетника». Так, если правительство страны инвестирует в социальный капитал, прилагая максимум усилий для формирования благоприятного инвестиционного климата, облегчения и выравнивания доступа к образованию и информации, снижения социального неравенства, то пользу от данных действий получит, в первую очередь, население, т. е. отдельные экономические агенты. Затем по мере накопления социального капитала положительный эффект будет распространяться на следующие уровни, что может привести к формированию конкурентоспособного малого и среднего бизнеса. И, как следствие, государство получит отдачу от своих инвестиций в социальный капитал в виде налоговых поступлений и эффективно функционирующего бизнеса.

В-четвертых, социальный капитал может возникать, как побочный продукт социально-экономических отношений агентов [3, с. 179]. Например, устойчивые экономические взаимоотношения работников на предприятиях приводят к установлению отношений, основанных на доверии. Общие интересы, взаимная симпа-

тия между сослуживцами приводят к тому, что отношения из формальных превращаются в неформальные, дружеские. Это сокращает трансакционные издержки при обмене информацией внутри фирмы, а следовательно, повышает ее эффективность. Аналогично следование индивидом экономическим, культурным, религиозным и другим нормам, регулирующим взаимоотношения с другими людьми, в большинстве случаев автоматически приводит к возникновению социального капитала.

К настоящему времени не существует единой классификации социального капитала и инвестиций в него, которая наиболее полно отвечала бы требованиям современной экономики, однако, условно, по нашему мнению, его можно подразделить на следующие виды:

— по уровням экономической системы (нано-, мини-, микро-, мезо- и глобальный социальный капитал);

— в зависимости от рентополучателя социального капитала (социальный капитал как частное, клубное и общественное благо);

— по сферам воздействия (инвестиции на развитие персонала, поддержку региональной экономической системы, на формирование внешней институциональной среды, на создание репутации предприятия, формирование благоприятной внутренней среды, создание партнерских отношений);

— по основным направлениям инвестиций в социальный капитал (инвестиции в установление связей, инвестиции на освоение норм и правил, действующих в группе, инвестиции в укрепление доверия).

Таким образом, социальный капитал может накапливаться на всех уровнях социально-экономической системы. Если в данной экономической системе существует дефицит деперсонифицированного доверия и норм, обеспечивающих рыночную координацию, то более выгодными для хозяйствующего субъекта становятся инвестиции в свои собственные социальные контакты, которые приносят ему непосредственные выгоды, связанные с облегчением доступа к ресурсам. Для современной российской экономики характерен именно такой дефицит социального капитала, и, как следствие, происходит интенсификация процесса инвестирования в социальный капитал нано-, мини- и микроуровня. Несмотря на это российское общество имеет ряд преимуществ, которые могут быть использованы для успешного формирования социального капитала: практически полная грамотность населения, преобладание городского населения, развитая транспортная и телекоммуникационная инфраструктуры, достаточно высокий уровень доверия к высшим лицам власти.

Наличие и высокий уровень социального капитала приводят к снижению трансакционных издержек, таких как издержки поиска информации, издержки защиты прав собственности, издержки ведения переговоров и заключения сделок и др. Кроме того, общества с высоким уровнем социального капитала обладают более высоким потенциалом в сфере организационных инноваций и с большей вероятностью смогут найти новую организационную форму, отвечающую изменяющимся условиям рынка [4, с. 27].

Эффективность экономик с высоким уровнем социального капитала определяется, прежде всего, сокращением затрат на государственные институты, контроль за соблюдением соглашений и контрактов как формальной основы экономических отношений. Как элемент социально-экономической системы социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в другие виды капиталов (природный, финансовый, физический и человеческий), и вследствие этого ведет к более эффективному экономическому росту и социально-экономическому развитию. Таким образом, социальный капитал способствует формированию таких институтов, норм и моделей поведения, которые могут оказывать влияние на развитие экономики.

Список источников

1. *Дискин И. Е.* Хозяйственная система России. Проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. — 1998. — № 4.

2. *Курбатова М. В., Апарина Н. Ф.* Социальный капитал предпринимателя. Формы его проявления и особенности в современной российской экономике // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. — 2008. — №4.

3. *Сысоев С. А.* Проблемы выявления структуры и функций социального капитала // НТБ ДонНТУ. — 2007. — Вып. 31-1.

4. *Шавель С. А.* Социальный капитал как источник инновационного развития // Социология. — 2008. — №1. — С. 16-35

УДК 330.14.01

ключевые слова: социальный капитал, инвестиции в социальный капитал, социальная рента