

УДК:323.2.

DOI: [https://doi.org/10.32689/2617-9660-2019-3\(5\)-121-131](https://doi.org/10.32689/2617-9660-2019-3(5)-121-131)

Сичова Анастасія Олександрівна,

кандидат політичних наук, доцент, викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, пл. Гоголя, 1, м. Старобільськ, Луганська область, 92701, моб. тел.: 066 281 54 57, e-mail: fampropprof@ukr.net

ORCID: 0000-0002-0273-8469

НЕГАТИВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ДЕФОРМАЦІЯ КОНСТРУКТИВІЗМУ

Анотація. У статті аналізується природа негативного соціального капіталу та механізми його виникнення. Систематизувавши погляди відомих вчених, автор доходить висновку щодо актуалізації розгляду деструктивних аспектів соціального ресурсу через численні випадки його прояву та дуалістичний характер впливу як на індивідуальному, так і груповому рівнях. Незважаючи на численні наукові публікації, досі не існує єдиного підходу щодо дефініції соціального капіталу, особливо його негативного різновиду. Орієнтуючись на концепцію Т. Гошала, автор пропонує розглянути негативний соціальний капітал у трьох вимірах, а саме: структурному, реляційному та когнітивному. Особливу увагу автор статті фокусує на негативних явищах соціальних зв'язків, таких як непотизм, кумівство та аморальна сімейність. Також спостерігається кореляція між груповою довірою та її генералізованим форматом, коли підсилення першої категорії супроводжується суттєвим послабленням останньої. Автор розглядає спроби П. Адлера і С. Квона презентувати способи формування соціального капіталу на основі закритої або відкритої мережі зв'язків. Порівнюючи різнопланові структури комунікаційної мережі, можемо говорити про амбівалентну функціональність структурних лакун з позиції створення сильного соціального ресурсу. Автор статті зупиняє увагу на відносинах формальних і неформальних інститутів як наслідку трансляції вузьких інтересів на соціум загалом. Мова йде про створення альтернативних структур як механізму легітимації зв'язків за критерієм етнічності, професії або іншими показниками. Така ситуація призводить до консервації соціальної дійсності та розподілу соціуму на окремі кластери впливу, що негативно відображається на становленні громадянського суспільства. Автор зазначає, що партикулярна довіра здатна відігравати позитивну роль, але лише в тому випадку, коли не полишає зв'язків з її генералізованим форматом.

Ключові слова: негативний соціальний капітал, соціальний ресурс, довіра, мережа.

Sychova Anastasiia Olexandrivna,

candidate of political science, Lecturer at Tourism Department, Luhansk Taras Shevchenko National University, pl. Gogol, 1, Starobelsk, Luhansk reg., 92701, tel.: 066 281 54 57, e-mail: fampopprof@ukr.net

ORCID: 0000-0002-0273-8469

THE NEGATIVE SOCIAL CAPITAL: CONSTRUCTIVITY DESTRUCTION

Abstract. An article analyzes the nature of negative social capital and the mechanisms of its occurrence. Having systematized the views of famous scientists, the author comes to the conclusion that the consideration of the destructive aspects of a social resource is actualized due to its numerous manifestations and the dualistic nature of influence, both at the individual and group levels. Despite a lot of scientific publications, there is still no single approach to the definition of social capital, especially its negative type. Focusing on the concept of T. Goshal, the author proposes to consider negative social capital in three dimensions, namely: structural, relational and cognitive ones. The author of the article focuses on the negative phenomena of social ties, such as nepotism, favoritism, and immoral familiarity. There is also a correlation between group trust and its generalized format when the amplification of the first category is accompanied by a significant weakening of the latter. The author considers the attempts of P. Adler and S. Kwon to present ways of forming social capital based on a closed or open network of ties. Comparing the diverse structures of the communication network, we can talk about the presence of the ambivalent functionality of structural gaps from the perspective of creating a strong social resource. The author also focuses on the relations between formal and informal institutions as a consequence of the transmission of narrow interests to society as a whole. It comes about creating alternative structures as a mechanism for legitimizing ties based on ethnicity, profession or other criteria. Such a situation leads to the conservation of social reality and the division of society into separate impact clusters, which negatively affects the formation of civil activity. The author notes that particular trust may play a positive role, but only if it does not deny ties with its generalized format.

Keywords: negative social capital, social resource, trust, network.

