

УДК 316:330.1:330.3
JEL D10, J24, M14, O15, O40

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.553-568>

Н. С. СЕЛИВЕРСТОВА¹,
Е. Л. ЯКОВЛЕВА²,
О. В. ГРИГОРЬЕВА²,
Л. В. ВОРОНЦОВА²

¹Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань, Россия

²Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова, г. Казань, Россия

РАЗМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Контактное лицо:

Селиверстова Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и эконометрика», Казанский (Приволжский) федеральный университет

Адрес: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 18, тел.: +7 (843) 233-71-09

E-mail: nat-grig17@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5146-2502>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/F-9231-2015>

Яковлева Елена Львовна, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии и социально-политических дисциплин, Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: mifoigra@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1799-0883>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-4147-2017>

Григорьева Ольга Витальевна, кандидат биологических наук, доцент, заведующий кафедрой психологии развития и психофизиологии, Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: g-pf@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2412-9314>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-4219-2017>

Воронцова Лилия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, проректор по стратегическому развитию, Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: vorontsova@ieml.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3493-9097>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/Q-6490-2018>

Цель: описание проявлений социального капитала в разрезе основных факторов, влияющих на его формирование, что позволит систематизировать имеющиеся представления о размерностях социального капитала.

Методы: абстрактно-логический и диалектический, феноменологический методы.

Результаты: социальный капитал является одним из важных понятий в экономической системе, однако сложно идентифицируемым и измеряемым. В статье анализируется феномен социального капитала, а также подходы к его определению. На основе анализа литературы выделены пять разрезов, в которых характеризуется понятие социального капитала. Показано, что институциональная среда является базисом для формирования социального капитала. Выявлено, что индивидуальные качества личности могут как способствовать (эмоциональный интеллект и т. п.), так и препятствовать (закрытость к общению, неумение слушать, конфликтность и т. п.) накоплению социального капитала. Показано содержание понятия семейного социального капитала. Выявлено преимущественное влияние

социального капитала на развитие малых фирм по сравнению со средними и крупными организациями. Изучено влияние гражданской активности на экономическое развитие посредством социального капитала.

Научная новизна: выделены пять размерностей социального капитала: 1) социальный капитал и индивидуальные качества личности; 2) социальный капитал и семейные связи; 3) социальный капитал и корпоративная культура; 4) социальный капитал и гражданская активность; 5) социальный капитал и институциональная среда. Определено, как указанные закономерности влияют на экономическое развитие.

Практическая значимость: выявленное в работе понимание основных размерностей социального капитала делает актуальной задачу выявления структуры социального капитала, а также создает базу для дальнейших исследований в этой сфере.

Ключевые слова: экономика и управление народным хозяйством; социальный капитал; экономические отношения; личность; общество; социальные отношения; эффективность

Конфликт интересов: авторами не заявлен.

Как цитировать статью: Селиверстова Н. С., Яковлева Е. Л., Григорьева О. В., Воронцова Л. В. Размерности социального капитала // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. Т. 12, № 3. С. 553–568. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.553-568>

N. S. SELIVERSTOVA¹,

E. L. IAKOVLEVA²,

O. V. GRIGORYEVA²,

L. V. VORONTSOVA²

¹Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia

²Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML), Kazan, Russia

DIMENSIONS OF SOCIAL CAPITAL

Contact:

Natalya S. Seliverstova, PhD (Economics), Senior Lecturer of the Department of Economic Theory, Kazan (Volga) Federal University

Address: 18 Kremlevskaya str., 420008 Kazan, tel.: +7 (843) 233-71-09

E-mail: nat-grig17@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5146-2502>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/F-9231-2015>

Elena L. Iakovleva, Doctor of Philosophy, Professor, Head of the Department of Philosophy and Social-Political Sciences, Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML)

Address: 42 Moscovskaya str., 420111 Kazan, tel.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: mifoigra@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1799-0883>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-4147-2017>

Olga V. Grigoryeva, PhD (Biology), Associate Professor, Head of the Department of Developmental Psychology and Psychophysiology, Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov (IEML)

Address: 42 Moscovskaya str., 420111 Kazan, tel.: +7 (843) 231-92-90

E-mail: g-pf@yandex.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2412-9314>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-4219-2017>

Lilia V. Vorontsova, PhD (Economics), Associate Professor,
Vice-rector on strategic development, Kazan Innovative University named after
V. G. Timiryasov (IEML)
Address: 42 Moscovskaya str., 420111 Kazan, tel.: + 7 (843) 231-92-90
E-mail: vorontsova@ieml.ru
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3493-9097>
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/Q-6490-2018>

Objective: to describe the manifestations of social capital in the context of the main factors affecting its formation, which will enable to systematize the existing ideas about the dimensions of social capital.

Methods: abstract-logical and dialectical, phenomenological methods.

Results: social capital is an important concept in the economic system, but it is difficult to identify and measure. The article analyzes the phenomenon of social capital, as well as approaches to its definition. Based on the literature analysis, five sections are identified in which the concept of social capital is characterized. It is shown that the institutional environment is the basis for the formation of social capital. It is revealed that the individual qualities of a personality can both contribute (emotional intelligence, etc.) and prevent (closeness for communication, inability to listen, conflict-generating character, etc.) the accumulation of social capital. The content of the concept of family social capital is shown. The predominant influence of social capital on the development of small firms in comparison with medium and large organizations is revealed. The influence of civic activity on economic development through social capital is studied.

Scientific novelty: five dimensions of social capital are identified: 1) social capital and individual qualities of personality; 2) social capital and family ties; 3) social capital and corporate culture; 4) social capital and civic activity; 5) social capital and institutional environment. It is determined how these patterns affect economic development.

Practical significance: the understanding of the main dimensions of social capital revealed in the work makes it urgent to identify the structure of social capital, and creates a basis for further research in this area.

Keywords: Economy and management of national economy; Social capital; Economic relations; Personality; Society; Social relations; Efficiency

Conflict of Interest: No conflict of interest is declared by the authors.

For citation: Seliverstova N. S., Iakovleva E. L., Grigoryeva O. V., Vorontsova L. V. Dimensions of social capital, *Actual Problems of Economics and Law*, 2018, vol. 12, No. 3, pp. 553–568 (in Russ.). DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.3.553-568>

Введение

Социальный капитал является важным понятием в современной экономической теории, во многом благодаря его (понятия) популяризации со стороны Р. Bourdieu [1], а также J. Coleman [2, 3] и R. Putnam [4–6], исследования которых и сформировали обобщенное понимание данного явления. Следует отметить, что предпосылками для данных исследований могли являться работы в рамках поведенческой экономики (N. Lin [7], F. F. Furstenberg [8] и др.), теории организаций (W. Tsai, S. Ghoshal [9]), институционального подхода ([10] и др.).

В последние годы стало очевидным, что это понятие переросло рамки исключительно экономической, психологической (поведенческой) или социологических составляющих. Так, в фокус исследований по

социальному капиталу попадают как отдельные индивидуумы, так и общности начиная с семьи и заканчивая населением страны (нации) [11]. Социальный капитал стал одним из наиболее часто используемых понятий в экономических исследованиях как безусловный компонент успешной компании, позволяющий снижать издержки производства из-за сплоченности сотрудников вокруг общих целей и задач организации [12]. Социологи утверждают, что позитивные характеристики явления присущи здоровому обществу и могут способствовать повышению общественного благосостояния как через рост экономических показателей (за счет снижения транзакционных издержек), так и через улучшение социального климата в обществе [13]. Отдельные исследователи относят социальный капитал к побочным продуктам религии,

традиций, общего исторического опыта и других видов культурных норм [14], т. е. в целом к среде, в которой живет и развивается человек.

