

К методологии научных исследований

Всегда ли социальный капитал – капитал? К теории социальной ренты



Давыдов Дмитрий Александрович – младший научный сотрудник, Институт философии и права УрО РАН, Екатеринбург

Email: davydovdmitriy90@gmail.com

Всегда ли социальный капитал – капитал? К теории социальной ренты

Аннотация

Статья посвящена концептуальному анализу теории социального капитала. Показано, что многие трактовки термина «социальный капитал» не соответствуют классическим и современным представлениям экономистов о капитале. Это приводит к концептуальной путанице. К социальному капиталу сегодня относят социальные нормы, ценности, связи. Теоретики анализируют позитивные экономические эффекты данных феноменов. Однако в статье показано, что поведение социальных агентов, как правило, нельзя описать как процесс рациональных инвестиций. Индивиды нередко руководствуются принципами, отличными от корысти и эгоизма. По мнению автора, позитивные экономические эффекты, о которых говорят теоретики, являются попросту побочными продуктами повседневной социальной жизни. В связи с этим делается вывод, что многие социальные феномены словом «капитал» называть некорректно. Автор пытается внести ясность в данную ситуацию. По его мнению, социальный капитал – это результат инвестиций. Инвесторы вкладываются в социальные отношения, чтобы получить соответствующую выгоду в будущем. Тем не менее, в большинстве случаев непросто отличить инвестиции в социальный капитал от каких-либо других действий и мотивов, вроде любви, преданности или заботы. Автор считает, что некоторые социальные феномены нельзя называть капиталом по чисто этическим соображениям (например, любовь отца к сыну и т. п.). В связи с этим показано, что для некоторых вариаций теории социального капитала больше подходит аналогия экономической теории ренты. В классической экономической теории рента – это блага, извлекаемые индивидами помимо труда и капитала. Это есть некий «дар природы». Неспроста теория ренты изначально возникла как теория земельной ренты: разные участки земли дают разный урожай при равном приложении труда и капитала. Относительно социальных феноменов автор даёт новую интерпретацию термину «социальная рента». По его мнению, социальная рента определяется благоприятным социальным окружением. Тот или иной индивид может родиться в благоприятной социальной среде или познакомиться с кем-то, не задумываясь о возможных выгодах от знакомства. Кроме того, зачастую социальная рента определяется особенностями социальной структуры (доверие, социальные нормы и ценности и т. п.). Автор считает, что некоторые формы социальной ренты актуальны как раз по причине их отнесённости к миру повседневных социальных взаимодействий. Следовательно, здесь нужен более чуткий подход, скептически относящийся к человеку экономическому и уделяющий пристальное внимание человеку социальному.

Ключевые слова: инвестиции, социальный капитал, социальная рента, социальные связи

Сегодня проблематике социального капитала ежегодно посвящены сотни научных публикаций. В основе соответствующих изысканий лежит предположение, что, наряду с капиталом физическим и человеческим (совокупность знаний и способностей индивидов [Becker 1964]), существует также социальный капитал в виде заключённых в общественных структурах ресурсов, которые могут извлекаться индивидами в своих целях. Немаловажная особенность теории социального капитала – акцент на эмпирических исследованиях при выявлении строгих корреляций между социумом и экономикой [Thomson 2005].

Тем не менее, до сих пор нет единомыслия относительно того, чем социальный капитал является в действительности. Более того, некоторые исследователи сомневаются в том, что вообще можно говорить о таком феномене, как социальный капитал [Arrow 1999: 4]. Так, к социальному капиталу относят социальные связи и сети (*social ties and networks*), нормы, доверие и даже «эмоциональные скрепы» (например, [Фукуяма 2004а]). С другой стороны, в экономике концепция капитала включает вполне определённую модель рационального поведения, руководимого стремлением к увеличению совокупного богатства путём инвестиций. Проблема в том, что реальное поведение социальных агентов зачастую не соответствует данной «экономической» модели. Иными словами, нередко (как правило?) индивиды вступают в социальные отношения по мотивам, радикально отличающимся от экономических (читай: нацеленных на извлечение материальных выгод). Например, *альтруизм*, свойственный любящим друг друга индивидам или членам некоторых социальных общностей.

Данную проблему можно попытаться решить, если научиться отличать социальный капитал от того, что им принципиально не является. Настоящая статья представляет собой попытку разделить понятие «социальный капитал» на два самостоятельных концепта: собственно *социальный капитал* и *доступ к ренте*. Наша цель – понять, к каким ситуациям применим инструментарий теории социального капитала, а к каким – нет. На наш взгляд, некоторые «старые» аспекты теории социального капитала могут быть вынесены в *отдельные* области теоретических и эмпирических исследований.

Сначала мы рассмотрим концептуальный базис теории социального капитала, попутно осветив некоторые аспекты исследований в этой области. Затем перейдём к критике этой теории, показывающей несоответствие некоторых её версий устоявшимся представлениям о *капитале* как таковом. Во второй части статьи рассмотрим оригинальную концепцию чешского исследователя П. Халупничека. В этой концепции дан набор чётких критериев, которым должен соответствовать социальный капитал в отличие от других феноменов. В третьей

Необходимо разделить понятие «социальный капитал» на два самостоятельных концепта: собственно *социальный капитал* и *доступ к ренте*.

