

4. Злупко С. Економічна наука і наукознавство: [монографія] / С. Злупко // Упорядник Ярослава Злупко. – Львів: Тріада плюс, 2006. – 776 с.
5. Ковальська Л.С. Методичний підхід до оцінювання регіонального потенціалу / Л.С. Ковальська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2012. – №4. – С. 38–43.
6. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 3. – Часть 1. – С. 8–12.
7. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10–13.
8. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
9. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія / І.П. Оленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
11. Экономический потенциал: Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227>.
12. Экономический потенциал развитого социализма / Мочалов Б.М. и др.; под ред. Мочалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.

Summary. In the article the analysis and systematization of the scientific approach to determination and estimation of region potential has been given. The research methodology of region potential must be based on complex approach. Application of economic and mathematical methods and models is of great importance. The main component for region potential have been offered.

Key words: region potential, economic potential, research, quantitative estimation, constituents of potential.

УДК 002.3; 334

Попович О.С.,

д.е.н., с.н.с. Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки імені Г.М. Доброва НАН України, м. Київ

КАПІТАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ – НЕДООЦІНЕНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано теоретичні підходи до тлумачення поняття «соціальний капітал», розглянуто історію поширення цього терміну. Визначено основні тенденції динаміки соціального капіталу науки, приведено результати дослідження проблеми довіри до науки студентів ряду вузів України.

Ключові слова: соціальний капітал, наука, довіра до науки, соціальний потенціал.

Постановка проблеми. Як і інші форми капіталу соціальний капітал може накопичуватись і втрачатися (його можна розгубити, його можуть вкрати); його можна передавати у спадок (співавторам, учням, аспірантам). Проте не довго це поняття лишалося лише засобом соціального аналізу тільки наукового поля. Сьогодні така суто віртуальна величина як «ставлення до науки» є вагомою складовою наукового потенціалу, яку, як свідчить сумний досвід української науки, можна значною мірою втратити.

Мета дослідження. Дослідити процес капіталізації соціального потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закладення основ вивчення капіталу належить ще Адаму Сміту та Карлу Марксу. Поняття соціального капіталу досліджували вчені минулого і сучасності. Варто підкреслити значний внесок таких науковців як Пьер Бурдьє, Джеймс Коулмен, Мартін Пелдем. Над аналізом трансформації соці-

ального капіталу працюють співробітниками Центру досліджень науково-технічного потенціалу і історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України.

Виклад основного матеріалу. Поняття *соціального капіталу* було запропоноване відомим французьким соціологом П'єром Бурдьє (*Bourdieu*), для характеристики взаємодії науковців в академічному середовищі (за його термінологією: *в науковому полі*) [1,2]. Він звернув увагу на те, що характер цієї взаємодії може стати не тільки запорукою успішної кар'єри молодого науковця, але й потужним фактором розвитку наукових досліджень взагалі, в тому числі й об'ємів їх фінансування. Тобто фактично констатувалося існування деякого віртуального феномену, який при всій своїй явно символічній і важко вимірюваній природі має властивість трансформуватися у цілком конкретні переваги, можливості – врешті решт у реальні матеріальні ресурси.

Первісне визначення соціального капіталу, яке дав Бурдьє було: *«ресурси засновані на родинних відносинах та відносинах у групі членства»* [1]. Згодом він сформулював його у більш загальному звучанні: *«особливий різновид символічного капіталу (про який відомо, що він завжди заснований на актах пізнання і визнання), що полягає у визнанні (або довірі), яке дарується групою колег-конкурентів всередині наукового поля (хорошим показником цього служить число посилань в цитат-індексі, який можна доповнити... такими знаками визнання і посвяти я Нобелівська премія або національні нагороди, а також переклади на іноземні мови»* [2].