Вовлеченность в ряд отдельных научных дисциплин, безусловно, делает «социальный капитал» комплексным понятием, трудно идентифицируемым (наличие множества определений [15]), трудно измеряемым явлением [16], что влечет за собой сложности в его исследовании в целом.

Обобщенный анализ проекций, в которых рассматривается социальный капитал, и их отражение в экономическом контексте и составляют задачу данной статьи.

Результаты исследования

Понятие социального капитала и его экономический контекст

Очевидно, что ранние указания на эффекты феномена социального капитала можно найти и в более ранних работах до классических авторов. Так, У. Вен-Рогат в 1930 г. доказал, что социальная организация общественных групп влияет на операции экономического обмена [17]. Социальные отношения также позволяют получить доступ к той или иной информации [18], что зачастую вызывает в последующем положительный экономический эффект, поскольку дополнительная информация позволяет еще более оптимизировать производственную деятельность.

Для Bourdieu [19] социальный капитал представляет собой процесс, посредством которого люди доминирующего класса путем взаимного признания укрепляют и воспроизводят привилегированную группу¹, имеющую различный капитал (экономический, культурный и символический). Coleman и Putnam рассматривают социальный капитал как коллективный ресурс, как общественное благо. Определяя социальный капитал как ресурс, J. Coleman подчеркивал, что в отличие от других форм капитала социальный капитал свойственен структуре связей

между субъектами (которых Coleman называл «акторами») и среди них. Это не зависит ни от самих субъектов, ни от средств производства [21]. Кроме того, Coleman подчеркивал, что сущность социального капитала заключается в его выражении в качестве общественного блага, поскольку сами субъекты, которые создают социальный капитал, обычно получают лишь малую его часть. В. В. Радаев [22] связывает социальный капитал с установлением и поддержанием связей с другими субъектами. В частности, семейные, родственные связи, будучи первичными средами социализации человека, оказывают влияние на формирование социального капитала.

Nan Lin определяет социальный капитал как инвестиции в социальные отношения с ожидаемой доходностью. Иными словами, как инвестиции в социальные отношения со стороны отдельных лиц, через которые они получают доступ к встроенным ресурсам для повышения ожидаемой отдачи от инструментальных или выразительных действий. Инструментальные меры – это такие меры, которые используются для получения ресурсов, не принадлежащих субъекту [7], а выразительные меры обозначают действия субъекта, предпринимаемые для сохранения ресурсов, уже принадлежащих ему [23]. Таким образом, социальный капитал зависит в определенной степени от индивидуальных качеств личности.

R. Putnam определяет социальный капитал как «характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» [24]. Р. А. Григорьев с соавторами показывают в своей работе, что в экономической сфере социальный капитал облегчает экономическим агентам доступ к информации и ресурсам, снижает транзакционные издержки, создает стимулы и условия для производства общественных благ, повышает эффективность государственного управления [25]. Несмотря на отсутствие строгого общепринятого определения понятия социального капитала, имеют место многочисленные исследования его форм и содержания (Coleman [21] и др.), а также попытки измерения и анализа динамики (Putnam и др.), выявление связи социального капитала и других процессов, таких как процесс создания продуктовых инноваций, неравенства доходов и др. (W. Tsai и S. Ghoshal [9] и др.). Тем самым показывается значимая роль со-

¹ Под привилегированной группой П. Бурдьё, вероятно, понимал группу лиц, имеющих господствующее положение в рамках определенной территории, поскольку он писал именно о пространственном господстве как одной из привилегированных форм осуществления господства в виде манипулирования распределением групп в пространстве [20].

циального капитала в изучении вопросов, связанных с гражданским обществом.

Высокий уровень социального капитала оказывает положительное влияние на экономические показатели той или иной территории и общества. В то же время само по себе наличие развитого социального капитала не является залогом экономических успехов.

Таким образом, на основании анализа представлений различных отечественных и зарубежных авторов о природе социального капитала, на наш взгляд, могут быть выделены следующие разрезы, в которых анализируется понятие социального капитала в научных кругах:

- 1) социальный капитал и индивидуальные качества личности;
- 2) социальный капитал и семейные (родственные связи);
- 3) социальный капитал и корпоративная культура;
- 4) социальный капитал и гражданская активность;
- 5) социальный капитал и институциональная среда.

Целью данной работы является описание проявлений социального капитала в указанных ракурсах, что позволит систематизировать имеющиеся представления о ключевых факторах, влияющих на формирование социального капитала.

Далее каждая из указанных выше пяти сфер будет рассмотрена подробнее в соответствующем разделе статьи.

Социальный капитал и индивидуальные качества личности

Социальный капитал, будучи сложным, комплексным явлением, оказывается тесным образом связанным с человеческим капиталом, особенно в части индивидуальных качеств личности. Эти качества влияют как на проявление знаний и навыков, составляющих суть человеческого капитала, так и на взаимодействие индивида с окружающими его людьми. А поскольку социальный капитал формируется при взаимодействии членов общества между собой, то можно утверждать, что их индивидуальные личностные характеристики тесно связаны с социальным капиталом, который является результатом этих межличностных отношений.

По мнению Amit & Schoemaker [26] и Barney [27], ценные, уникальные и трудно поддающиеся имитации ресурсы могут служить основой для конкурентных преимуществ фирм. Очевидно, что человеческий

капитал является подобным типом ресурса. Уже давно подмечена связь между человеческим капиталом и экономическими успехами в деятельности организаций. Значение человеческого фактора возросло за последние десятилетия, поскольку, по мнению Grant [28], знания стали важнейшим компонентом получения конкурентных преимуществ в условиях новой экономики. Daily, Certo, Dalton [29] отмечают, что руководители представляют собой уникальный организационный ресурс (по сути, данное утверждение также говорит о признании роли человеческого капитала в процессе функционирования экономических отношений). Исследования показывают [30], что атрибуты человеческого капитала, и в частности личностные характеристики топ-менеджеров, влияют на результаты деятельности компаний [31].

М. А. Hitt, L. Bierman, K. Shimizu, R. Kochhar [32] утверждают, что именно различие в человеческом капитале является причиной отличия производительности разных организаций. При этом некоторые возможности для роста производительности основаны на конкретных знаниях, имеющихся у фирм, в то время как другие значимы в сочетании с дополнительными индивидуальными качествами личности сотрудников и руководителей, которые могут быть немобильными.

Таким образом, человеческий капитал, заключающийся в личностных характеристиках индивида, является критическим ресурсом для успешных фирм и создает базу для развития социального капитала. Индивидуальные качества личности могут как способствовать (эмоциональный интеллект и т. п.), так и препятствовать (закрытость к общению, неумение слушать, конфликтность и т. п.) развитию межличностных отношений в коллективе, а значит, и накоплению социального капитала.

Подробное изучение взаимосвязей социального капитала и индивидуальных качеств личности заслуживает отдельной работы, однако для целей данного исследования достаточным является понимание взаимовлияния социального и человеческого капитала через индивидуальные качества личности (которые являются базой как для накопления человеческого капитала, так и для формирования социального капитала). Кроме того, на социальный капитал оказывают значимое влияние семейные связи индивидов, входящих в коллектив, как ячейка их первичной социализации, где в том числе могут закладываться и поощряться

определенные личностные характеристики (которые впоследствии будут оказывать непосредственное влияние на протекание экономических процессов).