части автор переосмысливает теорию социального капитала, обосновывая необходимость «выведения» из теории социального капитала самостоятельной концепции, описывающей такой феномен, как *социальная рента*.

Является ли социальный капитал капиталом?

В основании теории социального капитала лежит допущение о том, что «социальные отношения имеют значение». То есть социальные взаимодействия являются важным фактором, влияющим на хозяйственную деятельность.

Одним из первых о социальном капитале заговорил французский социолог П. Бурдьё. Он понимает социальный капитал как совокупность благ, заключённых в социальных сетях (внутри социальной группы): «Объём социального капитала, коим располагает агент, зависит от размера сети связей, которые он может эффективно мобилизовать, и от объёма капитала (экономического, культурного или символического), которым в свою очередь обладает каждый, кто с ним связан» [Бурдьё 2002: 66].

На наш взгляд, именно с трудами Бурдьё связана последующая концептуальная путаница. Дело в том, что Бурдьё во многих местах спорит с общепринятыми догмами экономической теории. По его представлению, реальное поведение экономических агентов не соответствует математическим абстракциям *homo economicus* [Бурдьё 2005]. У него экономический агент – это *социализированный* индивид со всеми вытекающими отсюда следствиями. Бурдьё мало говорит об экономических концепциях капитала, останавливаясь на том, что капитал – это просто извлекаемый *ресурс*.

Примерно в то же самое время появляется концепция Дж. Коулмена, который подходит к экономической теории чуть ближе. В его трактовке социальный капитал облегчает взаимодействие хозяйствующих *рациональных* индивидов (стремящихся к увеличению собственного благосостояния). Коулмен пишет, что «подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен, <так как> способствует достижению определённых целей, добиться которых при его отсутствии невозможно» [Коулмен 2001: 124]. Однако в теории Коулмена социальный капитал не обязательно является результатом инвестиций. Это могут быть уже существующие социальные структуры, возникшие в результате неэкономической деятельности (вроде норм или связей внутри этнических групп).

Кроме того, Коулмен говорит о существовании *эмоциональных* компонентов социального капитала. Так, согласно экономической теории, отдельным рациональным индивидам

невыгодно инвестировать в общественные блага, поскольку они потребляются всеми представителями общества без исключения. В случае с общественными благами велик риск того, что кто-то воспользуется ими и при этом не внесёт какого-либо вклада в их производство. Таким образом, инвестировать в производство общественных благ не будет никто, так как никто не пожелает кормить нахлебников. Поэтому производство общественных благ обычно связывают с «социальной» деятельностью государства. Но, по Коулмену, можно говорить также об особом роде *альтруистическом* поведении, когда индивиды производят общественные блага, не задумываясь о возможных для себя выгодах. Как пишет Коулмен, здесь нужно говорить о социальной норме, «побуждающей каждого жертвовать своими интересами и действовать в интересах коллектива» [Коулмен 2001: 129]. Норма такого рода, «усиленная социальной поддержкой, статусом, достоинством и другими качествами, представляет форму социального капитала, на котором воспитывается молодое поколение, укрепляются семьи путём бескорыстных действий её членов в «интересах семьи», обеспечивает развитие новоявленных социальных движений посредством небольших групп, ориентированных на взаимопомощь и взаимную поддержку» [Коулмен 2001: 129].

Труды Бурдые и Коулмена стали уже своеобразной классикой теории социального капитала. При этом данные авторы включили в категорию «социальный капитал» то, что можно подвести под критерий условной полезности для экономических агентов. Но не всё, что выглядит как капитал, является им в действительности. Неудивительно, что дальнейшие эмпирические исследования не лишены концептуального полиморфизма, который свойственен их теоретическим подходам.

Например, можно рассмотреть «критические» теории Р. Патнэма и Ф. Фукуямы. Как Патнэм, так и Фукуяма анализируют, по их мнению, негативные тенденции в современных капиталистических западных обществах. У Патнэма, в основном, это связано со стремлением индивидов справляться со своими проблемами в одиночку. Это выражается снижением численности добровольных ассоциаций (гражданское общество), которые в концепции Патнэма необходимы для функционирования демократических институтов [Putnam 1995; Putnam, Feldstein 2003].

Фукуяма также подчёркивает деградацию социальных ценностей, ранее скреплявших общество в единое целое. По его убеждению, размывание семейных ценностей приводит к снижению рождаемости и росту уровня преступности (из-за проблем неполных семей). В связи с этим люди меньше доверяют друг другу. А там, где нет доверия, слабее кооперация [Фукуяма 2004а; Фукуяма 2004b].

Но говорят ли Патнэм и Фукуяма о *капитале*? У Патнэма добровольные ассоциации, как правило, не являются коммерческими – их члены не гонятся за материальными благами. Фукуяма, в свою очередь, вовсе признаёт, что социальный капитал немислим без морального фундамента. Он отмечает, что индивиды следуют социальным «нормам не потому, что это выгодно, а потому, что следование нормам становится самоцелью благодаря ярко выраженному эмоциональному отклику» [Фукуяма 2004а: 252].