Революційний зміст поняття швидко оцінили економісти. Зокрема американський економіст і соціолог Джеймс Коулмен (*Coleman*) констатував: *«дії кожного індивіда формуються, направляються і регулюються соціальним контекстом – нормами, особистим довір'ям, соціальними зв'язками і соціальними організаціями, які важливі для функціонування не тільки суспільства, але й економіки»* [3]. Виходячи з цього, Коулмен ввів соціальний капітал у структуру факторів виробництва і визначив його як зовнішні та внутрішні зв'язки організації. Тобто потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги, який цілеспрямовано і раціонально формується в міжособистісних відносинах: зобов'язання й очікування, інформаційні канали й соціальні норми – все це врешті решт трансформується у гроші, а тому стає соціальною складовою капіталу, що працює в економічному циклі.

Коулмен продемонстрував це на прикладі функціонування ринку алмазів в корпорації нью-йоркських ювелірів – вони економлять великі кошти на страхуванні й оформленні взаємних зобов'язань за рахунок унікального рівня взаємної довіри, втрачати яку ніхто з них не наважиться. Ми бачимо це в величезних ринкових перевагах товарів популярних брендів, в економічних перевагах мережевих виробничих структур зі стабільним рівнем взаємної довіри і т.п.

По аналогії з фізичним і людським капіталом, що втілюються в засобах праці та в навчанні, які підвищують індивідуальну продуктивність, соціальний капітал було запропоновано розглядати в таких елементах суспільної організації як соціальні мережі, соціальні норми та довір'я, якими створюються умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди.

В цих трактовках все ж акцент робився на взаємовідносинах між виробниками. Але все більше дане поняття стало вживатися в більш широкому розумінні – як врахування загального соціального середовища, в якому працює і з яким взаємодіє даний виробник. Образно це сформулював Мартін Пелдем: *«соціальний капітал – це соціальний клей, який дозволяє мобілізувати додаткові ресурси відносин на основі довір'я людей один до одного»* [4].

Отже, термін набув широкої популярності – в Росії навіть видається спеціальний журнал під назвою «Соціальний капітал» – еволюціонував досить далеко від первісного задуму його авторів. І все ж до певного часу він зберігав зміст фактору впливу

на певний суб'єкт (особу, колектив дослідників, підприємство) з боку соціуму, що його оточує і з яким цей суб'єкт взаємодіє. Сьогодні і це уточнення вже втрачає свою чинність – в соціологічній літературі вже пишуть про соціальний капітал суспільства як такого, нації, країни і т.д. При цьому мається на увазі вся сума фактичних і потенціальних ресурсів, які отримуються (або можуть бути отримані) від мережі взаємовідносин індивідуумів та соціальних груп [5].

На наш погляд, запровадження цього терміну в соціологічну теорію і практику соціально-економічного аналізу, поза всяким сумнівом, було дуже вагомим кроком вперед в осмисленні механізмів взаємодії економіки, науки і суспільства. Воно знаменувало собою визнання того факту, що цей, по-суті віртуальний, важко вимірюваний компонент суспільної свідомості є не тільки реальною складовою суспільного життя, але й важливим фактором розвитку економіки, безпосередньо виробничого процесу, який необхідно враховувати нарівні з усіма іншими суто матеріальними факторами. *Револьюційний зміст цього визнання полягає у тому, що тим самим утверджувалась категорична відмова від досить поширених примітивного-утилітарних поглядів: мовляв, «в реальній економіці не до всяких там сентиментів».*

Це визнання не надто швидко поширюється серед економістів-теоретиків, але реальна еволюція економічних процесів у сучасному світі спричинила те, що у більшості передових фірм світу ведеться напружена робота, спрямована на максимальну капіталізацію соціально-психологічних факторів інтенсифікації виробничого процесу – тобто використання саме отих «сентиментів». Саме з цією метою витрачається чимало сил і часу на максимальне залучення колективу до формування місії підприємства, фахівців-психологів до реклами нових товарів і т.п. При цьому далеко не завжди організатори цього знають і застосовують сам термін «соціальний капітал», але їх досвід та інтуїція дозволяє їм глибоко усвідомити економічну доцільність такої діяльності й безпосередню участь її результатів в економічному циклі.