Социальный капитал и семейные связи

Наше ближайшее окружение, кровные родственники, составляют первичную среду социализации личности и в связи с этим являются первым окружением, в котором личность формирует индивидуальный социальный капитал². Vubolz [33] отмечает, что семья является одновременно и источником, и пользователем социального капитала. И социальный капитал формируется среди членов семьи именно как семейный социальный капитал.

Изучение социальных изменений в семьях является фундаментальным для понимания трансформаций в индивидуальной и социальной жизни по всему миру [34]. Т. L. Parcel и М. S. Vixby [35] отмечают, что социальные связи между родителями и их детьми являются важной формой социального капитала, способствуют познанию детей и их социальной адаптации. Они исследуют, как условия труда родителей, в том числе трудоемкость и график работы, влияют на домашнюю обстановку детей, а также на их развитие. И приходят к выводу о том, что социальный капитал семьи более важен, чем социальный капитал школы, для влияния как на когнитивные, так и на социальные результаты ребенка. F. F. Furstenberg отмечает, что мы до сих пор не знаем, как пары, родители, дети и прочие группы людей (даже организации, малые и крупные) генерируют, накапливают, управляют и развертывают социальный капитал. Мы не знаем последствий влияния социального капитала на благосостояние семей и их отдельных членов [8].

G. Aeby, E. D. Widmer, I. De Carlo утверждают, что семьи по-разному обеспечивают связь и объединение социальных капиталов. Выявлено, что социальный капитал будет зависеть от того, каким образом отдельные лица устанавливают свои семейные границы, включая или исключая бывших партнеров, детей нового партнера, братьев и сестер, а также другие семейные связи [36]. Т. L. Parcel и E. G. Menaghan [37] изучали роли обоих родителей в процессе социализации детей и выявили незначительное влияние материального окружения на социализацию ребенка

² См. пояснения термина: Кузьменко А. В. Социальный капитал // Челябинский гуманитарий. 2010. № 1 (10). С. 50–57.

в течение первых лет жизни. Кроме того, Adler и Kwon подчеркивают двойственную структуру семейного социального капитала. Так, если рассматривать отношения членов семьи с внешними по отношению к этой самой семье субъектами, то такие связи формируют внешний, или «соединяющий», социальный капитал семьи («bridging» social capital). Фокус на связях членов одной семьи между собой формирует внутренний, или «связующий», социальный капитал («bonding» social capital). По мнению Salvato и Melin [38], центральное положение человека в сети членов этой самой семьи обеспечивает наибольшие возможности контролировать семью и использовать семейный социальный капитал для доступа к внешним ресурсам. «Соединяющий» семейный социальный капитал, по Salvato, обеспечивает доверие между членами семьи и теми, кто находится за ее пределами, а также формирует репутацию семьи в обществе. Внутренний, «связующий», семейный социальный капитал обеспечивает доверие между самими членами семьи и формирование семейных социальных норм.

Эти нормы, по сути, становятся институциональными ограничениями поведения членов семьи, нарушение которых может повлечь за собой санкции. Подобные правила поведения являются инструментом самоорганизации семьи как малой социальной группы, формируя рутинные и снижая транзакционные издержки на взаимодействие членов семьи между собой за счет накопленного внутреннего социального капитала.

Соответственно, семейные и кровные узы становятся важным фактором формирования социального капитала. Кроме того, семейный социальный капитал оказывает влияние на другие разновидности социального капитала, в частности на организационный социальный капитал (социальный капитал фирмы) [39]. Эти две формы социального капитала наиболее тесно взаимодействуют между собой в семейных фирмах (family firms).

Согласно определению семейных фирм [40], члены семьи являются, как правило, их акционерами и руководителями, следовательно, могут определять направления развития предприятия без особых переговоров с партнерами или другими заинтересованными сторонами. Долгосрочное сотрудничество семьи с фирмой (например, при передаче бизнеса по наследству и т. п.) позволяет глубоко укоренить влияние семьи на все

аспекты ее деятельности [41]. Задача семьи в этом случае сводится к поддержанию способности фирмы приносить прибыль и генерировать доход даже через смену поколений. Приверженность членов семьи семейному бизнесу может служить конкурентным преимуществом предприятия, в частности, за счет возможности долгосрочных отношений с поставщиками и использования репутации членов фирмы на благо экономической деятельности организации.

Таким образом, семейный социальный капитал имеет внутреннюю структуру, включая в себя внутренний и внешний семейный социальный капитал. Внутренний семейный социальный капитал решает задачу самоорганизации фирмы как малой социальной группы, а внешний – задачу формирования и укрепления репутации фирмы в обществе. Семейный социальный капитал взаимодействует с другими видами социального капитала, в частности, с организационным социальным капиталом через функционирование семейных предприятий, бизнес которых передается по наследству.

Уровень доверия между членами семьи при классических семейных отношениях (полные семьи, тесные связи между несколькими поколениями) является, по нашему мнению, максимальным за счет большего количества контактов и большего объема взаимодействия между членами таких семей.

А если говорить о семейных фирмах, то в них благодаря повышенному уровню доверия между родственниками семья становится своего рода «хребтом» для консорциумов и корпораций, где присутствие членов семьи на должностях и в совете директоров обеспечивает связи между крупными корпорациями.

Социальный капитал и корпоративная культура

Участие индивидов в трудовой деятельности приводит к необходимости взаимодействия в рамках трудовых коллективов. Рабочий коллектив становится тем социальным окружением, где многие люди трудоспособного возраста проводят значительную часть своего времени. Поэтому социальные связи, которые человек нарабатывает за это время, оказывают непосредственное влияние на социальный капитал.

При этом характерна и обратная связь – взаимодействие индивидуальных социальных капиталов в рамках трудовых коллективов влияет на корпоративную культуру и результаты деятельности организаций.

Особенно значим социальный капитал при рассмотрении деятельности малых фирм (поскольку крупные фирмы подвержены большей формализации действий сотрудников, что ограничивает их индивидуальное влияние на общий результат деятельности такой фирмы в целом).

J. Glover с соавторами [42] утверждают, что нам мало что известно о том, как различные формы капитала используются в повседневной деятельности и решении проблем *малых фирм*. Полученные им выводы свидетельствуют о том, что по сравнению с фирмами с более низким уровнем социального и культурного капитала фирмы, обладающие более высокой степенью социального и культурного капитала, имеют более высокую степень успеха в решении проблем и более склонны к инновационной деятельности. Социальные и культурные капиталы дополняют и усиливают друг друга в малых фирмах. Например, расширение возможностей использования сетей (социальный капитал) позволяет малым фирмам получать доступ к большему разнообразию знаний (культурный капитал).

При этом J. L. Glover в другой своей работе показывает, что для бизнеса малых фирм важнее человеческий капитал, нежели социальный. Так, передача знаний имеет решающее значение для успешной преемственности в семейном бизнесе, и такой культурный капитал (знания, навыки, квалификации и т. д.) сохраняется в рамках бизнеса и накапливается из более широких областей через образовательные квалификации [43].

R. Rob, P. Zemsky [44] изучали социальный капитал внутри фирм. Они пришли к выводу о том, что стимулирование руководством фирмы кооперации между сотрудниками, создание стимулов для сотрудничества может создать культурные различия между компаниями. Работники организаций сотрудничают друг с другом, поскольку сотрудничество приносит им непосредственную пользу. Эта полезность определяется эндогенно и зависит от того, насколько другие сотрудничали в прошлом, а также от интенсивности стимулов к сотрудничеству, которые создает руководство фирмы. Следовательно, стимулы выбираются с целью повышения полезности сотрудничества для работников или создания социального капитала.