Конечно, общение индивидов где-нибудь в кегельбане способствует установлению доверия, которое, возможно, является экономическим благом. Однако не стоит торопиться называть подобные вещи капиталом.

Чем капитал является на самом деле? У Маркса, например, капитал – не просто средства производства, а «самовозрастающая стоимость». Это возможно только тогда, когда капиталист присваивает часть материальных благ, произведённых рабочими [Маркс 2001]. У представителей австрийской экономической школы капитал – это материальные блага, которые не потребляются сейчас, а используются в производственном процессе с целью увеличения совокупного богатства в будущем [Вцхм-Ваверк 1890].

Сегодня принято считать, что капитал обладает рядом признаков и свойств. Однако то, о чём повествуют Патнэм и Фукуяма (и многие другие авторы), не соответствует данным критериям. Так, по мнению Дж. Филда, «у социальных связей отсутствуют очевидные свойства капитала, такие как сводимость к единой валюте, заменяемость [substitutability], перемещаемость и возможность прямых инвестиций» [Field 2003: 158]. Филд замечает, что иные формы капитала обычно могут быть куплены или проданы на рынке, но социальные отношения «непросто перевести на язык рыночных цен. И уж тем более они не могут обмениваться на другие товары» [Field 2003: 159].

Гораздо более значимо то, что социальные отношения нередко основываются на чувствах и переживаниях. К ним нельзя применить экономическую логику, ибо мотивации индивидов оказываются альтруистическими, а не эгоистическими. «Доверие, честность, вера, связность, взаимность и т. п., – пишут Б. Файн и К. Лапавицас, – не являются капиталом, эти вещи могут генерироваться в контексте, не имеющем ничего общего с экономикой» [Fine, Lapavitsas 2004: 32].

Некоторые исследователи связывают упадок социальной общности с *капитализмом* [Lane 2000]. Как раз по причине того, что люди становятся более эгоистичными и рациональными, то есть стремятся к накоплению разных форм капитала, общество переживает упадок доверия и «духа коллективности» [Давыдов 2014].

Некоторые не согласны с данной критикой. Например, Л. Робинсон и соавторы допускают, что контакты между людьми удовлетворяют базовые эмоциональные потребности, а потому могут быть оценены как экономическое благо. По их словам, «человеческим взаимоотношениям можно установить цену и утилизировать их точно так же, как это делается по отношению, например, к холодильнику или какому-либо другому благу, используемому потребителями» [Robison et al. 2002]. Тем не менее, данные авторы не замечают очевидного: в некоторых случаях связь между людьми *бесценна*. Вряд ли любящие друг друга индивиды согласятся продавать свои чувства на рынке. Более того, их связь, скорее всего, распадется в тот момент, когда один из агентов решит монетизировать своё отношение к другому (или узнает, что другой с ним – по расчёту). Робинсон с коллегами утверждают, что даже любящие агенты инвестируют в общение друг с другом (например, пользование мобильным интернетом для связи на расстоянии). Но это не затрагивает глубинных оснований, скрепляющих индивидов. Одно дело купить телефон для связи, а другое – полюбить.

Таким образом, мы видим, что некоторые концепции социального капитала имеют несколько очевидных концептуальных уязвимостей. Разумеется, существуют такие концепции, авторы которых стремятся отделить социальный капитал от всего того, что им принципиально не является [Lin 2001]. Среди них примечателен труд чешского исследователя П. Халупничека [Chalupnicek 2010].

Социальный капитал как результат инвестиций

П. Халупничек придерживается упоминавшейся ранее концепции австрийской экономической школы: капитал – совокупность благ, которые не потребляются сегодня, а инвестируются в будущее. Следовательно, социальным капиталом не является всё то, что «потребляется» здесь и сейчас [Chalupnicek 2010: 1234]. Более того, Халупничек исключает связи, в которые не инвестируют из корыстных побуждений (я могу, например, ценить дружбу просто потому, что мне интересно дружить с тем или иным человеком («нас что-то связывает»)).

В результате инвестиций в социальный капитал образуются *взаимные обязательства*. Например, некто одалживает своему соседу по лестничной площадке лампочку. Делает он это в данном случае отнюдь не из альтруистических соображений. Он рассчитывает на ответную помощь в будущем (лампочек у него в достатке, а вот соль уже заканчивается).

Как отмечает Халупничек, нередко наблюдаются ситуации только внешне похожие на нечто связанное с социальным капиталом. Некоторый индивид может пригласить приятеля в кафе и мило с ним побеседовать. Если при этом беседа в кафе ценится исключительно как «беседа в кафе», то речь идёт не об инвестициях, а о наслаждении общением («здесь и сейчас»). Но в другой ситуации беседа в кафе рассматривается не как самоцель, а как *средство*: завести выгодное знакомство, напомнить о себе и т. п. [Chalupnicek 2010: 1239].

На наш взгляд, подход чешского исследователя примечателен своей экономической логикой, избавленной от частых отсылок к таким социальным феноменам, которые зачастую связаны с экспрессивным и альтруистическим поведением. Тем не менее, Халупничек не решается полностью отойти в своей концепции от экспрессивного поведения. Он считает, что «чистый» социальный капитал достаточно редок. Альтруистические и эгоистические мотивации, по его мнению, могут *смешиваться*. В качестве примера Халупничек приводит плату отца за обучение своего сына. С одной стороны, это инвестиция, так как в будущем сын будет обязан помогать престарелому отцу. Но, с другой стороны, данное поведение может быть проявлением бескорыстной любви и заботы [Chalupnicek 2010: 1238].

