

В. П. Кузьменко

ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО І СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА КООПЕРАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН

У статті на основі аналізу світової економічної думки ХХ-ХХІ ст. розглядаються витoki та трансформація понять «людського (інтелектуального) капіталу» до дефініції «соціальний капітал», що є популярною у наш час завдяки дослідженням американського соціолога та політолога Френсіса Фукуяма. Причому ці витoki пов'язуються з фундаментальними працями видатного українського економіста Михайла Тугана-Барановського та знаменитого російського мислителя Петра Кропоткіна. Зроблена спроба оцінити роль і вплив соціального капіталу на кооперацію в галузі інноваційного виробництва при створенні Національних інноваційних систем (НІС) різних країн.

14 жовтня 2006 р. у місті Києві вперше з публічною лекцією виступив доктор Френсіс Фукуяма – відомий американський соціолог і політолог, директор програми міжнародного розвитку в Університеті ім. Дж. Хопкінса. Політолог Ф. Фукуяма належить до числа найбільш неординарних аналітиків Сполучених Штатів Америки. Він входив до штабу планування Державного департаменту в бутність президентства Рональда Рейгана, а також Джорджа Буша-старшого. Як соціолог він став вельми популярним після опублікування в журналі «Національний інтерес» (1989 р.) статті «Кінець історії?», яка мала загальносвітовий резонанс і наступного року була видана в СРСР [36; 24]. Через три роки на її основі та в результаті обробки підсумків бурхливої дискусії всепланетарного масштабу, що викликала ця стаття, ним була написана книга «Кінець історії та остання людина», яку в 2004 р. переклали російською мовою і видали в РФ [26]. Роком раніше у Росії вийшла інша його книга «Великий розрив» [22] (написана автором на сім років пізніше першої книги). У 2005 р. у Львові з'явився український переклад книги «Великий розрив», але вже під назвою «Великий крах: людська природа і відновлення соціального порядку» [21]. Взагалі ж 2004 р. був роком Ф. Фукуяма в Росії, де, крім «Кінця історії...» [26], вийшло ще дві його книги – написана ним у 1995 р. «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» [23] і праця 2002 року «Наше постлюдське майбутнє: наслідки біотехнологічної

© В. П. Кузьменко, 2007

революції» [27]. Нещодавно в Німеччині з'явився останній твір Ф. Фукуяма «Будівництво держав, виклик світовій політиці». А в РФ наприкінці 2006 р. видана російською мовою його книга «Сильна держава: Управління та світовий порядок у світі» [28] (написана ним у 2004 р.).

Свою лекцію в Києві Ф. Фукуяма почав з досить вражаючих слів: «Я вважаю, – говорив він, – що тема моєї сьогоднішньої промови є особливо важливою для посткомуністичних держав. Це питання соціального капіталу та його продукту – суспільної довіри. Я трохи соромлюся говорити про соціальний капітал в аудиторії, де так багато економістів, тому що економістам завжди трохи важко зрозуміти таку концепцію, яка: а) не має узгодженого визначення та б) яку надзвичайно важко вимірювати. Майже десять років тому я був на конференції, присвяченій соціальному капіталу, що була організована Світовим Банком (СБ). На конференції були присутні Кеннет Ерроу та Роберт Солоу [Нобелівські лауреати з економіки 1972 і 1987 рр., відповідно, за дослідження теорії загальної рівноваги та теорії добробуту і теорії економічного зростання – В. К.]. Спочатку проходили виступи та обговорення, а потім, наприкінці конференції, Роберт Солоу, який за фахом є економістом, з дуже сумним обличчям зауважив: «Знаєте, я розумію, що це дуже важлива проблема економічної науки. Але я просто запропонував би вам обрати іншу назву, ніж «соціальний капітал»... Та, на мою думку, це віддзеркалює той факт, що термін «соціальний капітал» являє собою спробу застосувати економічну метафору для позначення певного явища, яке насправді є дуже складним...» [30, с. 4].

Цікаво, що саме згаданий Ф. Фукуямою інший американський економіст Кеннет Ерроу ще у 1951 р. випустив у світ книгу «Коллективний вибір та індивідуальні цінності» [32], в якій акцентувалася увага на аналогіях між державою і особистістю. Вона була досить резонансною в дискусіях 1950-х років, розпочатих ще у 30–40-і роки з приводу ринкового соціалізму та економіки добробуту (що як раз у післявоєнні роки сформувалася в Німеччині та скандинавських країнах). Через 20 років, напередодні вручення К. Ерроу Нобелівської премії, він звернув увагу на довіру, яка є важливим компонентом соціального капіталу: «фактично кожна комерційна угода має в собі елемент довіри, особливо довготермінова угода. Можна впевнено стверджувати, що економічна відсталість у світі великою мірою пояснюється браком взаємної довіри» [33, с. 357]. Це поняття й лягло в основу концепції соціального капіталу Ф. Фукуяма [23]. У своїй же київській лекції він визначив цю дефініцію у такий спосіб: «Я надам своє визначення соціального капіталу. Вважаю, що соціальний капітал – це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей. Це може бути як мала група, що складається із двох друзів, які, наприклад, допомагають один одному переїхати на іншу квартиру, або велика група, скажімо, корпорація, або у деяких випадках суспільство в цілому» [30, с. 4].

До речі, за визначенням СБ, соціальний капітал – це інститути, відносини і норми, що формують (якісно та кількісно) соціальні взаємодії в суспільстві. Останнім часом з'являється усе більше доказів, що соціальна взаємодія служить визначальним фактором економічного процвітання і сталого розвитку суспільства. Соціальний капітал – це не просто сума інститутів, що підтримують суспільство, а скоріше «клей», що утримує разом різні його частини. Соціальний капітал складається, насамперед, з горизонтальних зв'язків між людьми і включає соціальні мережі (сукупність суспільних і неформальних об'єднань, інтерперсональні зв'язки – особисті, сімейні, ділові) та відповідні норми, що впливають на продуктивність і добробут різних співтовариств.