При этом социальный капитал, по мнению Z. Wang, R. McNally, H. Lenihan [45], может приносить и не-

гативные последствия. Авторы считают важным изучить потенциальные негативные последствия, поскольку для создания социального капитала требуются значительные инвестиции, а неизбирательное поощрение социального капитала может привести к растрате ресурсов.

В частности, на формирование и использование социального капитала влияет и такой культурный показатель, как дистанция власти. Считается [46], что высокий уровень дистанции власти (одна из характеристик культуры в том или ином обществе или корпоративной культуры) приводит к уменьшению роли социальных ограничений в процессах принятия решения как на индивидуальном уровне, так и на уровне фирм, поскольку процесс принятия решений становится в большей степени формализованным. В отличие от этого, контроль в культурах с низкой дистанцией власти основан на доверии [46]. Следовательно, низкая дистанция власти приводит к увеличению роли социального капитала в процессе принятия решения только на индивидуальном уровне.

Есть исследования, показывающие отрицательную связь между социальным капиталом и стоимостью собственного капитала фирмы. При этом А. Gupta, К. Raman, S. Chenguang [47] отмечают, что эта обратная пропорциональная связь между акционерным капиталом и социальным капиталом фирмы является статистически значимой только для фирм, сталкивающихся с относительно низким уровнем конкуренции на товарном рынке, и незначительной для фирм с хорошей репутацией. По мнению N. P. Shaha, D. Z. Levin, R. Cross [48], на производительность труда влияет социальный капитал, под которым понимают в данном случае сети контактов индивида.

Таким образом, социальный капитал влияет на показатели деятельности организаций, в особенности малых фирм. В то же время корпоративная среда, культура также являются значимыми факторами формирования социальных капиталов сотрудников, поскольку трудовые коллективы становятся местами продолжения социализации человека.

Социальный капитал и гражданская активность

Уровень развития гражданской активности в обществе, сплоченность различных групп населения являются средой, в которой продолжается социализация индивида, а значит, происходит дальнейшее накопление и развитие

социального капитала. W. P. Potarchuk и J. P. Crocker [49] исследовали коллективный гражданский потенциал общества и пришли к выводу, что он помогает совершенствовать отношения внутри страны, общества.

R. Putham [50] выявил на примере исследования гражданской активности на юге и севере Италии, что большая сплоченность населения в регионах на севере Италии способствовала более высоким показателям хозяйственной деятельности имеющихся там организаций и лучшим экономическим результатам по сравнению с южными регионами страны. Более частые контакты между жителями проявлялись в активном развитии гражданского общества (культура выражения гражданской позиции была развита) и влекли за собой более высокий уровень доверия в обществе, что упрощало налаживание кооперативных связей и облегчало протекание экономических процессов, а потому может трактоваться как использование социального капитала в виде ресурса, общественного блага.

Так, L. Guiso, P. Sapienza и L. Zingales [51] выявили, что в Италии в регионах с высоким социальным капиталом домохозяйства с большей вероятностью используют чеки, меньше инвестируют в наличные деньги, а также имеют более легкий доступ к кредитным ресурсам.

M. Woolcock [52] показывает соответствующие различия в уровне экономического развития и уровне социального капитала и гражданской активности между Сингапуром и другими странами Юго-Восточной Азии, включая Индию. Он приходит к выводу о значимой роли социальных взаимоотношений на показатели экономического развития. Исследователь пишет, что, несмотря на то, что перелет из Мадраса в Сингапур составляет не более двух часов, ощущение, что между двумя районами пропасть в развитии в размере не менее двух веков.

Социальный капитал, благодаря гражданской активности населения, позволяет решать такую значимую макроэкономическую проблему, как безработица. M. Freitag и A. Kirchner [53] показали, что европейские регионы с более высоким уровнем социального капитала будут иметь тенденцию к снижению ее уровня. Кроме того, более высокий уровень социального капитала приведет к более эффективному использованию информации о рынке труда, снижению затрат на поиск и транзакцию по обе стороны рынка, повышению качества заявителей, эффективному размещению от-

дельных работников, к меньшему конфликту между инсайдерами и аутсайдерами и более интенсивным усилиям по поиску работы.

Высокий уровень гражданской активности приводит к более ответственному отношению к процедурам народного волеизъявления. Об этом свидетельствуют выводы Nannicini, Tommaso и его коллег [54], согласно которым избиратели, которые разделяют ценности и убеждения, способствующие сотрудничеству, с большей вероятностью будут голосовать на основе критериев социального благосостояния, а не узкого личного интереса.

Но при этом высокий уровень социального капитала невозможен без развития индивидуальных межличностных доверительных отношений, поскольку последние являются проявлением первого. Поэтому гражданская активность членов общества также может считаться фактором формирования и развития социального капитала, поскольку по своей природе облегчает коммуникативные процессы с другими членами той или иной общественной группы.

Социальный капитал и институциональная среда

На формирование и использование социального капитала также влияют институциональные факторы – та институциональная среда, которая сложилась в обществе. В. С. Мартыанов отмечает, что в условиях долговременного замедления темпов глобального экономического роста все большее значение приобретают факторы, считавшиеся ранее внеэкономическими, которые охватываются концепциями социального и человеческого капитала [55].

Институты как «правила игры» в обществе, созданные человеком рамки, которые организуют и ограничивают взаимоотношения между людьми, ввел D. North [56], который являлся одним из авторов теории неоинституционализма – учения о значимой роли институтов в развитии общественных отношений в целом и экономических процессов в частности. При этом институты бывают разные: формальные и неформальные, политические, социальные, экономические и другие – и являются, как правило, результатом закрепления определенных норм проведения, которые первоначально формируются на основе стихийно складывающихся обычаев. По мнению R. Sugden [57], обычаи обозначают правила, которые никогда не при-

думывались кем-либо специально, а сложились стихийно и в соблюдении которых заинтересован каждый член общества.

Институциональная среда как совокупность основополагающих политических, социальных и юридических институтов, правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения в современных развитых обществах, изменяется. Появляются новые смыслы (фейковая экономика и т. п.), новое наполнение имеющихся форм хозяйственной действительности. Неслучайно актуальными становятся вопросы борьбы с негативными проявлениями оппортунистического поведения в межхозяйственных отношениях, снижение транзакционных издержек за счет института доверия [58]. Другие подходы также находятся в центре внимания современных исследователей.

Преобладающим является мнение, согласно которому социальный капитал формируется при функционировании таких механизмов, как социальные сети, общие нормы и убеждения, взаимное доверие [59]. Межличностное доверие довольно тесно связано с доверием к институтам власти и рыночным институтам (бизнес-структурам) [60]. Доверие является комплексной категорией, которая изучается широким кругом исследователей. В то же время социальный и трудно измеримый характер этого понятия затрудняет его изучение, определяет динамические изменения доверия в обществе с течением времени и изменением конъюнктуры.

Г. Г. Дилигентский [61] отмечает, что «в российском социуме низок уровень взаимного доверия людей, для него типичны взаимное безразличие, ограниченность реципрокного (т. е. основанного на взаимном исполнении обязанностей) поведения "родственно-дружеским" кругом, а чувство долга – масштабами семьи» [61]. При этом считается, что повышение доверия также является необходимым условием увеличения социального капитала.

S. Knack и P. Keefer [62] выявили, что доверительные и гражданские нормы сильнее в странах с более высоким и равным доходом, с институтами, которые ограничивают хищнические действия руководителей, а также с более образованными и этнически однородными группами населения.

В любом случае очевидно, что социальный капитал может формироваться только в результате каких-либо взаимодействий между индивидами, которые опос-

редованы существующими институциональными ограничениями в виде общепринятых норм и правил поведения и ведения хозяйственной деятельности.