На наш взгляд, здесь Халупничек смешивает несмешиваемое. Как уже было сказано, есть вещи, к которым не применима логика «капиталовложений». Если отец рассчитывает на ответную помощь, это не значит, что он рассматривает своего сына как совокупность капиталовложений. Любовь отца к сыну (в большинстве случаев) питается взаимностью *бескорыстия*, а не обязательств. Нет сомнений, расчётливость в той или иной степени повсеместна, но данная расчётливость может являться просто совокупностью «приятных бонусов». Может ли сын быть составной частью социального капитала там, где отцовская/материнская любовь подразумевает готовность отдать жизнь за своего ребенка?

В нашей интерпретации там, где речь идёт о *ярко выраженном* альтруизме, говорить о капитале бессмысленно. Это касается во многом всего того, что связано с семьёй и в большей мере с родственными связями, исключая, разумеется, такие вещи, как брак по расчёту или те ситуации, когда агенты аморальны, корыстны и индифферентны по отношению к родственникам.

На более масштабном уровне к *не-капиталу* можно отнести объединения индивидов, о которых Ф. Тённис в своё время говорил как об *общностях* (Gemeinschaft) [Тённис 2002]. В принципе, социальная группа может быть капиталом. Например, тот или иной индивид инвестирует в групповую принадлежность, рассчитывая на положительную реак-

цию других в будущем (научиться играть в гольф и вступить в сообщество любителей гольфа, чтобы расширить круг общения с перспективными партнёрами и т. п.). В данном случае у «инвестора» нет иных мотиваций, кроме как экономических (читай: корыстных). Но в случае с общностью индивидуальное «Я» *вытесняется* групповым «Мы», так как принадлежность к группе определяется уже чувством сопричастности или «кровной» близости. Члены общности (например, этническая или религиозная группировка) готовы умереть во имя процветания того, что их объединяет. Здесь вновь доминирует не эгоизм, а *взаимный* альтруизм.

Итак, социальный капитал всегда есть результат инвестиций, не стеснённый какого-либо рода альтруистическими побуждениями. Если это так, то социальный капитал действительно оказывается достаточно редким явлением. Из аналитического инструментария теории социального капитала вычёркивается, к примеру, всё то, о чём писали Патнэм и Фукуяма.

Теория социального капитала в своём концептуально неопределённом виде оказалась востребованной в экономике, поскольку позволила описать то, как эмоции взаимных симпатий влияют на распределение ресурсов [Robison et al. 2012]. Но стоит ли называть вещи не своими именами? На наш взгляд, можно найти иные концептуальные схемы, не потеряв при этом основной функционал и инструментарий. Рассмотрим метафорику «социальной ренты» в качестве альтернативы социальному капиталу как «эмоциональному» механизму распределения материальных благ.

Доступ к ренте и социальные связи

Первое, что приходит на ум при упоминании понятия «социальный капитал» – это *блат*. Говорят, что чем больше у тебя связей, благодаря которым ты можешь устроиться на работу вне конкурса или не платить штраф за превышение скорости, тем больше у тебя социального капитала. Но во всех ли случаях, связанных с блатом, речь идёт о социальном *капитале*?

Иногда это действительно так. «Обрастать связями» можно вполне сознательно и с определённым корыстным умыслом. В теории социального капитала такое явление принято называть нетворкингом [Lin 1999]. Однако в большинстве случаев индивиды просто пользуются теми или иными социальными каналами, которые у них *уже* есть – возникли по причинам, отличным от инвестиций (например, связь между *любящим* отцом и сыном вряд ли следует называть результатом инвестиций). Кроме того, нередко фраза «поднять связи» означает «помочь близкому человеку» (влиятельный отец,

«помогающий» устроиться своему сыну в престижный вуз). То есть речь идёт о ситуациях, в которых альтруистические мотивы значительны. В таких случаях говорить о социальном капитале бессмысленно (сын попросту пользуется влиянием и любовью отца). Здесь уместен другой концепт – *доступ к ренте*.

Классическое определение ренты принадлежит Д. Рикардо. В его интерпретации рента «всегда является разницей в продукте, полученном посредством приложения двух одинаковых количеств капитала и труда» [Рикардо 1955].

В энциклопедии Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона о ренте сказано следующее: рента – это тот вид «дохода, который получается в силу каких-либо особенных преимуществ или благоприятных условий. Подобными преимуществами могут быть для земледельца – плодородие почвы или выгодные условия местоположения, для промышленника – обладание секретом производства или привилегией, для лица какой-нибудь либеральной профессии – талант или выходящее за пределы среднего уровня искусство и т. п. Таким образом, рента, в широком смысле слова, есть доход, обусловливаемый разницей между продуктом или ценностью, получаемыми при данных более выгодных и менее выгодных, несмотря на одинаковое количество затраченного труда и капитала» [Брокгауз, Ефрон 1890–1907].