Соціальний капітал характеризується наступними рисами: по-перше, це завжди продукт організованої взаємодії, тому він має колективну, а не індивідуальну природу. Для володіння соціальним капіталом людина повинна бути зв'язана з іншими, а ці «інші» є фактичним джерелом її переваги; по-друге, соціальний капітал як елемент функціонування організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто він є колективним благом і належить усім членам громадянського суспільства разом. Соціальний капітал, не будучи власністю окремої фірми, входить у структуру активів фірми, але використовується кожним підприємством у міру його можливостей. Тому правомірно порушити питання про зв'язок соціального капіталу з інтелектуальним (людським) капіталом та визначити його місце в структурі активів фірми.

Щодо дослідження інтелектуального капіталу в Україні слід зазначити, що у 2005 р. вийшла в світ книга генерального директора Донецького інноваційного центру облдержадміністрації, професора Олександра Морозова «Ціна думки – інтелектуальний капітал», п'ятий розділ якої «Складові інноваційного розвитку», як вказує сам автор, зроблений «на базі узагальнень, що в перекладі повністю взяті з праць Кузьменка В. П.» [13].

Теорія людського капіталу через поняття інвестицій в цей капітал вперше була створена ще на початку 60-х років ХХ ст. американським вченим Теодором Шульцем [38], що став Нобелівським лауреатом 1979 р. за дослідження економічних процесів у країнах, що розвиваються. В його Нобелівській лекції «Економіка перебування у бідності» [29] було звернуто увагу на всі сфери соціального життя людини і, насамперед її освіти, що й формує економіку знань. Інший відомий американський економіст-статистик Джон Кендрік на основі методології Шульца обрахував сукупний капітал США. Саме його книга під назвою «Сукупний капітал США та його формування» [4] була перекладена з англійської та видана вперше в СРСР (у 1975 р.). Вже тоді людський капітал в структурі сукупного капіталу США займав більше 50%, що характеризує його високе цінування в цій країні (з врахуванням й інвестицій в знання людей, які формують їх

інтелектуальний капітал). Спроба обрахунку людського капіталу України була вперше зроблена автором статті разом з Тетяною Шиптенко – тоді аспіранткою також і мого вчителя професора В. С. Найдьонова, який і надихнув нас на цю працю ще 15 років тому. Результати наших досліджень були тоді надруковані в статті «Виробничо-ресурсний потенціал України та ефективність його використання» [11].

Через три роки після піонерної статті Т. Шульца інший американський лауреат Гері С. Беккер, удостоєний Нобелівської премії з економіки 1992 р. – за розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки та взаємодії (включаючи неринкову поведінку) – опублікував статтю «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964) [34]. У ній він розглянув вплив інвестицій у людський капітал на заробітки останнього. Ще через три роки вийшла в світ наступна його стаття «Людський капітал і особистий розподіл доходів: аналітичний підхід» (1967) [35], у якій він, розглядаючи проблему оптимізації інвестування в освітні знання з точки зору розподілу особистих доходів людей, по суті, вперше звернув увагу на соціальну складову людського капіталу. Потім у Нобелівській лекції (1992 р.) Беккер підсумував ці думки наступним чином: «Набагато менше враховується, що батьки-альтруїсти, які залишають спадок, намагаються також більше коштів інвестувати у формування в своїх дітей корисних навичок, цінностей та звичок. Їм вигідніше фінансувати освіту своїх дітей, тому що це принесе більший доход, ніж проценти зі збережень. Вони можуть непрямим чином забезпечити свою старість, інвестуючи кошти в дітей, а потім, в старості, скоротивши спадок. І батькам, і дітям було б краще, якби батьки вкладали кошти в дітей до тих пір, поки граничний доход від них не зрівняється з доходом від заощаджень, а залишкову суму відклали б у якості спадку. Навіть у багатих країнах численні батьки не планують залишати спадок. Ці батьки розраховують на отримання допомоги на старість і недостатньо піклуються про освіту дітей. Вони «недоінвестують» в своїх дітей, бо не можуть компенсувати витрати на них шляхом скорочення спадку, оскільки не планують будь-що залишати. І батькам, і дітям було б краще погодитися більше інвестувати в дітей в обмін на їх зобов'язання піклуватися про своїх батьків, коли тим знадобиться допомога. Але як можна добитися притримування такого зобов'язання? Економісти та юристи звичайно радять складати письмовий контракт, що гарантує виконання зобов'язання. Але абсурдно очікувати, що суспільство буде надавати силу контрактам між дорослими та підлітками...» [1, с. 700].

У цьому ключі мислить й сучасний американський соціолог нової хвилі в економічній соціології Джеймс Коулмен [6], який теж розглядає соціальний капітал як одну з форм людського капіталу. Коулмен стверджує, що, крім навичок і знань, людський капітал складається й зі здатності людей створювати один з одним якусь спільноту. Причому ця

частина людського капіталу має принципове значення не тільки для господарського життя, а й буквально для кожного аспекту соціального життя в цілому. Соціальний капітал Дж. Коулмен визначає, як зовнішні та внутрішні зв'язки організації. Можна купити фірму і разом з нею соціальний досвід з її організації та керування. Такий підхід означає, що горизонтальні зв'язки забезпечують співтовариствам ідентичність та спільність цілей; і в той же час не виключає те, що при відсутності зв'язків, які з'єднують різні соціальні групи (релігійні, етнічні, соціально-економічні), внутрігрупові зв'язки можуть діяти на користь вузьких інтересів і перешкоджати доступу до інформації і матеріальних ресурсів, що могли б надати значну підтримку співтовариству (наприклад, зведені дані про вакансії, доступ до кредитів тощо). На думку інших учених, основний внесок соціального капіталу в інтелектуальну ефективність фірми складається в посиленні мережного ефекту.