При этом не любое взаимодействие людей ведет к увеличению социального капитала участников отношений и общества в целом, а только положительное взаимодействие субъектов. Отрицательный опыт взаимодействия не влияет на социальный капитал, поскольку доверия не возникает и развитие такое взаимодействие не получает. Участники подобных отношений получают опыт, который может встроиться в их человеческий капитал, но не в социальный капитал.

Процесс накопления социального капитала ограничен определенными рамками, формальными и неформальными, которые образуют институциональную среду, в которой живут и работают индивид и общество.

Институциональная среда представляет собой совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. Институциональная среда образует механизм саморегуляции, который обеспечивает поддержание равновесия системы вокруг определенных заданных макроэкономических параметров [63].

Поскольку накопление социального капитала положительно влияет на многие показатели социальных и экономических процессов в обществе, вероятно, определенные элементы институциональной среды могут способствовать накоплению этого вида капитала, а какие-то – препятствовать.

Доверие оказывает большее влияние на социальный капитал (национальность, гражданство, религия) и на родовые связи. Чем выше уровень доверия в обществе, тем более однородны будут данные отношения у разных людей в обществе.

Институциональная среда, в свою очередь, большое влияние оказывает на межличностные взаимоотношения отдельной личности, определяя ограничения в проявлении потребностей индивида, правила владения, распоряжения имуществом в собственности индивида, а также его проявление в профессиональной сфере (работа по найму, самозанятость и т. п.).

Таким образом, мы можем выделить две внешние силы, которые оказывают влияние на формирование социального капитала у человека, первичного атома – носителя социального капитала. Первая – доверие, вторая – совокупность основополагающих полити-

ческих, социально-экономических и юридических правил, образующая институциональную среду, в которой находится человек.

При этом как доверие, так и институциональная среда могут изменяться в обществе или социальной группе с течением времени. Так, институциональные ограничения соответствуют определенному экономическому и политическому укладам, создают стимулы для организаций и определяют поле их деятельности (производство, оказание услуг, наука и т. д.). Они имеют свойство изменяться во времени, в экономическом пространстве под влиянием изменений социальной, культурной, политической среды (внешних факторов), а также благодаря действиям индивидов (внутренних факторов) [64].

Институциональная среда является базисом для формирования социального капитала. Институты накладывают формальные и неформальные ограничения на поведение индивидов, тем самым задавая рамки их взаимодействия и помогая ориентироваться в системе социальных взаимоотношений.

Таким образом, институциональная среда является одним из важных факторов формирования индивидуального социального капитала.

Необходимость комплексного понимания капитала с учетом многогранности явления

Социальный капитал представляет собой сложное комплексное явление, которое, как правило, опосредованно влияет на протекание тех или иных экономических и социальных процессов. При этом учет данного явления повышает объясняющий потенциал выводов и суждений относительно протекания реальных процессов.

Очевидно, что к настоящему моменту накоплено существенное количество исследований по этой теме, которые рассматривают данное понятие в разных размерностях. М. В. Курбатова, С. Н. Левин и Е. С. Каган [65] выделили разные подходы к анализу социального капитала: структурный – подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей; содержательный [66] – направленный на анализ качества отношений, уровня доверия. При этом различные авторы по-разному трактуют структуру социального капитала, рассматривают разные его виды и формы.

Кроме того, нам кажется правильным рассматривать социальный капитал и в рамках процессного подхода:

заслуживают внимания процессы его формирования и использования. Исходя из этого и на основании вышесказанного мы утверждаем, что формирование социального капитала зависит:

- 1) от индивидуальных качеств личности;
- 2) семейных и родственных связей;
- 3) корпоративной культуры и традиций;
- 4) параметров гражданской активности;
- 5) институциональной среды.

Указанные факторы определяют формирование социального капитала как на индивидуальном, так и на коллективном уровне (на уровне фирмы, группы лиц или общества в целом).

Выводы

В работе показано, что социальный капитал присущ как каждому человеку в отдельности, так и обществу в целом (сплоченность, вовлеченность членов общества в различные общественные группы и объединения – общественный социальный капитал). Обобщая данный обзор научной литературы, следует заключить, что социальный капитал внутри субъекта – это некие настройки и установки в его взаимодействии с социумом, включающие в себя личные навыки, формирующие полезность для командной работы и реализации конкретных процедур внутри экономических систем; набор его родственных связей, который был получен от рождения, достаточно часто встречается в экономических системах и обычно характеризуется высоким уровнем доверия; набор правил и традиций как внутри конкретных компаний, так и сформированных нормами и институтами, в которых он социализируется.

На основании анализа трактовок социального капитала как комплексного социально-экономического и социально-политического явления отечественными и зарубежными авторами в данной работе под индивидуальным социальным капиталом понимаются социальные связи, которыми располагает тот или иной человек и которые можно рассматривать как ресурсы, облегчающие достижение тех или иных целей.

Взаимодействие отдельных социальных капиталов в рамках разнообразных социальных процессов приводит к формированию капитала, под которым мы понимаем социальные связи, которые могут быть оперативно мобилизованы группой лиц и использоваться в качестве ресурса для решения тех или иных экономических, общественных или политических задач.

В результате проведенного анализа нами были выделены следующие размерности социального капитала (как сферы, в которых социальный капитал формируется, и факторы, оказывающие влияние на формирование индивидуального социального капитала):

- 1) социальный капитал и индивидуальные качества личности;
- 2) социальный капитал и семейные (родственные) связи;
- 3) социальный капитал и корпоративная культура;
- 4) социальный капитал и гражданская активность;
- 5) социальный капитал и институциональная среда.

Описано, что индивидуальные характеристики личности являются важным фактором формирования социального капитала, поскольку определяют возможности индивида по выстраиванию коммуникаций с различными членами общества. Показано, как семейные и кровные узы становятся важным фактором формирования индивидуального социального капитала на основе первичной социализации личности и следования традициям того или иного общества.

Выявлено взаимовлияние индивидуального социального капитала и корпоративной культуры организаций. Первый влияет на показатели деятельности предприятий, в особенности малых. Корпоративная культура является значимым фактором формирования индивидуальных социальных капиталов сотрудников, поскольку трудовые коллективы становятся местами продолжения социализации человека.

Развитая гражданская активность членов общества также может считаться фактором формирования и развития индивидуального социального капитала, поскольку по своей природе облегчает коммуникативные процессы с другими членами той или иной общественной группы. Кроме того, в работе показано, что институциональная среда является базисом для формирования индивидуального социального капитала.

Все это подчеркивает комплексность рассматриваемого явления и актуальность междисциплинарных исследований в этой сфере. Кроме того, такое понимание основных размерностей социального капитала делает актуальной задачу рассмотрения индивида как первичного кирпичика социального капитала, подчеркивая его некую социальную атомарность, следуя гераклитовской традиции.