Сегодня под рентой также подразумевают всякую выгоду от использования какого-либо фактора производства, превосходящую выгоду от его использования альтернативным образом. Например, некоторый индивид – выдающийся спортсмен и получает 100 000 \$ в месяц. При этом он имеет диплом автомеханика и может в лучшем случае устроиться по специальности на зарплату в 300 \$ в месяц. Столь существенная разница доходов (рента) объяснима неэластичностью предложения (уникальность спортсмена).

Чистая экономическая рента образуется независимо от качества ресурса по причине *ограниченности его предложения* (стабильно в долгосрочной перспективе). Поэтому один из способов заполучить ренту – *ограничить доступ* к тому или иному ресурсу. Неспроста в качестве наглядного примера в учебниках по экономике приводится деятельность монополий. Монополии способны продавать продукцию по завышенным ценам, манипулируя предложением (ограничивая его и не пуская на рынок новых агентов).

Как уже было сказано выше, источником ренты могут являться *привилегии*. Чем больше привилегий, тем большую ренту получает хозяйствующий субъект. Государство – основной «генератор» привилегий. Д. Норт с соавторами сравнивают так называемые естественные государства с государствами «открытого доступа». В естественном государстве доступ

Чистая экономическая рента образуется независимо от качества ресурса по причине ограниченности его предложения (стабильно в долгосрочной перспективе). Поэтому один из способов заполучить ренту – ограничить доступ к тому или иному ресурсу.

к ренте имеют только узкие слои элит. Правящие элиты силой (или посредством «промывки мозгов») устанавливают порядок, дающий привилегии тем или иным слоям населения (например, дворянству) в ущерб другим. Это обеспечивает относительную стабильность: власть получает поддержку привилегированных сословий [Норт, Уоллис, Вайнгаст 2011].

Ренты можно наблюдать и в современных демократических государствах «открытого доступа». Не так давно получил распространение термин «поиск ренты» (rent-seeking), введённый Г. Таллоком [Таллок 2011; Tullock 1989]. Таллок рассматривает, в основном, логроллинг – торговлю голосами в Конгрессе США. Торговля голосами позволяет представителям некоторых штатов получать привилегии путём перераспределения общественных благ в свою пользу.

Немаловажно отметить, что термин «рента» постепенно переходит в социологию. А. Соренсен, например, утверждает, что доступ к ренте является признаком социального неравенства. На основании этого он создаёт собственную концепцию социальной стратификации [Sorensen 1996].

Как вышесказанное о ренте соотносится с темой настоящей статьи? На сегодняшний день можно выделить ряд работ, в которых соотносятся термины «рента» и «социальный капитал» [Sabatini, Sarracino, Yamamura 2014]. Однако социальный капитал здесь выступает в качестве инструмента борьбы индивидов за перераспределение общественных ресурсов в свою пользу (поиск ренты). Так, Б. Файн и К. Лапавицас пишут, что эффекты социального капитала могут с такой же частотой быть негативными, как и позитивными. Критики нередко ссылаются на Мафию, Ку-клукс-клан, межэтническую эксплуатацию и т. д. [Fine, Lapavitsas 2004: 27].

Разумеется, социальный капитал выглядит чем-то неразрывно связанным с «поиском ренты». Похожую интерпретацию даёт Л. Н. Васильева, для которой социальная рента – «это реализация в экономической сфере результатов отбора социальных институтов, приспособляющих паразитизм к естественной ограниченности природных и человеческих ресурсов» [Васильева 2014: 242]. Согласно Васильевой, «Каждое общество создаёт разного рода страты в соответствии с наличием привилегий (права на получение социальной ренты): аристократия и рабы, классы и касты, права собственников и бесправие неимущих. Социальная рента существует при любом экономическом строе, но опирается на разный ресурсный потенциал, как внутренний, так и внешний» [Васильева 2014: 242].

Иными словами, исследователи изучают вопрос о том, как социальные отношения используются в борьбе за ренту. Но такой подход не учитывает того, что сами по себе *социальные отношения могут иметь рентную природу* (и термин

«социальный капитал» в таких случаях будет неуместен). Мы считаем, что вопрос здесь необходимо поставить иначе. Необходимо выяснить, *какова доля ренты в тех социальных отношениях, которые у меня уже имеются? какова доля связей и т. п., появление которых у меня не зависело от моей целенаправленной экономической деятельности в прошлом? На наш взгляд, термин «рента» (вернее – «социальная рента») позволяет описывать некоторые явления, только внешне похожие на социальный капитал, но по факту им не являющиеся.*

В классической политэкономии рента – это «дар природы». В натуральном хозяйстве рента обуславливается плодородием (качеством земли): два землевладельца могут иметь разный урожай при одинаковом приложении труда и капитала (удобрения и т. п.). По нашей гипотезе, в социальном мире также есть нечто вроде «плодородия социальной почвы». Индивиды появляются на свет в определённом социальном окружении, общаются, знакомятся, любят и т. п. просто постольку, поскольку у них есть потребность в общении. «Социальная почва» может быть неодинаково благоприятной. То, насколько благоприятно социальное окружение индивида, сформированное независимо от его целенаправленной экономической деятельности (труд и капитал), определяет его *социальную ренту*.