У подальших дослідженнях з теорії економічної соціології Дж. Коулмен наводить наступне визначення: «Соціальний капітал – це будь-який прояв неформальної соціальної організації, котра виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів. Для батьків, зацікавлених у тому, щоб їх діти гарно вчилися в школі, соціальним капіталом є сталі соціальні норми співтовариства, що відвертають молодь від поп-культури та спрямовують їх до школи. Для студентів тісні зв'язки з групою однокурсників, які працюють над тими ж проблемами, є соціальним капіталом, що сприяє навчанню в університеті. Широка мережа друзів і знайомих, через котрих індивід може дізнатись про нові вакансії, – соціальний капітал для людини, що шукає роботу». По суті, саме на таке визначення, що дав соціальному капіталу ще у 1973 р. Майкл Ганноветер, він посилається у своїй праці «Економічна соціологія з точки зору теорії раціонального вибору». А далі Дж. Коулмен говорить, що «соціальний капітал залежить від властивостей соціальної структури, характеру відкритості соціальних мереж, тривалості соціальних відносин та множинності зв'язків (множинний зв'язок між двома людьми означає, що вони пов'язані кількома видами діяльності або ролями)» [7, с. 166].

Таким чином, соціальний капітал зумовлений тим, що кожний економічний суб'єкт тим або іншим способом включений, інтегрований у систему соціальних відносин. Це капітал спілкування, співробітництва, взаємодії, взаємної довіри і взаємодопомоги, що формуються в просторі міжособистісних (інтерперсональних) економічних відносин. Діалог, відкритість дозволяють людям учитися один у одного. Цей процес і являє собою соціальне навчання. Практично всі наші інтелектуальні переваги – у знанні, що передається суспільством, здобувається в процесі соціалізації, інтеграції в систему суспільних відносин. Ці знання характеризують соціальний інтелектуальний рівень, або соціальну кваліфікацію. Термін «навчання» варто розуміти не у вузькому дидактичному розумінні, а системно – як процес самонавчання і саморозвитку через установлення нових

соціальних зв'язків, створення нових структур усередині суспільства, фірми. Це забезпечує інтеграцію досвіду окремих особистостей у суспільний досвід. Так, накопичений українським народом у ході розбудови своєї незалежної держави соціальний капітал у багатьох аспектах є позитивним, його характеризують форми співробітництва, колективізму, соборності. Приклади негативного соціального капіталу – це участь у кримінальних співтовариствах, зловживання службовим становищем, корупція тощо. Зворотню, непривабливу сторону соціального капіталу представляють також факти кумівства, сімейності, які, на жаль, все ще мають місце.

Лідер української наукової школи еволюційного (ендогенного) циклізму професор Арнольд Кулінкович у своїй нещодавній статті «Велімир Хлебніков та Іван Шарапов» (що поки існує тільки в мережі INTERNET) пише: «У перекладі російською мовою книги «Великий розрив» (1999) [22] Ф. Фукуяма дає відповідь на питання про причини розвалу Радянського Союзу і початку «Кінця Історії» [24; 25; 26]. Він вважає, що це сталося «із-за нездатності контролювати та використовувати у власних цілях знання своїх громадян» [22] [до речі, в українському виданні тієї ж книги зроблено більш точний переклад висновку: «Радянський Союз і Східна Німеччина зникли, бо не могли більше контролювати й примножувати знання власних громадян» [21; 13] – В. К.]. Здається, перекладач не зовсім адекватно переклав цей фрагмент тексту: англійський термін «control» означає не тільки «контроль» («нагляд»), а й – насамперед – «управління», «керівництво», причому управління старанне, керівництво дбайливе. У книзі [22] Ф. Фукуяма аналізує, зокрема, принципovu для суспільствознавства категорію «людський капітал», що, як неважко здогадатися, означає здібності людей, їх знання. На його думку, невміння радянських керівників із знанням справи розпорядитися цим безцінним скарбом і призвело, у підсумку, до краху великої держави. З цими поглядами важко не погодитися. Зрозуміло, можуть бути вказані й інші причини «Кінця Історії», але безсумнівно: бездарне «обернення» людського капіталу значно прискорило агонію СРСР» [12].

Щодо авторитетів для самого Ф. Фукуяма, то в його київській лекції з цього приводу є такі слова: «Можливо, першим, хто звернув увагу на соціальний капітал, був великий філософ Алексис де Токвіль, французький аристократ, автор книги «Демократія в Америці» [19. – В. К.], гадаю, однієї з найкращих аналітичних робіт, присвячених американському суспільству. Він не використовував термін «соціальний капітал». Але, відвідуючи Сполучені Штати Америки у 30-х роках XVIII ст., він помітив, що американці застосовують те, що він назвав «мистецтвом об'єднання». Тобто, він відчув, що, на відміну від співгромадян у його рідній Франції, американці можуть об'єднуватися у різноманітні добровільні товариства: літературні клуби, релігійні товариства, групи боротьби з рабством. Це дозволяло об'єднати дії слабких людей, що, на його думку, було надзвичайно важливим для успіху американської демократії. За його

висловом, то була «школа демократії», або, як міг би сказати економіст, соціальний капітал у такій формі створив додаткові моральні норми, які уможливили демократію. Та саме таке розуміння сутності проблеми слугувало певною основою для більш ґрунтовного її осмислення іншими вченими протягом декількох останніх десятиліть» [30].

Вкластися в те, що звичайно називається людським капіталом – у вищу освіту, в одержання професії механіка або програміста, досить просто: людина повинна піти учитися у відповідний навчальний заклад. Навпроти, придбання суспільного капіталу вимагає адаптації до моральних норм певного співтовариства і засвоєння в його рамках таких чеснот, як відданість, чесність і надійність. Соціальний капітал не може стати результатом дій окремої людини, він виростає з пріоритету колективних чеснот над індивідуальними. Схильність до соціалізованості засвоюється куди суужніше, ніж інші форми людського капіталу. Але оскільки в її основі лежить етична навичка, вона також суужніше піддається зміні або знищенню.