Список литературы

1. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of theory and research for the sociology of education. New York: Greenwood Press. 1986. Pp. 46–58.
2. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital // American journal of sociology. 1988. Vol. 94. Pp. S95–S120. DOI: 10.1086/228943
3. Coleman J. S. Norms as social capital // Economic imperialism. London: Cambridge MA (Belknap). 1987. Pp. 133–155.
4. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making democracy work: civic traditions in modern Italy. New Jersey: Princeton University press, 1993. 280 p.
5. Putnam R. D. Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America // PS: Political science & politics. 1995. Vol. 28, № 04. Pp. 664–683. DOI: 10.1017/s1049096500058856
6. Putnam R. D. Bowling alone: America's declining social capital // Journal of democracy. 1995. Vol. 6. Pp. 65–78. DOI: 10.1353/jod.1995.0002
7. Lin N. Conceptualizing Social Support // Social Support, Life Events, and Depression, eds. N. Lin, A. Dean, W. Ensel. Orlando, Florida: Academic Press, 1986. Pp. 17–30.
8. Furstenberg F. F. Banking on Families: How Families Generate and Distribute Social Capital. 2005. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1741-3737.2005.00177.x> (дата обращения: 10.06.2018). DOI: 10.1111/j.1741-3737.2005.00177.x
9. Tsai W., Ghoshal S. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks // Academy of Management Journal. 2017. Vol. 41, № 4. Pp. 464–476. DOI: 10.2307/257085
10. Курбатова М. В., Левин С. Н., Каган Е. С. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // Общественные науки и современность. 2010. № 6. С. 37–51.
11. Poortinga W. Social capital: An individual or collective resource for health? // Social Science & Medicine. 2006. Vol. 62, Iss. 2. Pp. 292–302. DOI: 10.1016/j.socscimed.2005.06.008
12. Pennings J. M., Lee K., Van Witteloostuijn A. Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution // Academy of Management Journal. 2017. Vol. 41, No. 4. URL: <https://journals.aom.org/doi/10.5465/257082> (дата обращения: 10.06.2018). DOI: 10.5465/257082
13. Stromgren M. Social capital in healthcare // Doctoral thesis in technology and health Stockholm, Sweden, 2017. URL: <https://kth.diva-portal.org/smash/get/diva2:1136583/SPIKBBLAD.pdf> (дата обращения: 10.06.2018).
14. Fukuyama F. Social capital, civil society and development // Third World Quarterly. 2001. Vol. 22. Iss. 1. Pp. 7–20. DOI: 10.1080/713701144
15. Kennedy B. P., Kawachi I., Prothrow-Stitha D., Lochner K., Gupta V. Social capital, income inequality, and firearm violent crime // Social Science & Medicine. 1998. Vol. 47, Iss. 1. Pp. 7–17. DOI: 10.1016/s0277-9536(98)00097-5
16. Putnam R. Social Capital: Measurement and Consequences. URL: http://www.visionaryvalues.com/wiki/images/Putnam_SocialCapital.pdf (дата обращения: 10.06.2018).
17. Ben-Porath Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange // Population and Development Review. 1930. № 6.
18. Кан Э., Лазарсфельд П. Personal Influence. New York, 1955.
19. Bourdieu P. Le Capital Social: Notes Provisoires // Actes de la Recherche en Sciences Sociales. 1980. Vol. 3. Pp. 2–3.
20. Бурдые П. Социология политики: пер. с фр. / сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. М.: SocioLogos, 1993. 336 с.
21. Coleman J. S. Chapter 2. Social Capital in the Creation of Human Capital // Knowledge and Social Capital Foundations and Applications. 2000. Pp. 17–41.
22. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. № 4. С. 20–32.
23. Lin N. Social Resources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment // Social Mobility and Social Structure / ed. R. L. Breiger. NY: Cambridge University Press, 1990. Pp. 247–171.
24. Putnam R. Who Killed Civic America? Prospect, 1996. P. 66.
25. Социальный капитал как фактор роста конкурентоспособности экономических систем / Р. А. Григорьев, А. Р. Климанова, М. В. Крамин, Т. В. Крамин // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 4 (23). С. 29–34.
26. Amit R., Schoemaker P. J. H. Strategic assets and organizational rent // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. Pp. 33–46. DOI: 10.1002/smj.4250140105
27. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17. Pp. 99–120. DOI: 10.1177/014920639101700108
28. Grant R. M. Toward a knowledge-based theory of the firm // Strategic Management Journal. 1996. Vol. 17 (Special Issue). Pp. 109–122. DOI: 10.1002/smj.4250171110

29. Daily C. M., Certo S. T., Dalton D. R. A decade of corporate women: some progress in the boardroom, none in the executive suite // *Strategic Management Journal*. 2000. Vol. 20. Pp. 93–100. DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199901)20:1<93::AID-SMJ18>3.0.CO;2-7
30. Wright P. M., Smart D. L., McMahan G. C. Matches between human resources and strategy among NCAA basketball teams // *Academy of Management Journal*. 1995. Vol. 38. Pp. 1052–1074. DOI: 10.2307/256620
31. Finkelstein S., Hambrick D. *Strategic leadership*. St. Paul: West Publishing Co, 1996.
32. Direct and moderating effects on human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource-based perspective / M. A. Hitt, L. Bierman, K. Shimizu, R. Kochhar. 2000.
33. Bubolz M. Family as source, user, and builder of social capital // *Journal of Socio-Economics*. 2001. Vol. 30. Pp. 129–131. DOI: 10.1016/s1053-5357(00)00091-3
34. Parcel T. L., Hendrix J. A. Family Transmission of Social and Cultural Capital // *The Wiley Blackwell Companion to the Sociology of Families*. 2014. Pp. 361–381. DOI: 10.1002/9781118374085.ch18
35. Parcel T. L., Bixby M. S. The Ties That Bind: Social Capital, Families, and Children's Well-Being // *Child Development Perspectives*. 2015. Vol. 10, Iss. 2. Pp. 87–92. DOI: 10.1111/cdep.12165
36. Aeby G., Widmer E. D., De Carlo I. Bonding and Bridging Social Capital in Step-and First-Time Families and the Issue of Family Boundaries // *Interpersona: An International Journal on Personal Relationships*. 2014. Vol. 8, Iss. 1. Pp. 51–69. DOI: 10.5964/ijpr.v8i1.149
37. Parcel T. L., Menaghan E. G. Early Parental Work, Family Social Capital, and Early Childhood Outcomes // *AJS*. 1994. Vol. 99, № 4. Pp. 972–1009. URL: <http://www.journals.uchicago.edu/t-and-c/> (дата обращения: 10.06.2018).
38. Salvato C., Melin L. Creating Value Across Generations in Family-Controlled Businesses: The Role of Family Social Capital // *Family business review*. Vol. XXI. № 3, September 2008. Pp. 259–276. DOI: 10.1177/08944865080210030107
39. The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms / J.-L. Arregle, M. A. Hitt, D. G. Sirmon, P. Very // *Journal of Management Studies*. 2007. Vol. 44 (1). Pp. 73–95. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2007.00665.x
40. Litz R. A. The family business: toward definitional clarity // *Proceedings of the Academy of Management*. 1995. Vol. 100–104. DOI: 10.5465/ambpp.1995.17536337
41. Anderson R. C., Reeb D. M. Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500 // *Journal of Finance*. 2003. Vol. 58. Pp. 1301–1328. DOI: 10.1111/1540-6261.00567
42. Using capital theory to explore problem solving and innovation in small firms / J. Glover, D. Champion, K. Daniels, G. Boocock // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2016. Vol. 23. Pp. 26–43. DOI: 10.1108/jsbed-02-2014-0033
43. Jane L. Glover, Capital usage in family farm businesses // *Journal of Family Business Management*. 2013. Vol. 3. Pp. 136–162. DOI: 10.1108/jfbm-01-2013-0001
44. Rob R., Zemsky P. Social Capital, Corporate Culture, and Incentive Intensity // *The RAND Journal of Economics*. 2002. Vol. 33, № 2. Pp. 243–257. DOI: 10.2307/3087432
45. Wang Z., McNally R., Lenihan H. The role of social capital and culture on social decision-making constraints: A multilevel investigation // *European Management Journal*. 2018. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263237318300501> (дата обращения: 10.06.2018).
46. Лебедева Н. М., Ясин Е. Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // *Форсайт*. 2009. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-i-innovatsii-k-postanovke-problemy> (дата обращения: 10.06.2018).
47. Gupta A., Raman K., Chenguang S. Social capital and the cost of equity // *Journal of Banking & Finance*. 2018. Vol. 87. Pp. 102–117. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2017.10.002
48. Shaha N. P., Levin D. Z., Cross R. Secondhand social capital: Boundary spanning, secondhand closure, and individual performance // *Social Networks*. 2018. Vol. 52. Pp. 18–27. DOI: 10.1016/j.socnet.2017.04.005
49. Potapchuk W. P., Crocker J. P. Exploring the Elements of Civic Capital. First published: 12 July 2003. URL: <https://doi.org/10.1002/ncr.88303> (дата обращения: 10.06.2018).
50. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. With. Princeton University Press, 1993.
51. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development // *American Economic Review*. 2004. Vol. 94 (3). Pp. 526–556. DOI: 10.1257/0002828041464498
52. Woolcock M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework // *Theory and Society*. 1998. Vol. 27, Iss. 2. Pp. 151–208. DOI: 10.1023/a:1006884930135
53. Freitag M., Kirchner A. Social Capital and Unemployment: A Macro-Quantitative Analysis of the European Regions // *Political Studies*. 2011. Vol. 59, Iss. 2. Pp. 389–410. DOI: 10.1111/j.1467-9248.2010.00876.x
54. Social Capital and Political Accountability / N. Tommaso, A. Stella, G. Tabellini, U. Troiano // *American Economic Journal: Economic Policy*. 2013. Vol. 5 (2). Pp. 222–250. DOI: 10.1257/pol.5.2.222