Доступ к социальной ренте опосредуется особенностями социальных структур. В патримониальных культурах, например, решающее значение имеет степень родства. Некоторый индивид может «по связям» иметь преимущества, по сравнению с другими его сверстниками или коллегами, только постольку, поскольку он родился в семье богатого и влиятельного чиновника (привилегии). При этом допустимо, что и сын, и отец расценивают помощь отца как проявление взаимной заботы и любви. Сын здесь ни во что не инвестирует, он просто пользуется случаем и принимает «подарки судьбы».

В некоторых случаях рента и капитал исключают друг друга. Многие формы рент имели место на протяжении истории только потому, что нечто мешало капитализации тех или иных экономических ресурсов. Феодалы, к примеру, владели исключительным правом на землю, что давало им известные преимущества. В тот момент, когда земля начинает свободно продаваться и покупаться на рынке, рента (как совокупность привилегий на право владения) начинает исчезать, так как любой теперь может её приобрести. Она становится капиталом, в который вложены деньги, и потому дальнейший доход от неё – обычная прибыль, а не рента.

В случае с социальной рентой можно предположить нечто аналогичное. Можно говорить о наследственных привилегиях, связях и т. д. Они – ресурс, «свалившийся с неба».

То, насколько благоприятно социальное окружение индивида, сформированное независимо от его целенаправленной экономической деятельности (труд и капитал), определяет его *социальную ренту*.

Многие формы рент имели место на протяжении истории только потому, что нечто мешало капитализации тех или иных экономических ресурсов.

Если начинает осуществляться практика, когда аналогичные связи, привилегии и возможности становится возможным приобрести путём целенаправленных вложений, то их приобретают все, кто может себе это позволить. Привилегии, которые ранее принципиально рыночной цены не имели, теперь её приобретают.

Социальная рента – это не только привилегии. Это есть любая выгода, полученная сверх дивидендов от «чистых инвестиций» (см. выше). При этом потенциально некоторая связь, приносящая ренту, может частично стать социальным капиталом в будущем. Тем не менее, необходимо отделять рентную и капитализированную составляющие социальной связанности. Рента может скрываться под результатами инвестиций. Например, индивид «А» знаком с индивидом «В». В какой-то момент времени «А» понимает, что «В» может помочь ему устроиться на работу. «А» прилагает определённые усилия, чтобы установить контакт с «В» (например, попросить общего товарища уговорить «В» помочь «А» устроиться на работу «не без благодарности» со стороны «А» в будущем). Всё здесь выглядит так, будто бы выгоды «А» от знакомства с «В» – это дивиденды от социального капитала. Однако «А» был знаком с «В» до того, как стал рассматривать «В» в качестве предмета для инвестиций. Следовательно, весомая доля выгод, получаемых «А», есть рента, обусловленная благоприятным стечением обстоятельств.

Относительное благополучие социальной среды (в тех или иных странах) нередко ошибочно принимается теоретиками (выше уже упоминались имена Р. Патнэма и Ф. Фукуямы) за дивиденды от капитала. Конечно, социальная структура может приносить отдельным индивидам те или иные выгоды в виде доверия или работоспособности социальных и политических институтов (социальная среда). В действительности же в основании социальных структур зачастую лежит некоторое множество множеств рутинных действий, составляющих основу той или иной культуры. В таком виде особенности социальных структур – это аналог плодородия почвы в экономике. И подобно плодородию, всё, что может давать бессознательно сотканная социальная структура (в экономическом отношении) – это *рента* или преимущества, независимые от труда и капитала отдельных хозяйствующих единиц.

Заключение

Сегодня мы наблюдаем нечто вроде гиперинфляции трактовки термина «социальный капитал». Проблема заключается здесь не столько в многомерности самого рассматриваемого феномена, сколько в концептуальных ошибках – попытках называть словом «капитал» всё то, что капиталом

Необходимо отделять рентную и капитализированную составляющие социальной связанности.

Сегодня мы наблюдаем нечто вроде гиперинфляции трактовки термина «социальный капитал». Проблема заключается здесь не столько в многомерности самого рассматриваемого феномена, сколько в концептуальных ошибках – попытках называть словом «капитал» всё то, что капиталом в реальности не является.

в реальности не является. Социальный капитал ложно отождествляется с любым источником материальных благ, опосредуемым социальными отношениями. Однако позитивный экономический эффект – это зачастую просто-напросто благоприятное стечение обстоятельств, тогда как реальные индивиды действуют из соображений, противоположных логике «накопления капитала» (любовь, забота, дружба и т. п.).

В настоящей статье мы попытались показать, что небезыңтересные наблюдения некоторых теоретиков социального капитала можно облачить в более корректные концептуальные рамки теории социальной ренты. Социальная рента – это все те блага или преимущества, получаемые индивидами независимо от их труда и капитала (социального капитала как результата целенаправленных инвестиций) только в силу благоприятного социального окружения. Мы надеемся, что различение социального капитала и социальной ренты позволит избежать дальнейшей концептуальной неурядицы.

Библиографический список

Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. 1890–1907. Энциклопедический словарь. СПб: Ф. А. Брокгауз - И. А. Ефрон. URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/> [Дата посещения: 14.03.2015].