Часом питають, навіщо запроваджувати нові назви, адже є такі терміни, як бренд або ділова репутація (goodwill). Вони дійсно досить поширені і в чомусь близькі до соціального капіталу. Але *бренд фірми*, або *goodwill* – відображає тільки уявлення клієнтів – покупців товарів і послуг про їх якість, яку може забезпечити саме ця фірма. До ціни товару, яка визначається його споживчою вартістю, додається ще певна сума, яку покупець згоден заплатити за престижний бренд. Проте це тільки одна із складових соціального капіталу. В той час як останній не тільки підкреслює цікавий феномен: щось цілком віртуальне, таке, що його нічим неможливо виміряти – *місце, яке займає в суспільній свідомості і в свідомості її працівників дана організація* – бере безпосередню участь в економічних відносинах і виконує при цьому *функцію аналогічну традиційному капіталу*: визначальним чином впливає на ціну акцій, служить забезпеченням при оформленні кредитів і сприймається банками як гарантія їх повернення – врешті решт дає цілком реальний прибуток. Функціональна схожість соціального капіталу з грошовим підтверджується не тільки тим, що він трансформується в реальні кошти, а й тим, що подібно іншим видам капіталу він може втрачатись – знецінюватись, девальвувати.

Нагадаємо, що у відповідності з підходами Адама Сміта та Карла Маркса капіталом зветься тільки та частина майна, яка використовується для одержання прибутку. Тому те, що звуть соціальним капіталом деякі соціологи і журналісти – це, строго кажучи, не капітал, а *соціальний потенціал*, який, звичайно, треба нарощувати, але затим необхідні цілеспрямовані зусилля, щоб його капіталізувати, включити в реальний економічний цикл. Механізми ж цієї капіталізації далеко не завжди очевидні і прості.

Наприклад, рівень освіти і практичний досвід працівників, поза всяким сумнівом, можна вважати соціальним потенціалом підприємства, регіону чи країни, але

для того, щоб вони виявили себе в якості соціального капіталу, необхідно їх належним чином спрямувати. Коли кандидати і доктори наук, як це вже траплялося в нашій історії, вимушені переходити працювати у сферу, де їх кваліфікація не потрібна, соціальний потенціал, носіями якого вони є, не перестає бути капіталом – цілком аналогічно до основних фондів виробничого підприємства, які не використовуються. Це стосується не тільки вчених, але й кваліфікованих робітників, інженерів і т.д.

Та повернемося до *соціального капіталу науки*, з якого, власне, і починалося життя цих термінів. Як вже говорилося на початку, П'єр Бурдьє запропонував його для врахування впливу на розвиток науки соціальних процесів всередині наукової спільноти (наукового поля). Роботами, виконаними співробітниками Центру досліджень науково-технічного потенціалу і історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України спільно з білоруськими та молдавськими колегами вже в цьому столітті поняття соціального капіталу науки було істотно розширено за межі наукового поля – ми продемонстрували, що не тільки соціально-психологічні аспекти відносин між вченими, але й місце науки в суспільній свідомості всього соціуму країни – це теж можна і треба розглядати як вельми істотну складову соціального капіталу науки [7 – 10].¹

Так, сприйняття науки людьми, довіра до неї, розуміння її необхідності – не просто соціально-етичні категорії, що характеризують рівень суспільного комфорту для існування науки або навіть рівень цивілізаційного розвитку нашого соціуму. Сьогодні – це складові того соціального багатства, яке можна і потрібно перетворити на соціальний капітал нашої науки капітал, що працює на її розвиток.

Адже всі рішення, в тому числі і рішення про фінансування науки або введення інших форм її підтримки, приймають живі люди. Вони більшою чи меншою мірою намагаються при цьому керуватися об'єктивними факторами, якимись розрахунками, враховувати реальні можливості, але зрештою вирішальним найчастіше стає все ж суб'єктивний фактор. І якщо фінансування науки в Україні з року в рік падає, то це насамперед характеризує ставлення до науки з боку нашої влади, нерозуміння не тільки вітчизняною бюрократією, але і всім суспільством значення науки для розвитку економіки, для процвітання країни.