До соціального капіталу мають відношення ті фактори, які створюють можливість виникнення та розвитку соціальних зв'язків і забезпечують їхнє збереження. Природні ресурси і технології, що використовуються фірмою, можуть не змінюватися, а її соціальний капітал може зростати в міру розширення соціальних зв'язків та зміцнення іміджу фірми. І далі в своїй кийській лекції Ф. Фукуяма розглядає різні сфери застосування соціального капіталу: «Можливість неформального співробітництва має велике значення для економіки, політики та суспільства в цілому. Я лише коротко охарактеризую ці сфери його застосування. Звичайно, що у сфері економіки люди можуть співробітничати, застосовуючи формальні правила, контракти, правове регулювання в цілому, яке ми вважаємо дуже важливим у системі формальних правил, що створюють можливості для співробітництва між людьми. З іншого боку, якщо люди є чесними, вони користуються певною взаємністю та не діють безпринципно, коли мають таку можливість. Це суттєво знижує рівень так званих операційних витрат. [Точніше, трансакційних витрат, за обґрунтування ролі яких в ринковій економіці видатному представникові сучасної економічної теорії неінституціоналізму – англо-американському вченому Рональду Г. Коузу було присуджено Нобелівську премію 1991 р. В своїй піонерній роботі 1937 р. «Природа фірми» [15; 16] він розглянув і явище «опортунізму», про яке, по суті, й говорить іншими словами Ф. Фукуяма. – В. К.]. Через це загальні витрати на ведення бізнесу знижуються. Також це має позитивний вплив на економіку та покращує здатність людей співробітничати у якості підприємців, для розв'язання проблем і для життя в цілому. Та навіть за умов найрозвинутішого правового суспільства, наприклад, у Сполучених Штатах, існування суспільної довіри, на мою думку, досі має вирішальне значення з причин, до яких я повернуся трохи пізніше. У політичному житті ця можливість співробітничати у рамках правового суспільства,

знов-таки, має вирішальне значення для того, щоб демократія насправді була дієвою. Я вважаю, що тут, в Україні, ми можемо знайти свідчення цього явища. Оскільки саме така здатність співробітничати у політичних об'єднаннях, групах, що об'єднані спільними інтересами, неурядових організаціях, засобах масової інформації, профспілках та інших формах організацій забезпечує чесність уряду. Якщо демократичний уряд не контролюється зовнішніми групами та зовнішніми державними структурами, у нього насправді немає мотивації для того, щоб не бути корумпованим, відгукатися на побажання громадян тощо. Та я вважаю, що однією з надзвичайно приємних несподіванок початку цього ХХІ ст. є те, що громадянське суспільство, яке, на думку багатьох людей у Сполучених Штатах, було відносно пасивним в Україні, раптом активізувалося у період Помаранчевої революції. Це спричинило дуже важливий вплив на якість демократичного уряду, дуже суттєво підвищуючи вимоги до його відповідальності та, звичайно ж, до можливості зробити його більш прозорим» [30].

Зрозуміло, тут мали місце компліментарні слова українським громадянам які прозвучали з уст видатного вченого Ф. Фукуяма. Але, на жаль, Україна нині, навздогін Росії, по суті, знову віддаляється від вимог громадянського суспільства (паростки якого дійсно проявили себе в часи Помаранчевої революції). Саме це і прогнозувалось мною за циклами «стиснень» і «розслаблень» суспільства ще 15 років тому і що, до речі, описано в згаданій вище роботі [13]. Для того, щоб подолати ці негативні тенденції в суспільствах пострадянських держав, необхідно вивчати як позитивний, так і негативний (щоб не повторювати помилки інших країн) зарубіжний досвід, про що далі в своїй лекції Ф. Фукуяма сказав наступне: «Нарешті, соціальний капітал має важливі напрямки застосування у самому суспільстві. Саме соціальний капітал дозволяє соціальним групам, церквам, неурядовим організаціям надавати послуги – у галузі освіти, охорони здоров'я, та забезпечувати всі види соціального захисту для решти суспільства, без потреби звертатися безпосередньо до урядових структур. Зокрема, в Сполучених Штатах, багато соціальних послуг не перебуває у компетенції держави. Одна з причин того, що Сполучені Штати мають відносно мало державних програм соціального забезпечення порівняно із Західною Європою, полягає у тому, що велика кількість соціальних послуг надається безпосередньо іншими частинами громадянського суспільства. Таким чином, існування соціального капіталу є дуже важливим в усіх цих вимірах» [30]. Зазначивши важливу позитивну роль соціального капіталу, Ф. Фукуяма наводить й приклади, коли його нерозвиненість призводить до негативних наслідків.

До речі, соціальному капіталу та успіху роботи інституцій Р. Патнем присвятив цілий розділ у своїй книзі «Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії» [14, с. 199-226]. У попередньому розділі, присвяченому пошукам коренів громадянського суспільства, він

наводить карту Італії, в якій різні її регіони оцінені за рівнями традицій громадської активності у 1860-1920 рр. [14, с. 182]. Причому, регіональна диференціація в громадській свідомості різних областей Італії існує з давнини і найнижчою вона тоді була на самому її півдні (безпосередньо у місті Неаполі). Так у наступному розділі, присвяченому саме соціальному капіталу, посилаючись на роботу Ентоні Пегдена, Р. Патнем цитує думки проникливого неаполітанського економіста початку ХІХ ст. Антоніо Дженовозі. «Коли нема довіри», зазначав Дженовозі, «немає впевненості в угодах, а отже, й сили в законах». У такому разі суспільство доходить до «напівдикого стану» [37, с. 136-138].

Розвиваючи ці думки, Ф. Фукуяма в своїй київській лекції говорив: «Я вважаю, що це одна з причин високого рівня корупції серед посадових осіб у багатьох країнах Латинської Америки... Одне з великих перетворень, яке ми намагаємось здійснити у процесі розвитку – це встановлення набору формальних правил, які роблять ділові стосунки прозорими, а також роблять відносини між громадянином та урядом відповідальними та прозорими тощо. Тому ми не оспоруємо той факт, що у багатьох аспектах ми хочемо замінити соціальний капітал формальними інститутами» [30].