Бурдые П. 2005. Социальное пространство: поля и практики. М.: Институт экспериментальной социологии, СПб.: Алетейя. 576 с.

Бурдые П. 2002. Формы капитала // Экономическая социология. Т.3. № 5. С. 60–74.

Васильева Л. Н. 2014. Элитологическая онтология. М.: Социум. 372 с.

Давыдов Д. А. 2014. Теория социального капитала и её нормативные противоречия // Политика. № 3. С. 30–41.

Коулмен Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. № 3. С. 121–139.

Маркс К. 2001. Капитал. Т. 3. М.: АСТ. 548 с.

Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. 2011. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Издательство Института Гайдара. 480 с.

Рикардо Д. 1955. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Государственное издательство политической литературы. URL: <http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm> [Дата посещения: 14.03.2015].

Таллок Г. 2011. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. М.: Издательство Института Гайдара. 221 с.

Тённис Ф. 2002. *Общность и общество*. СПб.: Владимир Даль. 452 с.

Фукуяма Ф. 2004а. *Великий разрыв*. М.: АСТ. 474 с.

Фукуяма Ф. 2004б. *Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию*. М.: АСТ. 730 с.

Arrow K. J. 1999. *Observations on Social Capital*. In: Dasgupta P., Serageldin I. (eds) *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank. P. 3–5.

Becker G. 1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press. 412 p.

Bohm-Bawerk E. v. 1890. *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. London: Macmillan and Co. URL: <http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbCI.html> [Дата посещения: 14.03.2015].

Chalupnicek P. 2010. *The Capital on Social Capital: An Austrian Perspective* // *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 69. № 4. P. 1230–1250.

Field J. 2003. *Social Capital (Key Ideas)*. London: Routledge. 176 p.

Fine B., Lapavitsas C. 2004. *Social Capital and Capitalist Economics* // *South Eastern Europe Journal of Economics*. Vol. 2. № 1. P. 17–34.

Lane R. 2000. *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, CT: Yale University Press. 480 p.

Lin N. 1999. *Building a Network Theory of Social Capital Theory* // *Connections*. Vol. 22. № 1. P. 28–49.

Lin N. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. N.Y.: Cambridge University Press. 294 p.

Putnam R. D. 1995. *Bowling Alone: America's Declining Social Capital* // *Journal of Democracy*. Vol. 6. № 1. P. 65–78.

Putnam R. D. 2003. *Feldstein M. L. Better Together: Restoring the American Community*. New York: Simon & Schuster. 336 p.

Robison L. J. et al. 2002. *Is Social Capital Really Capital?* // *Review of Social Economy*. Vol. 60. № 1. P. 1–21.

Robison L. J. et al. 2012. *The Relative Importance of Selfishness and Social Capital Motive* // *The Journal of Socio-Economics*. Vol. 41. № 1. P. 118–127.

Sabatini F., Sarracino F., Yamamura E. 2014. *Social Norms on Rent Seeking and Preferences for Redistribution* // *Munich Personal RePEc Archive*. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/57151/> [Дата посещения: 29.01.2015]

Sorensen A. B. 1996. *The Structural Basis of Social Inequality* // *The American Journal of Sociology*. Vol. 101. № 5. P. 1333–1365.

Thomson I. 2005. *The Theory That Won't Die: From Mass Society to the Decline of Social Capital*. Sociological Forum. Vol. 20. № 3. P. 421–448.

Tullock G. 1989. *The Economic of Special Privilege and Rent Seeking*. Boston: Kluwer Academic. 104 p.

Is Social Capital Actually Capital? Thoughts on the Theory of Social Rent

Davydov Dmitriy Alexandrovich

Junior research fellow, Institute of Philosophy and Law, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia. E-mail: davydovdmitriy90@gmail.com

Abstract. The article contains the conceptual analysis of the social capital theory. It reveals that most interpretations of the “social capital” phenomenon do not reflect the classical and contemporary notions of capital in economics. This leads to a confusion of concepts. Today, social capital is described as social norms, values, and connections. Economists theorize about the positive influence of these phenomena. However, this article reveals that, as a rule, the behavior of social actors cannot be described as a rational investment process. More often than not, individuals’ decisions are governed by principles other than the desire to make a profit or fulfill egocentric needs. We believe that the positive impact on economics that researchers speculate about is merely a byproduct of day-to-day social activity. This prompts a conclusion that it would be incorrect to refer to certain social phenomena as “capital”. This article attempts to bring some clarity into the matter. In our view, social capital is the return on investment. Individuals invest in social connections, hoping to profit from them in the future. That said, in most cases it is difficult to distinguish social capital investments from actions that are guided by other motives, such as love, loyalty, or empathy. We believe that some social phenomena (for instance, fatherly love, etc.) cannot be referred to as “capital” for purely ethical reasons. In this context, our research shows that some versions of the social capital theory are best described through the prism of the economic rent theory. In classical economics, the term “rent” refers to the benefits that individuals receive from sources other than labor or capital. In a way, it could be described as a “gift of nature”. After all, it is hardly surprising that the rent theory initially started out as the study of land rent: the labor and capital investments being equal, different plots of land can provide different yield. When reviewing social phenomena, we propose a new interpretation of the so-called “social rent”. We believe the social rent is determined by a favorable social environment. A given individual may be born in a comfortable environment, or they may befriend someone without thinking that this friendship could potentially be beneficial. In addition, social rent is frequently determined by the specific features of social structure (trust, social norms and values, etc.). In our opinion, the reason why certain forms of social rent are relevant is their connection to everyday social interactions. All of this means that research on the matter needs a more careful approach, with a more skeptical attitude towards individuals as economic actors and a greater emphasis on individuals as social actors.