Отже, така суто віртуальна величина як *«ставлення до науки»* є вагомим складовою наукового потенціалу, яку, як свідчить сумний досвід української науки, можна значною мірою втратити. Але в той же час її можна і треба нарощувати. Робити це можуть і повинні самі вчені, їх об'єднання і наукові установи. Звичайно, до цього могли б докласти зусиль і урядовці, і засоби масової інформації. Але в нинішній ситуації на них немає підстав особливо сподіватися.

Інтерес до науково-популярних видань може бути одним із показників ставлення до науки, довіри до неї. І, як бачимо, соціальний капітал нашої науки в результаті цілого ряду драматичних ситуацій, які довелося їй пережити [8, 9, 10] дуже суттєво зменшився.

Це підтверджується і результатами моніторингу, здійсненого Інститутом соціології НАН України: нині довіряють науці 35,2% наших співвітчизників, а цілком довіряють тільки – 5,6% [11]. Зрозуміло, що це надто мало для формування достатньо вагомого соціального капіталу науки і це не може не викликати тривоги. Адже об'єктивна реальність полягає в тому, що всі рішення, в тому числі й рішення щодо фінансування науки чи запровадження інших форм її підтримки, приймають живі люди. Інколи вони керуються при цьому, якимись розрахунками, намагаються враховувати об'єктивні фактори та реальні можливості, але здебільшого вирішальним стає

¹ Зауважимо, однак, – в тому випадку, коли цей соціально-етичний феномен дійсно працює на її розвиток.

все ж суб'єктивний фактор, їх інтереси та переконання. І якщо, наприклад, урядовці та депутати щиро не розуміють важливості науки для розвитку країни, не вірять в її можливості і силу, то чи варто дивуватися, що фінансування науки в Україні з року в рік падає. Таке нерозуміння значення науки для розвитку економіки, для процвітання країни характерне не тільки для вітчизняної бюрократії, але й для всього нашого суспільства. Якби це було інакше, громадськість не допустила б деградації наукового потенціалу країни.

В цій драматичній ситуації, коли наука поставлена на грань виживання, нас особливо цікавила позиція молоді, адже саме поглядами молодого покоління визначаються перспективи виходу з цього глухого кута. Саме тому в 2012 р. ми організували дослідження проблеми довіри до науки студентів ряду вузів України, в тому числі в Кам'янець-Подільському національному університеті імені Івана Огієнка [12, 13]. І треба сказати, що результати цього дослідження істотно підвищили рівень оптимізму авторів щодо перспектив цивілізаційного розвитку нашої країни. Як виявилось, як для студентів київських вузів, так і Кам'янець-Подільського університету серед всіх соціальних інститутів, довіра до яких вивчалася, наука стоїть на другому місці після сім'ї. Зокрема в університеті ім. Івана Огієнка відповідь «повністю довіряю» або «переважно довіряю» обрали 70,7% опитаних. Це більше ніж церкві і релігії (67,1%), незрівнянно більше ніж засобам масової інформації (27,9%), ніж правоохоронним органам (24,2%), не говорячи вже про всі структури тодішньої влади.