Однак в руслі таких замін все більше відчувається безпосередній вплив соціального капіталу на інноваційну діяльність у суспільстві, в тому числі на створення Національної інноваційної системи (НІС) України. Адже саме з виходом відповідного Указу Президента України № 606/2006 від 11 липня 2006 р. «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України» від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» може статися перелом у розробці НІС України, хоча про перехід її економіки на інвестиційно-інноваційну модель розвитку говорилося з початку нового тисячоліття. Але казати про це та прокламувати з боку держави пріоритети інвестиційно-інноваційного розвитку, як це робить й нинішня влада, замало. Необхідно створити відповідні ринкові умови в країні для інноваційного прориву її економіки. І тут вирішальну роль відіграє культура підприємництва, на формування якої в цивілізованій Європі у свій час вирішальний вплив справляла протестантська етика. Саме про це сторіччя тому була знаменита книга «Протестантська етика і дух капіталізму» видатного німецького соціолога Макса Вебера [3]. А через кілька років після нього у Чернівцях, що входили тоді до складу Австро-Угорської імперії, видатний австро-американський економіст Йозеф Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку» сформулював поняття підприємця – інноватора, який продукує «впровадження нових комбінацій», що включають до себе «виготовлення нового ... блага чи створення нової якості..., впровадження нового ... методу (способу) виробництва..., освоєння нового ринку збуту..., отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів..., проведення відповідної реорганізації» [31, с. 159]. Ще через чверть століття у своїх знаменитих «Ділових циклах»

він сказав про підприємців, що це «особи, які запроваджують нові виробничі функції...» [39, с. 77]. Саме ці ідеї майже через століття були покладені в основу створення НІС у розвинутих країнах світу, для розгортання яких просто необхідне ринкове середовище з відповідним соціальним капіталом.

У ринковому середовищі, поряд з конкуренцією, не менш важливу роль відіграє кооперація, що є свого роду проявом взаємодопомоги в економічній діяльності. Ще на початку ХХ ст. видатний російський мислитель князь Петро Кропоткін, який більше відомий як теоретик анархізму, написав піонерну книгу про роль взаємної допомоги як фактору еволюції. Її пізня редакція так і називалась «Взаємна допомога серед тварин і людей як двигун прогресу» [10]. Причому, не відкидаючи ідей Томаса Мальтуса та Чарльза Дарвіна про конкурентну боротьбу тварин і людей за виживання, він показав другу, більш цивілізовану форму виживання багатьох біовидів, включаючи Homo Sapiens, – взаємну допомогу, яка в їх економічній діяльності має форму кооперації. Вже в 1916 р. засновник теорії соціально-економічних криз, видатний вітчизняний економіст Михайло Туган-Барановський, що викладав політичну економію у Санкт-Петербурзькому університеті, написав фундаментальну працю «Соціальні основи кооперації» [20], заклавши в ній, по суті, основи майбутньої теорії соціального капіталу. В той же час саме він вперше обґрунтував, що конкуренція і кооперація є двома основними взаємодоповнюючими процесами ринкової економіки (дві сторони однієї медалі), які й роблять ринкове середовище повноцінним. Його учень, Микола Кондратьєв, який відкрив великі цикли кон'юнктури (К-хвилі), у 1923 р. в книзі про Тугана-Барановського, назвавши його генієм, написав: «Праці Михайла Івановича з питань кооперації, безсумнівно, необхідно визнати видатними, одними з кращих не тільки у нас в Росії» [5]. Свідченням тому є інтерес до цієї фундаментальної праці М. І. Тугана-Барановського, що зберігається вже майже протягом сторіччя [за цей час вона витримала не менше 10 перевидань різними мовами].

М. Туган-Барановський надавав великого значення розвитку кооперативного руху. З 1908 р. він брав участь у керівництві Комітетом сільських і заощаджувальних товариств, а в 1909 р. – створив спеціальне науково-громадське періодичне видання і став на чолі журналу «Вісник кооперації», за визнанням сучасників, кращого з подібних видань не тільки в Росії, а й за кордоном. У журналі публікувалися матеріали про кооперативний рух у Росії та на Заході, а також статті теоретичного характеру. Те, що зробив Туган-Барановський в теорії кооперації, було піонерним. Це був свого роду прорив у нову галузь економічної науки, яка тісно пов'язана з практикою розвитку господарства України, а нині і з теорією соціального капіталу.

Таким чином, одним із основних напрямів нормалізації виробничих процесів нині у світі є налагодження коопераційних зв'язків між

підприємствами, у тому числі розташованими на території колишніх союзних республік СРСР. Саме кооперація підприємств різних країн Західної Європи була двигуном європейської економічної інтеграції другої половини ХХ ст. В той же час, за оцінками російських експертів, зробленими у 90-х роках ХХ ст., тільки розрив коопераційних зв'язків між підприємствами на пострадянському просторі зумовив приблизно половину обсягу загальноєкономічного спаду на його терені. У часи радянської влади в Україні за замкнутим технологічним циклом вироблялося близько 30% загального обсягу промислової продукції, а 70% – залежали від кооперативних поставок з колишніх республік Союзу. Тому з розпадом СРСР і, як наслідок – розривом коопераційних зв'язків між підприємствами країн СНД, виробництво багатьох видів продукції, у тому числі інноваційного характеру, зосередженого у ВПК, стало неможливим.

Для створення сприятливих умов відновлення раціональних старих та налагодження нових коопераційних зв'язків між країнами СНД ще 23 грудня 1993 р. в Ашгабаті була підписана Угода про загальні умови та механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств та галузей держав-учасниць СНД. Угоду підписали усі країни СНД і її положення формально стали використовуватися на пострадянському просторі з 15 квітня 1994 р. (відповідно до рішення про її тимчасове застосування, прийнятого у Москві в цей день). Хоча процес ратифікації Угоди зайняв три роки.