Постановка проблеми. Основним завданням, на вирішення якого априорі була спрямована концепція соціального капіталу, вважалась демонстрація цінності міжособистісних зв'язків між індивідами для розвитку економічної, політичної, культурної та інших сфер суспільства. В якості пріоритетної моделі відносин був ухвалений формат, ґрунтований на довірі як результаті сприйняття загальних норм і цінностей, що супроводжується можливістю передбачити поведінку інших учасників інтеракції в ситуаціях генералізованого порядку.

Складнощі інтерпретації поведінкових патернів виникають у разі невідповідності суспільних завдань з приватними інтересами і баченням проблеми. Слід зазначити, що мова йде як про орієнтацію на цілі суто егоїстичного характеру, так і стосовно протистояння позиції меншості широкому загалу. При цьому дії опозиції можуть бути спрямовані на пошук альтернативних варіантів вирішення ситуації на противагу консервативній більшості. Деструкція також має місце за наявності корупційних зв'язків задля забезпечення індивідуальних або корпоративних вигод.

Соціальний, як і економічний, капітал здатний приватизуватися і трансформуватися в ресурс корупційної схеми. Тому сьогодні чимало експертів, такі як Дж. Коулман, П. Бурдье, Р. Патнем, П. Нардон та ін., схильні виокремлювати позитивний і негативний аспекти соціального капіталу. Його негативна іпостась сприймається крізь призму деформації априорі позитивного ресурсу громадянського соціуму.

Норми і довіра генералізованого рангу часто розглядаються як механізми, що сприяють координації дій і реципрокному співробітництву на локальному та глобальному рівнях. Означена конструктивна взаємодія призводить до створення резервів соціального капіталу. Одночасно встановлені принципи можуть відігравати роль вузькокаліброваних інструментів, які ізолюють певну мережу індивідів від зовнішнього світу, імплементуючи її у власний соціальний контекст. На думку Р. Уівера, існує ризик, що негативний соціальний капітал слугуватиме стимулом для затвердження певного роду обмежень в діях індивідів, які за певних обставин переважають потенційні вигоди злагодженої співпраці [1, с. 571].

Проблематика негативного соціального капіталу посилюється його дуалістичним впливом на індивіда та соціум загалом у контексті внутрішньої мотивації та зовнішніх поведінкових патернів. Важливим є той факт, що з одного боку, соціальний капітал бере участь у формуванні особистості члена громади, але з іншого боку, надає риси приналежності до громадянського суспільства людям в межах цілої політичної спільноти. Даний процес сприяє позитивному сприйняттю правових, політичних або соціальних норм відповідними особами, а це, своєю чергою, призводить до добровільного підкорення їм. У випадку превалювання деструктивної орієнтації групи маємо соціум, розбитий на кластери з власною ієрархією цінностей та пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція соціального капіталу знайшла своє відображен-

ня у наукових працях Н. Бутової, А. Гапоненко, Г. Градосельської, І. Діскіна, В. Корнієнко, Т. Скрипкіна, Л. Стрельникової, А. Ляско, Т. Орлової, Н. Пліскевіч, В. Радаєва, А. Трапкової, І. Чернявського, О. Шкаратана, П. Шихірева та ін. В Україні взаємодії соціального капіталу і громадянського суспільства особливу увагу приділяють такі вчені як А. Колодій, А. Бagnюк, А. Бова, Є. Гугнін, В. Чепак, О. Кіреєва, М. Лесечко, А. Чемерис, Ю. Савко, О. Сидорчук, В. Степаненко та ін.

Дефініція «соціальний капітал» має міждисциплінарний характер. У соціологічних дослідженнях з його допомогою підкреслюють важливість міжперсональних мереж задля забезпечення довіри і взаємного співробітництва в конкретному суспільстві. Соціальний капітал також впливає на економічне зростання соціуму, оскільки обидва зазначених процеси охоплюють комбінацію різнопланових ресурсів. Дослідженням соціального капіталу займалися Дж. Коулман [2], Т. Гошал [3], Р. Патнем [4], Ф. Фукуяма [5], які аналізували його вплив в локальному і національному масштабах. Зокрема, А. Сміт стверджує, що «соціальний капітал приєднався до фінансового ресурсу як критичний, «м'який» варіант територіального метакapіталу в регіональному розвитку» [6, с. 1257].

Незважаючи на численні публікації, присвячені варіативності аспектів соціального капіталу, слід зазначити відсутність єдиного підходу щодо визначення даного поняття в наукових колах. П. Ландолт визнає, що «дефініція соціаль-

ного капіталу та його складові елементи залишаються нечіткими» [7, с. 20] з огляду на існування різних науково-дослідницьких інтересів у кожній дисципліні та мінімальної комунікації між ними. Проте серед вчених існує узгоджена думка, що соціальний капітал передбачає здатність індивідів отримувати вигоду від конкретних соціальних структур, до участі в яких вони задіяні на фундаменті довіри, загальних норм і цінностей.