Keywords: investments, social capital, social rent, social connections.

References

Arrow K. J. Observations on Social Capital. – Dasgupta P., Serageldin I. (eds). *Social Capital – A Multifaceted Perspective*. Washington, DC, World Bank, 1999, pp. 3–5.

Becker G. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago, University of Chicago Press, 1964. 412 p.

Bohm-Bawerk E. V. *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. London: Macmillan and Co., 1890. URL: <http://www.econlib.org/library/BohmBawerk/bbCI.html> [date of visit 14.03.2015].

Brokgauz F. A., Efron I. A. *Enciklopedicheskiy slovar'*. SPb: F. A. Brokgauz - I. A. Efron, 1890–1907. URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/> [date of visit 14.03.2015].

Burd'e P. *Formy kapitala [Formula of the Capital]*. *Ekonomicheskaja sociologija*, 2002, T. 3, no 5, pp. 60–74.

Burd'e P. Social'noe prostranstvo: polja i praktiki [Social Space: Fields and Practices]. Moscow, Institut Eksperimental'noi sociologii; Saint-Petersburg, Aleteja, 2005. 576 p.

Chalupnicek P. The Capital on Social Capital: An Austrian Perspective. *American Journal of Economics and Sociology*, 2010, Vol. 69, no 4, pp. 1230–1250.

Davydov D. A. Teoriia sotsial'nogo kapitala i ee normativnye protivorechiia [Theory of Social Capital and its Normative Contradictions]. *Politija*, 2014, no 3, pp. 30–41.

Field J. *Social Capital (Key Ideas)*. London, Routledge, 2003. 176 p.

Fine B., Lapavitsas C. Social Capital and Capitalist Economics. *South Eastern Europe Journal of Economics*, 2004, Vol. 2, no 1, pp. 17–34.

Fukujama F. Velikij razryv [The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order]. Moscow, AST, 2004. 474 p.

Fukujama F. *Doverie: Social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju*. M.: AST. 730 s.

Koulmen Dzh. 2001. Kapital social'nyj i chelovecheskij [The Capital – Social and Human]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*, 2004, no 3, pp. 121–139.

Lane R. *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, CT, Yale University Press, 2000. 480 p.

Lin N. Building a Network Theory of Social Capital Theory. *Connections*, 1999, Vol. 22, no 1, pp. 28–49.

Lin N. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York, Cambridge University Press, 2001. 294 p.

Marks K. *Kapital*. T. 3. Moscow, AST, 2001. 548 p.

Nort D., Uollis Dzh., Vajngast B. Nasilie i social'nye porjadki. Konceptual'nye ramki dlja interpretacii pis'mennoj istorii chelovechestva [Violence and Social Orders. The Conceptual Framework for the Interpretation of Written History of Mankind]. Moscow, Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2011. 480 p.

Putnam R. D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 1995, Vol. 6, no 1, pp. 65–78.

Putnam R. D. Feldstein M. L. *Better Together: Restoring the American Community*. New York, Simon & Schuster, 2003. 336 p.

Rikardo D. Nachala politicheskoi jekonomii i nalogovogo oblozhenija [Principles of Political Economy and Taxation]. *Izbrannoe*. Moscow, Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoi literatury, 1955. URL: <http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm> [date of visit 14.03.2015].

Robison L. J. et al. Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy*, 2002, Vol. 60, no 1, pp. 1–21.

Robison L. J. et al. The Relative Importance of Selfishness and Social Capital Motive, *The Journal of Socio-Economics*, 2012, Vol. 41, no 1, pp. 118–127.

Sabatini F., Sarracino F., Yamamura E. Social Norms on Rent Seeking and Preferences for Redistribution. *Munich Personal RePEc Archive*, 2014. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/57151/> [date of visit 29.01.2015].

Sorensen A. B. The Structural Basis of Social Inequality. *The American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101, no 5, pp. 1333–1365.

Talok G. Obshhestvennye blaga, pereraspredelenie i poisk renty [Public Goods, Redistribution and Rent-Seeking]. Moscow, Izdatel'stvo Instituta Gajdara, 2011. 221 p.

Thomson I. The Theory That Won't Die: From Mass Society to the Decline of Social Capital. *Sociological Forum*, 2005, Vol. 20, no 3, pp. 421–448.

Tjonnis F. Obshhnost' i obshhestvo [Public and Society]. Saint-Petersburg, Vladimir Dal', 2002. 452 p.

Tullock G. *The Economic of Special Privilege and Rent Seeking*. Boston, Kluwer Academic, 1989. 104 p.

Vasil'eva L. N. *Elitologicheskaja ontologija [Elite Ontology]*. Moscow, Sotsium, 2014. 372 p.

Онлайн приложение

Красин Ю. А.

Прорыв – в эпоху реформации