Нині дуже важливо відновити коопераційний рух в Україні, започаткований ще на початку ХХ ст. М. І. Туганом-Барановським, і створити умови для налагодження коопераційних зв'язків українських підприємств як між собою, так і з фірмами та корпораціями інших країн. Особливу увагу цим процесам слід приділити при створенні НІС-Україна. У своїй київській лекції Ф. Фукуяма наводить приклади досить успішного використання соціального капіталу в створенні Національної інноваційної системи (НІС) США (тобто країни, де він виріс, оскільки його генетичні пращури ще сторіччя тому приїхали з Японії до Америки). Він підкреслює, що «у Сполучених Штатах, навіть у високотехнологічному постіндустріальному суспільстві можна побачити результати впливу соціального капіталу, які сприяють певним видам підприємницької діяльності. Анна Лі Саксініан, яка є викладачем Відділення містобудівного проектування у Берклі, провела дуже цікаве порівняльне дослідження розвитку Силіконової Долини та району Шосе 128 у Бостоні. Вона, по суті, стверджує, що саме завдяки соціальному капіталу Силіконова Долина у Сполучених Штатах стала таким джерелом підприємництва, генератором інноваційних ідей, яким повною мірою так і не змогло стати Шосе 128.

Та причина цього була, насправді, дуже цікавою. Основою цього, перш за все, були не споріднені стосунки, а скоріше певна культура Району Затоки (Bay Area), де люди використовували, наприклад, те, що вони мали однаковий рівень освіти. Наприклад, попередником більшості компанії

цього регіону, що спеціалізуються у галузі напівпровідників, є компанія під назвою «*Fair Child Semiconductor*». Отже, багато людей, які стали промисловими гігантами цього регіону, насправді були колегами. Багато хто з них разом вчилися на інженерному відділенні у Стенфорді або Берклі та мали дружні стосунки між собою. Але, думаю, будь-яка людина, яка знає, що таке програмні продукти з відкритим вихідним кодом, або яка знайома із загальною культурою Силіконової Долини, усвідомлює, що існує певна норма щодо взаємодії. Ця норма певним чином, можливо, походить з культури хіпі 60-х років ХХ ст., та велика увага в цій культурі приділяється обміну цінною інтелектуальною власністю.

Існує відома історія, у якій задіяні компанії *AMD* та *Intel*, два гіганти у галузі виробництва комп'ютерних процесорів. Компанія *AMD* отримала певне капітальне обладнання на шість місяців раніше за *Intel*. Протягом декількох наступних місяців інженери розбирали цю машину на частини, задля того, щоб зрозуміти принцип її роботи. Та коли інженери компанії *Intel* отримали такі машини, вони просто пішли до своїх колег у компанію *AMD* та сказали: «Як ви приводите цю машину до дії?» Інженери з *AMD* розповіли їм про це. Отже, якщо ви подивитесь на цей факт у контексті раціональної моделі максимізації корисності, ви не побачите у цьому жодного сенсу. Ці компанії були абсолютними конкурентами. Тому в них не було ніякої причини надавати інтелектуальну власність своєму конкуренту. Але ж вони це зробили. Та причина, з якої вони це зробили, була пов'язана з існуючими нормами. Існувала певна норма щодо взаємного обміну... І знов, те саме полягає в основі операційної системи *Linux*. Усі ці програми свого часу надавалися безкоштовно, та всі ці коди ставали загальним надбанням через припущення, що ця норма взаємного обміну у кінцевому підсумку забезпечить переваги та допомогу, що була надана іншим людям, повернеться у формі інтелектуальної власності, яка буде легкодоступною для використання. Саксініан приводить аргументи на користь того, що це є основою. Ви знаєте, вважають, що компанії у Силіконовій Долині є надзвичайно розрізненими, та що там існують умови жорсткої конкуренції, але вона стверджує, що саме цей різновид соціального капіталу – обмін інтелектуальною власністю між інженерами – у довгостроковій перспективі, був одним із тих факторів, які сприяли розвитку Силіконової Долини» [30]. Але такий обмін інтелектуальною власністю може бути, коли є саме довіра між членами відповідної спільноти.

І наприкінці своєї київської лекції Ф. Фукуяма торкнувся проблем країн пострадянського простору та безпосередньо України. З цього приводу він сказав: «Мені здається, що в усіх посткомуністичних країнах існує особлива проблема, пов'язана із соціальним капіталом та довірою, через спадщину марксизму-ленінізму. Марксизм-ленінізм був політичною системою, яка навмисно пристосована для виснаження соціального капіталу. Теорія полягала у тому, що партія та держава є центральною

організаційною структурою всього суспільства, і що держава потім буде навмисно порушувати існуючі зв'язки, які утримують разом профспілки, підприємства, церкви, різноманітні приватні організації, та замінювати ці горизонтальні зв'язки між звичайними людьми вертикальним зв'язком між громадянами та самою державою, торкаючись навіть зв'язків у головному осередку суспільства – родині... Передусім слід відзначити, що Російська Імперія у 1917 р., на мою думку, була відносно слабкою з точки зору соціального капіталу, порівняно з країнами Західної Європи. Те громадянське суспільство, яке тоді фактично існувало, було навмисно зруйноване у процесі комодитизації держави комуністичною партією. Отже, після падіння комунізму, у цій частині світу був набагато сильніший дефіцит соціального капіталу, і це мало різні прояви: наприклад, відсутність верховенства закону. У вас є офіційні правила, але, я думаю, будь-яка людина, що розуміє принцип дії правової системи, усвідомлює, що тут присутній надзвичайно важливий нормативний компонент. Якщо люди на верхівці судової та політичної ієрархії не керуються нормою, що каже: ти сам маєш підпорядковуватися закону – то ніхто на нижчих сходинках ієрархії не підпорядковуватиметься закону. Тому на надзвичайні складнощі, які виникали під час створення нормативної основи формальної системи у цій частині світу, великий вплив мало виснаження неформального соціального капіталу, тобто навичок співробітництва. Рівень злочинності (звичайної злочинності, мафії та вуличної злочинності), який зріс після падіння комунізму, на мою думку, був ще одним свідченням того, що єдиними засобами регулювання, які існували для людей у багатьох комуністичних країнах, були формальні репресивні заходи, що здійснювались поліцією. Та після того як цей апарат зник, у людей не було внутрішніх цінностей, завдяки яким люди хочуть бути законослухняними незалежно від того, чи спостерігає за ними поліція...