55. Мартыанов В. С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности // Журнал институциональных исследований. 2018. № 1. С. 41–58.
56. North D. *Institutions, institutional change and economic performance* // Cambridge University Press, 1990.
57. Sugden R. *The economics of rights, cooperation, and welfare*. 1986.
58. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4–17.
59. Красилова А. Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // Мир России. 2007. Т. XVI. № 4. С. 161.
60. Козырева П. М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 43–54.
61. Дилигенский Г. Г. Становление гражданского общества: Культурные и психологические проблемы // Гражданское общество в России: Структуры и сознание. М., 1998. С. 230.
62. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, Is. 4. Pp. 1251–1288. DOI: 10.1162/003355300555475
63. Попов Е., Лесных В. Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику // Общество и экономика. 2005. № 10–11. С. 98–112.
64. Кремнева Е. В. Институциональные ограничения – условие развития национальной экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 1. С. 94–96.
65. Курбатова М. В., Левин С. Н., Каган Е. С. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*. 2010. № 6. С. 37–51.
66. Татарко А. Н. Психологическая структура социального капитала: анализ и эмпирическое исследование // Модернизация экономики и глобализация. В 3 кн. М., 2009.

References

1. Bourdieu P. The forms of capital, *Handbook of theory and research for the sociology of education*, New York, Greenwood Press, 1986, pp. 46–58.
2. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital, *American journal of sociology*, 1988, Vol. 94, pp. S95–S120. DOI: 10.1086/228943
3. Coleman J. S. Norms as social capital, *Economic imperialism*, London, Cambridge MA (Belknap), 1987, pp. 133–155.
4. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R.Y. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, New Jersey, Princeton University press, 1993, 280 p.
5. Putnam R. D. Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America, *PS: Political science & politics*, 1995, Vol. 28, No. 04, pp. 664–683. DOI: 10.1017/s1049096500058856
6. Putnam R. D. Bowling alone: America's declining social capital, *Journal of democracy*, 1995, Vol. 6, pp. 65–78. DOI: 10.1353/jod.1995.0002
7. Lin N. Conceptualizing Social Support, *Social Support, Life Events, and Depression*, eds. N. Lin, A. Dean, W. Ensel, Orlando, Florida, Academic Press, 1986, pp. 17–30.
8. Furstenberg F. F. *Banking on Families: How Families Generate and Distribute Social Capital*, 2005, available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1741-3737.2005.00177.x> (access date: 10.06.2018). DOI: 10.1111/j.1741-3737.2005.00177.x
9. Tsai W., Ghoshal S. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks, *Academy of Management Journal*, 2017, Vol. 41, No. 4, pp. 464–476. DOI: 10.2307/257085
10. Kurbatova M. V., Levin S. N., Kagan E. S. Structure of social capital as a factor of a region's institutional development, *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2010, No. 6, pp. 37–51 (in Russ.).
11. Poortinga W. Social capital: An individual or collective resource for health?, *Social Science & Medicine*, 2006, Vol. 62, Iss. 2, pp. 292–302. DOI: 10.1016/j.socscimed.2005.06.008
12. Pennings J. M., Lee K., Van Witteloostuijn A. Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution, *Academy of Management Journal*, 2017, Vol. 41, No. 4, available at: <https://journals.aom.org/doi/10.5465/257082> (access date: 10.06.2018). DOI: 10.5465/257082
13. Stromgren M. *Social capital in healthcare*, Doctoral thesis in technology and health Stockholm, Sweden, 2017, available at: <https://kth.diva-portal.org/smash/get/diva2:1136583/SPIKBKBLAD.pdf> (access date: 10.06.2018).
14. Fukuyama F. Social capital, civil society and development, *Third World Quarterly*, 2001, Vol. 22, Iss. 1, pp. 7–20. DOI: 10.1080/713701144