Також варто підкреслити дефіцит наукових публікацій, присвячених темі негативного соціального капіталу. Розглядом негативних сторін соціальних зв'язків займалися Дж. Коулман, Р. Патнем, Ф. Фукуяма, Д. Гамбетта і А. Портес [8]. Серед українських вчених вказаний аспект соціального капіталу визнанням не користується. Так, згідно з Р. Патнем, структурною умовою існування соціального капіталу є здатність громадян до самоорганізації в формах асоціацій або клубів задля вирішення нагальних для суспільства питань на локальному та національному рівнях [9]. У такому середовищі індивіди набувають навичок конструктивної комунікації, спільного подолання проблем і альтруїстичні погляди. Покладені в основу концепції позитивного соціального капіталу погляди Р. Патнема формувалися в результаті його досліджень макрорівня суспільства, тобто мова йде про мережеву та інституціоналізовану сфери індивідуальної діяльності. Але вчений не звернув уваги на вагомість соціальних відносин у невеликих колективах, на базі яких люди вирішують повсякденні завдання, що стало фундаментом для критики його по-

глядів. Зокрема, П. Бурдье вважає носіями соціального капіталу групи та мережі індивідів, але не суспільство в цілому.

З точки зору французького соціолога, соціальний капітал визначається як прибуток, отриманий завдяки членству в групі, і лежить в основі солідарності, яка робить можливим його примноження [10, с. 212]. Своїм твердженням П. Бурдье дав новий імпульс розвитку концепції Р. Патнема, який звернувся до аналізу соціального капіталу «клейкового» типу. Йдеться про формування солідарних відносин усередині невеликих спільнот, здатних призвести до негативних наслідків.

Отже, мета статті – розкриття природи негативного соціального капіталу та тенденцій його використання у соціумі з метою систематизації уявлень про механізми його формування та трансформації.

Виклад основного матеріалу. Для кращого розуміння позитивних і негативних сторін соціального капіталу варто звернутися до його вимірів. Свого часу П. Нахаше і Т. Гошал виділили три основні форми соціального капіталу: структурний, реляційний і когнітивний [11, с. 249]. На думку М. Грановеттера, структурний соціальний капітал передбачає формування комунікаційної схеми між людьми і використовується для з'ясування загальної соціальної структури певної групи індивідів або соціуму в цілому [12, с. 97]. Класичний приклад належить Дж. Коулману, який показав вченого з гострою нестачею часу на вивчення наукових публікацій за своєю тематикою. Незважаючи на це, він був вельми

обізнаним у даній сфері через постійне спілкування з колегами, які надавали йому відповідну інформацію. Існує широкий спектр наукових робіт, присвячених перевагам соціальних мережевих зв'язків у питаннях працевлаштування [13], отримання нових навичок або технологій [14].

Реляційний вимір соціального капіталу фокусується на міжособистісних відносинах між учасниками певної соціальної групи, наприклад, дружба, повага, довіра, норми і санкції, обов'язки та очікування. Варто згадати про тезу П. Бурдье, який небезпідставно вважав, що соціальний капітал присутній у кожному соціумі у вигляді формальних і неформальних мереж, що залежать від особливостей розвитку суспільства та унікального індивідуального досвіду його учасників. За допомогою особистих взаємин індивіди задовольняють власні соціальні потреби у комунікабельності, самореалізації або досягненні престижу.

Когнітивний вимір соціального капіталу має стосунок до символічних уявлень, а також інтерпретацій і системи значень, котрі сприймаються сторонами. На думку П. Адлера і С. Квон, спільне бачення і розуміння системи смислів «сприяють дотриманню місцевих правил і звичаїв, зменшуючи потребу в формальному управлінні» [15, с. 28] і сприяючи солідарності соціуму. Але, проводячи паралелі з фінансовим капіталом, внесок в соціальний ресурс є більш ризикованим через невизначеність терміну його повернення. Зобов'язання, засновані на взаєминах, без письмового оформлення згоди, не охороняються зако-

нодавством і супроводжується ризиком їх порушення.