Я не знаю, яким з цієї точки зору є становище України. Але, звичайно, позитивним моментом є те, що зараз у вас є активне громадянське суспільство, яке в дуже важливий момент політичного протистояння змогло привести український уряд до відповідальності. Та гадаю, що у довгостроковій перспективі... Я вважаю, що це народження, це початок розвитку соціального капіталу у вашому суспільстві. Отже, я лише хочу підкреслити, що якщо вам потрібний більший суспільний капітал, підтримуйте його. Та ще я обіцяв повернутися до питання освіти. Останнє питання полягає у тому, що соціальний капітал нерідко є продуктом особливого типу освіти. Професійна освіта є не просто передачею певних фактів, знань та методик. Це також процес навчання моральним нормам, завдяки яким професійні стандарти є вищими за власні інтереси професіонала. Це і є свого роду визначенням професіоналізму. Я насправді вважаю, що одна з переваг, яку надає така вища освіта, полягає у тому, що вона культивує певні норми, які знов-таки стають важливим джерелом соціального капіталу» [30].

Таким чином, у формуванні так званого «суспільства, заснованого на знаннях» або «суспільства знань» разом з накопиченням цих знань дуже важливо також вкласти в голови учнів певні моральні норми. З цього приводу угорський вчений синергетичного напрямку Борис Санто, відомий в Україні з часів радянської «перебудови» завдяки виданню у СРСР його книги «Інновація як засіб економічного розвитку» [17], в нещодавній своїй статті «Інтелектуалізація суспільства» (що поки існує тільки в мережі INTERNET) після вбивчих аргументів задає риторичне питання: «З одного боку, я згоден називати (умовно, звісно) суспільство, в якому інновація грає більш значну, ніж коли-небудь роль, суспільством знань. З іншого боку, мені гидко називати так таке суспільство, в якому пацани сплячуть ночами – причому в масовому порядку – машини та школи, а здорові, культурні люди з університетською освітою ріжуть горлянки пілотам літака, щоб врізатися в хмарочос і ціною свого життя вбити як можна більше людей, що нічого не підозрюють. Таке «суспільство знань» в його формі, що існує сьогодні, явно не триумфальний рух. Де ж сенс у цьому безглузді?» [18].

Довіра як вид установка-відносини зв'язана з ціннісним ставленням людини до світу і до самого себе. Є дуже багато економічних операцій, які стають можливими тільки тому, що люди довіряють один одному. Співробітництво створює взаємозалежність, а інвестиції окупаються тільки тоді, коли партнери будуть дотримуватися своїх зобов'язань. Це стосується і простих виробничих відносин. Це важливо навіть більшою мірою у фінансових відносинах, де гроші займаються і віддаються роки потому. Нарешті, якщо в суспільстві немає довіри, очікувати, що знання буде проникати в це саме суспільство, наївно.

Як найбільш дорога складова соціального капіталу – довіра необхідна насамперед для заможності країни загалом. У суспільстві з високим рівнем довіри звичайно вище рівень визнання публічної влади, а отже, нижче видатки на підтримку порядку. Інституціональна реформа, яка впливає за змінами макроекономічних умов, проходить більш гладко, тому що скорочуються видатки на розв'язання соціальних конфліктів. У багатьох країнах третього світу з низьким рівнем довіри людям не дістає елементарних інституціональних гарантій, що захищають від експлуатації і свавілля. Єдиним засобом захисту своїх інтересів залишається запеклий опір або навіть громадянська війна. Щодо відносин роботодавців з найманими працівниками, то у цих країнах практично ще не створена цивілізована система трипартизму, в якій держава виступає гарантом конституційних прав своїх громадян у цих відносинах.

Правителі й політики, що діють у країнах з низьким рівнем довіри, зіштовхуються із зовсім іншими стимулюючими структурами. Перебування при владі стає можливим тільки за підтримкою могутніх угруповань. Лідери більш зорієнтовані на дотримання інтересів своїх клієнтів, ніж на благополуччя всього суспільства. Втрата влади найчастіше поєднана з

втратою економічних позицій, а іноді – й самого життя. Політики ставляться до людей як до залежного від них фактору, що представляє потенційну небезпеку для них. Люди відчують ворожість стосовно законного політичного порядку і не підкоряються існуючим правилам. Так, горезвісна взаємна недовіра підтверджує образ поведінки, на якому ґрунтується і стабілізується поведінкова рівновага за умов взаємних відхилень від норм. При відсутності стабільних інститутів і соціального капіталу навіть політичні зміни залишаються насильницькими та вибухонебезпечними. В атмосфері недовіри між підприємцями і робітниками навіть чутки можуть з'явитися причиною спалаху насильства.

Для того, щоб уникнути цих помилок, соціальний капітал повинен бути акумульований у суспільстві. Мережа між близькими за інтересами групами в суспільстві, між адміністрацією і лідерами бізнесу, між бізнесом, представниками робітників і народу є соціальною платформою для створення правил, а також процедур контролю над їхнім виконанням. На Заході в цьому плані активну роль відіграють традиційні громадські організації: профспілки і церква. Вони можуть відіграти цю роль навіть при нинішньому рівні розвитку суспільства. Інші традиційні форми організації з врахуванням місцевої культурної спадщини та ментальності народу також повинні братися до уваги.

Україна, Росія, інші країни з перехідною економікою відносяться до розряду суспільств, де всі зв'язки – як традиційні, так і ті, що формуються – гранично зруйновані. Тому дуже далеко до того, коли в українському суспільстві сформується атмосфера довіри, близька до тієї, що існує в американській, німецькій або японській економіках. Багато труднощів сучасної української економіки й політики йдуть коренями саме з проблеми недовіри заможному класу з боку переважної більшості суспільства. Безумовно, особливості нинішнього становища справ з довірою в Україні (і тим більше в Росії) визначаються також специфікою вітчизняного модернізаційного процесу, який схожий на аналогічний процес у Росії.