15. Kennedy B. P., Kawachi I., Prothrow-Stitha D., Lochner K., Gupta V. Social capital, income inequality, and firearm violent crime, *Social Science & Medicine*, 1998, Vol. 47, Iss. 1, pp. 7–17.
16. Putnam R. *Social Capital: Measurement and Consequences*, available at: http://www.visionaryvalues.com/wiki/images/Putnam_SocialCapital.pdf (access date: 10.06.2018).
17. Ben-Porath Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, *Population and Development Review*, 1930, No. 6.
18. Kan E., Lazarsfeld P. *Personal Influence*, New York, 1955.
19. Bourdieu P. Le Capital Social: Notes Provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1980, Vol. 3, pp. 2–3.
20. Burd'e P. *Sociology of politics*, ed. N. A. Shmatko, Moscow, SocioLogos, 1993, 336 p. (in Russ.).
21. Coleman J. S. Chapter 2. Social Capital in the Creation of Human Capital, *Knowledge and Social Capital Foundations and Applications*, 2000, pp. 17–41.
22. Radaev V. V. Notion of capital, forms of capitals and their conversion, *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2002, No. 4, pp. 20–32 (in Russ.).
23. Lin N. Social Resources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment, *Social Mobility and Social Structure*, ed. R. L. Breiger, NY, Cambridge University Press, 1990, pp. 247–171.
24. Putnam R. *Who Killed Civic America?*, Prospect, 1996, p. 66.
25. Grigor'ev R. A., Klimanova A. R., Kramin M. V., Kramin T. V. Social capital as a factor of competitiveness growth of economic systems, *Vektor nauki TGU*, Ser. Ekonomika i upravlenie, 2015, No. 4 (23), pp. 29–34 (in Russ.).
26. Amit R., Schoemaker P. J. H. Strategic assets and organizational rent, *Strategic Management Journal*, 1993, Vol. 14, pp. 33–46. DOI: 10.1002/smj.4250140105
27. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 1991, Vol. 17, pp. 99–129. DOI: 10.1177/014920639101700108
28. Grant R. M. Toward a knowledge-based theory of the firm, *Strategic Management Journal*, 1996, Vol. 17 (Special Issue), pp. 109–122. DOI: 10.1002/smj.4250171110
29. Daily C. M., Certo S. T., Dalton D. R. A decade of corporate women: some progress in the boardroom, none in the executive suite, *Strategic Management Journal*, 2000, Vol. 20, pp. 93–99. DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199901)20:1<93::AID-SMJ18>3.0.CO;2-7
30. Wright P. M., Smart D. L., McMahan G. C. Matches between human resources and strategy among NCAA basketball teams, *Academy of Management Journal*, 1995, Vol. 38, pp. 1052–1074. DOI: 10.2307/256620
31. Finkelstein S., Hambrick D. *Strategic leadership*, St. Paul, West Publishing Co, 1996.
32. Hitt M. A., Bierman L., Shimizu K., Kochhar R. *Direct and moderating effects on human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource-based perspective*, 2000.
33. Bubolz M. Family as source, user, and builder of social capital, *Journal of Socio-Economics*, 2001, Vol. 30, pp. 129–131. DOI: 10.1016/s1053-5357(00)00091-3
34. Parcel T. L., Hendrix J. A. Family Transmission of Social and Cultural Capital, *The Wiley Blackwell Companion to the Sociology of Families*, 2014, pp. 361–381. DOI: 10.1002/9781118374085.ch18
35. Parcel T. L., Bixby M. S. The Ties That Bind: Social Capital, Families, and Children's Well-Being, *Child Development Perspectives*, 2015, Vol. 10, Iss. 2, pp. 87–92. DOI: 10.1111/cdep.12165
36. Aeby G., Widmer E. D., De Carlo I. Bonding and Bridging Social Capital in Step-and First-Time Families and the Issue of Family Boundaries, *Interpersona: An International Journal on Personal Relationships*, 2014, Vol. 8, Iss. 1, pp. 51–69. DOI: 10.5964/ijpr.v8i1.149
37. Parcel T. L., Menaghan E. G. Early Parental Work, Family Social Capital, and Early Childhood Outcomes, *AJS*, 1994, Vol. 99, No. 4, pp. 972–1009, available at: <http://www.journals.uchicago.edu/t-and-c/> (access date: 10.06.2018).
38. Salvato C., Melin L. Creating Value Across Generations in Family-Controlled Businesses: The Role of Family Social Capital, *Family business review*, Vol. XXI, No. 3, September 2008, pp. 259–276. DOI: 10.1177/08944865080210030107
39. Arregle J.-L., Hitt M. A., Sirmon D. G., Very P. The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms, *Journal of Management Studies*, 2007, Vol. 44 (1), pp. 73–95. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2007.00665.x
40. Litz R. A. The family business: toward definitional clarity, *Proceedings of the Academy of Management*, 1995, Vol. 100–104. DOI: 10.5465/ambpp.1995.17536337
41. Anderson R. C., Reeb D. M. Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500, *Journal of Finance*, 2003, Vol. 58, pp. 1301–1328. DOI: 10.1111/1540-6261.00567
42. Glover J., Champion D., Daniels K., Boocock G. Using capital theory to explore problem solving and innovation in small firms, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2016, Vol. 23, pp. 26–43. DOI: 10.1108/jsbed-02-2014-0033

43. Jane L. Glover, Capital usage in family farm businesses, *Journal of Family Business Management*, 2013, Vol. 3, pp. 136–162. DOI: 10.1108/jfbm-01-2013-0001
44. Rob R., Zemsky P. Social Capital, Corporate Culture, and Incentive Intensity, *The RAND Journal of Economics*, 2002, Vol. 33, No. 2, pp. 243–257. DOI: 10.2307/3087432
45. Wang Z., McNally R., Lenihan H. The role of social capital and culture on social decision-making constraints: A multilevel investigation, *European Management Journal*, 2018, available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263237318300501> (access date: 10.06.2018).
46. Lebedeva N. M., Yasin E. G. Culture and innovations: on the issue formulation, *Forsait*, 2009, No. 2, available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-i-innovatsii-k-postanovke-problemy> (access date: 23.06.2018) (in Russ.).
47. Gupta A., Raman K., Chenguang S. Social capital and the cost of equity, *Journal of Banking & Finance*, 2018, Vol. 87, pp. 102–117. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2017.10.002
48. Shaha N. P., Levin D. Z., Cross R. Secondhand social capital: Boundary spanning, secondhand closure, and individual performance, *Social Networks*, 2018, Vol. 52, Pp. 18–27. DOI: 10.1016/j.socnet.2017.04.005
49. Potapchuk W. P., Crocker J. P. *Exploring the Elements of Civic Capital*, first published: 12 July 2003, available at: <https://doi.org/10.1002/ncr.88303> (access date: 10.06.2018).
50. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, With. Princeton University Press, 1993.
51. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development, *American Economic Review*, 2004, Vol. 94 (3), pp. 526–556. DOI: 10.1257/0002828041464498
52. Woolcock M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, 1998, Vol. 27, Iss. 2, pp. 151–208. DOI: 10.1023/a:1006884930135
53. Freitag M., Kirchner A. Social Capital and Unemployment: A Macro-Quantitative Analysis of the European Regions, *Political Studies*, 2011, Vol. 59, Iss. 2, pp. 389–410. DOI: 10.1111/j.1467-9248.2010.00876.x
54. Social Capital and Political Accountability / N. Tommaso, A. Stella, G. Tabellini, U. Troiano, *American Economic Journal: Economic Policy*, 2013, Vol. 5 (2), pp. 222–250. DOI: 10.1257/pol.5.2.222
55. Mart'yanov V. S. Institutional trust as economic resource: stimuli and obstacles for efficiency, *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy*, 2018, No. 1, pp. 41–58 (in Russ.).
56. North D. *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, 1990.
57. Sugden R. *The economics of rights, co-operation, and welfare*, 1986.
58. Kornai Ya. Honesty and trust in transitional economy, *Voprosy ekonomiki*, 2003, No. 9, pp. 4–17 (in Russ.).
59. Krasilova A. N. Social capital as a tool for analyzing inequality in the Russian society, *Mir Rossii*, 2007, Vol. XVI, No. 4, pp. 161 (in Russ.).
60. Kozyreva P. M. Interpersonal trust in the context of forming social capital, *Sotsiologicheskie issledovaniya*, 2009, No. 1, pp. 43–54 (in Russ.).
61. Diligenskii G. G. Forming a civil society: Cultural and psychological problems, *Grazhdanskoe obshchestvo v Rossii: Struktury i soznanie*, M., 1998, p. 230 (in Russ.).
62. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics*, 1997, Vol. 112, Iss. 4, pp. 1251–1288. DOI: 10.1162/003355300555475
63. Popov E., Lesnykh V. Systemic approach to the issue of importing institutions into the Russian economy, *Obshchestvo i ekonomika*, 2005, No. 10–11, pp. 98–112 (in Russ.).
64. Kremneva E. V. Institutional limitations – a condition for developing national economy, *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*, 2010, No. 1, pp. 94–96 (in Russ.).
65. Kurbatova M. V., Levin S. N., Kagan E. S. Structure of social capital as a factor of institutional development of a region, *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2010, No. 6, pp. 37–51 (in Russ.).
66. Tatarko A. N. Psychological structure of social capital: analysis and empirical research, *Modernizatsiya ekonomiki i globalizatsiya*, in 3 b., Moscow, 2009 (in Russ.).

Дата поступления / Received 06.07.2018

Дата принятия в печать / Accepted 10.09.2018

Дата онлайн-размещения / Available online 25.09.2018