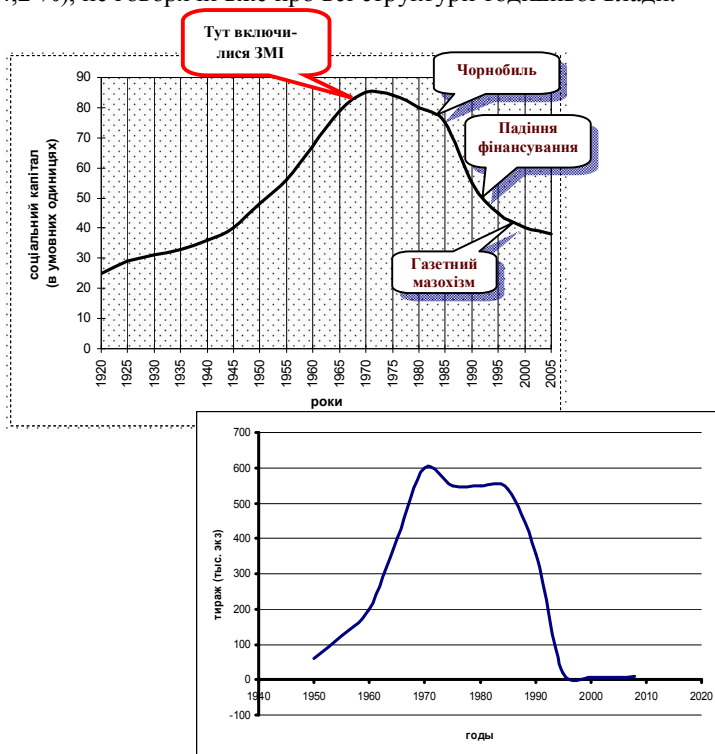


Рис. 1. Порівняння суто умовної кривої, що відображає наші висновки щодо основних тенденцій динаміки соціального капіталу науки з тиражами науково-популярного журналу «Знання – сила»

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [8], [9]

Висновки. у результаті проведеного дослідження є всі підстави сподіватися, що нове покоління фахівців, які приходять на зміну нинішнім, буде більш відповідально ставитись до долі науки. Однак, треба визнати, що довіра ця поки-що суто інтуїтивна. Зокрема, майже ніхто з опитуваних студентів не спромігся назвати бодай одну розробку вітчизняних вчених світового рівня. Це свідчить про те, що необхідні ще чималі зусилля для того, щоб той соціальний потенціал, що базується на довірі студентів до науки, капіталізувався – тобто став реально діючим соціальним капіталом науки.

Список використаних джерел

1. Bourdieu, P. The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education. Ed. by J. Richardson. New York: Greenwood Press, 1986, p. 21.
2. Бурдьє П. Клиническая социология поля науки // Социоанализ Пьера Бурдьє. Альманах Российско-французского центра социологии и философии Института социологии Российской академии наук. – М., 2001. – С. 49-95.
3. Coleman, J. S. Social capital in the creation of human capital // American Journal of Sociology, 1988, n. 94, pp. 95-120; Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. См. также: Швери, Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996, № 1-2; Левин, И.Б. Гражданское общество на Западе и в России // Полис, 1996, № 5.
4. Paldam, Martin. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys, 2000, Vol. 14, Issue 5, pp. 629-654, p. 629.
5. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and Organizational Advantage // Academy of Management Review. – 1998. – № 23(2). – P. 242–266.
6. Бурдьє П., Вакан Л. Рефлексивна соціологія, частина II. / пер. з англ. Рябчун А.– К.: Медуза, 2015. – 224 с.
7. Попович А.С., Прокошин В.И., Щербин В.К., Дикусар А.И. Особенности трансформации социального капитала науки в странах с переходной экономикой // Общество, основанное на знаниях: новые вызовы науке и ученым. Материалы международной конференции (киев, 23 – 27 ноября 2005 г.). – К.: «Феникс», 2006. – 576 с. – С. 226–232.
8. Попович О.С. Зупинімо девальвацію соціального капіталу науки! – Вісник НАН України – 2007. – № 12. – С. 8 – 15.
9. Попович А.С., Прокошин В.И. О динамике социального капитала науки в Украине и Беларуси // Наука и инновации (Минск) – 2009. – № 3. – С. 59–62.
10. Малицкий Б.А. Социальный капитал науки: оценка и пути наращивания. – К.: Феникс, 2013. – 80 с.
11. Петрушина Т.О. Сприйняття вітчизняної науки і науковців українськими громадянами / Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Збірник наук. праць. Вип. 1 (15). – К.: Інститут соціології НАН України, 2014. – С. 459–471.
12. Ящишина І. В., Попович О. С. Соціальний капітал української науки очима студентства // Проблеми науки. 2012. № 6. – С. 22–27.
13. Попович А.С. Ящишина И.В., Оноприенко М.В. Сравнение отношения студентов к науке в двух регионах Украины // Социология науки и технологии, 2013. – т. 4 – № 3. – С. 99–106.

Summary. The article analyzes the theoretical approaches to the interpretation of the concept of «social capital», considered the history of the present period. The main trends in social capital of science, the results of the research problem of trust in science students a number of universities in Ukraine were detected.

Key words: social capital, science, trust in science, social capacity.