У контексті розглядуваної проблеми питання формування соціального капіталу, а також становлення інститутів довіри, використання для цього нових технологій стають для України та Росії надзвичайно актуальними. Тут на перший план повинні вийти культура організації, ділова етика, а також недооцінювана поки що в управлінні, особливо в стратегічному плануванні, функція комунікації. Зокрема, йдеться про комунікаційний менеджмент, який може і повинний зайняти своє місце в НІС, що являє собою мережу структур для використання зростаючого запасу глобального знання, його асиміляції й адаптації до місцевих потреб, а також для створення нових знань і технологій.

В статтє на основе анализа мировой экономической мысли XX-XXI вв. рассматриваются истоки и трансформация понятий «человеческого (интеллектуального) капитала» до дефиниции «социальный

капитал», которая популярной в наше время стала благодаря исследованиям американского социолога и политолога Френсиса Фукуямы. Причем эти истоки связываются с фундаментальными работами выдающегося украинского экономиста Михаила Тугана-Барановского и знаменитого российского мыслителя Петра Кропоткина. Сделана попытка оценить роль и влияние социального капитала на кооперацию в отрасли инновационного производства при создании Национальных инновационных систем (НИС) разных стран.

1. *Беккер Г. С. Экономический взгляд на жизнь. Нобелевская лекция 9 декабря 1992 г. // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5-ти томах. – Том V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. – Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – С. 688-706.*
2. *Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова / Предисл. П. П. Гайдено. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с. – [С. 61-272].*
3. *Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. – К.: Основи, 1994. – 261 с.*
4. *Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.*
5. *Кондратьев Н. Д. Михаил Иванович Туган-Барановский. – Пг., 1923.; Переиздание: Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. – Вып. 2. – М.: Экономика, 1990. – С. 268-294.*
6. *Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139. – <http://ecsocman.edu.ru/ons>.*
7. *Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 159-181.*
8. *Кропоткин П. А. Анархия: Сборник. – М.: Айрис-Пресс, 2002. – С. 46-114.*
9. *Кропоткин П. А. Взаимная помощь как фактор эволюции. – С-Петербург, 1904. – [Впервые на английском языке. – L.-N.Y., 1902; – 2-е изд.: Харьков, 1919].*
10. *Кропоткин П. А. Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса. – Петроград; Москва, 1919.*
11. *Кузьменко В., Шиптенко Т. Виробничо-ресурсний потенціал України та ефективність його використання // Економіка України. – 1992. – № 4. – С. 53-61.*
12. *Куликович А. Е. Велимир Хлебников и Иван Шарапов. – http://ka2.ru/nauka/kulinkovich_8.html.*
13. *Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – [Розділ 5. «Складові інноваційного розвитку». – С. 249-306].*
14. *Патнем Р. Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії. – К.: Вид-во С. Павличко «Основи», 2001. – 302 с.*
15. *Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера // Материалы научн. конф., посв. 50-летию выхода статьи Р. Г. Коуза «Природа фирмы» / Науч. ред. рус. перевода – П. И. Гребенников. – М.: «Дело», 2001. – 360 с.*
16. *Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона та С. Дж. Вінтера. – Наук. ред. укр. перекл. В. П. Кузьменко. – Київ: Вид-во «А.С.К.», 2002. – 336 с.*
17. *Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.*
18. *Санто Б. Интеллектуализация общества. – <http://iee.org.ua/ru/pub/p79>.*

19. *Токвиль А. де.* Демократия в Америке / Предисл. Гарольда Дж. Ласки. – М.: Изд. группа «Прогресс». – «Литера», 1994. – 554 с.
20. *Туган-Барановский М. И.* Социальные основы кооперации. – Москва, 1916. [2-е изд. – М., 1918. – 3-е доп. издание. – М., 1919. – Переиздание. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.].
21. *Фукуяма Ф.* Великий крах: людська природа і відновлення соціального порядку. – Львів: Кальварія, 2005. – 380 с.
22. *Фукуяма Ф.* Великий разрыв. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2003. – 474 с.
23. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
24. *Фукуяма Ф.* Конец истории? // *Вопр. философии.* – 1990. – № 3. – С. 134-155.
25. *Фукуяма Ф.* Конец истории? // *Философия истории. Антология.* – М.: Аспект Пресс, 1995. – 351 с. – С. 290-310.
26. *Фукуяма Ф.* Конец истории и последний человек. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 588 с.
27. *Фукуяма Ф.* Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции. – М.: ООО «Изд-во АСТ»; ОАО «ЛЮКС», 2004. – 349 с.
28. *Фукуяма Ф.* Сильное государство. Управление и мировой порядок в мире. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220 с.
29. *Шульц Т. У.* Экономика пребывания в бедности. Нобелевская лекция 8 декабря 1979 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5-ти томах.* – Том V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. – Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – С. 358-372.
30. *Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуями // День.* – 2006. – 17 жовт. – № 177. – С. 4.
31. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
32. *Эрроу К. Дж.* Коллективный выбор и индивидуальные ценности. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2004 – 204 с.
33. *Arrow K. J.* Gifts and Exchanges // *Philosophy and Public Affairs.* – № 1 (літо 1972). – P. 357.
34. *Becker G. S.* Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis. – N.Y.: Columbia University Press for NBER, 1964. – Ch. 2.
35. *Becker G. S.* Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach. Woytinsky Lecture, N 1. / Institute of Public Administration. University of Michigan, 1967.
36. *Fukuyama F.* The End of History? // *The National Interest* 16 (Summer 1989). – P. 3-18.
37. *Pagden A.* The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-century Naples // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / edited by D. Gambetta* – Oxford: Blackwell, 1988. – P. 136-138 [цитуючи Antonio Genovesi. *Lezioni di economia civile (1803)*].
38. *Schultz T.* Investment in Human Capital. – *The American Economic Review.* – Marcy 1961. – № 1.
39. *Schumpeter J.* Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939.

Одержано 6.03.2007.