Кожний з виокремлених вимірів, окрім позитивних моментів, володіє негативною реверсною стороною. Так, ключовою негативною ознакою структурного виміру соціального капіталу є нівеляція доступу «непосвячених» громадян до високих посад. Р. Уолдінгер вказує, що «сформовані суспільні відносини, які сприяють підвищенню зручності та ефективності економічних обмінів між членами вузького спільноти, одночасно здатні обмежувати дії і прагнення аутсайдерів» [16, с. 562]. Іншими словами, мережеві зв'язки є ексклюзивними, тому ті, хто знаходяться за їх межами, відчують неvigідність власного становища. Тут варто привести хрестоматійний приклад Дж. Коулмана стосовно сенатського комітету, коли деякі сенатори володіють великим впливом, ніж інші, оскільки виступають частиною закритої системи відносин, до якої їх колеги не мають доступу.

Реляційний вимір соціального капіталу пов'язаний з міжособистісною довірою і, відповідно до Р. Патнема, трансформується в символічні довірчі резервуари у контексті безособових організаційних механізмів. Однак у випадку з країнами, де впевненість в державних інститутах коливається на низьких показниках, міжособистісні відносини обмежені конкретними характеристиками окремих осіб. Відповідно персональний вимір довіри не трансформується в генералізовану форму щодо формальних інститутів. Більш того, міжособистісна дружба, повага і довіра можуть

підвищити рівень недовіри до урядових установ.

Когнітивний вимір соціального капіталу також має свій темний бік, а саме: внутрішньогрупова солідарність часто супроводжується свідомим нівелюванням соціальних і моральних норм. Зниження авторитету загальноприйнятих правил поведінки суспільства знищує довіру до офіційних інститутів і створює «порочне коло», коли низький рівень соціального капіталу та довіри взаємно підсилюють один одного. Такі дослідники, як Ф. Фукуяма, Д. Гамбетта, А. Портес у якості основних негативних ілюстрацій вказували на Ку-клукс-клан, італійську мафію і номенклатуру.

Американський соціолог А. Портес розглядає міцні зв'язки, що виникають між членами спільноти як необхідність забезпечення переваг перед іншими учасниками ринку, отже, як прояв негативного соціального капіталу. Це наводить на думку, що доступ до подібного ресурсу можливий виключно для так званих «інсайдерів», тобто осіб, які підтверджують приналежність до групи, довіряючи і підтримуючи виключно її учасників. За означених умов соціальні когорти і, відповідно, їх соціальний капітал, можуть виявитися ізольованими одна від одної, а суспільство зіткнеться з проблемами, пов'язаними з бідністю, конфліктами і корупцією. Такі форми підтримки, як непотизм, протекціонізм, фаворитизм і кумівство, сьогодні розглядаються міжнародною організацією Transparency International в якості корупційної діяльності. Корупція як незаконне використання і надан-

ня благ виникає на ґрунті негласної угоди, підкріпленої довірою.

Разом з тим спостерігається наступна кореляція між довірою в групі і довірою в суспільстві. Індивіди, котрі не володіють соціальним капіталом неформальних зв'язків, не беруть участі в процесі розподілу ресурсів, внаслідок цього не довіряють власникам благ, тобто державним інституціям. Не дивно, що в таких суспільствах одночасно з накопиченням довіри у соціальній групі відбувається ослаблення довіри в суспільстві.

Особливу увагу привертає до себе поняття аморальної сімейності, запроваджене у науковий лексикон політологом Е. Бенфілдом. Сімейність означає формування довіри між особами, згуртованими навколо родини, причому остання може розумітися у символічному контексті. У соціумі, насиченому такими структурами, відбувається підрив суспільної довіри. Люди з сильною тенденцією до сімейності більше схильні працювати з членами одного клану, ніж за його межами. У зв'язку з цим відбувається скорочення радіусу довіри, що призводить до проблем взаємодії між різноплановими соціальними групами і зниження громадянської активності.

П. Адлер і С. Квон запропонували два способи створення цінностей за допомогою соціального капіталу [17, с. 34]. В основі концепції лежать погляди Дж. Коулмана і Р. Берта. Так, Дж. Коулман стверджував, що закриті мережеві структури сприяють появі ефективних норм, які, своєю чергою, підтримують надійність встановлених відносин [18, с. 101]. За більш від-

критої структури мережі, порушення норм залишається непоміченим, а, отже, безкарним, що призводить до зниження довіри у межах відповідної мережевої структури. Тому відкрита мережа слабша з позиції формування надійного соціального капіталу як інструмент згуртування для єдиної мережевої структури.

Р. Берт, на відміну від Дж. Коулмана, дотримувався протилежної думки. Зокрема, відкрита мережа з невеликою кількістю зв'язків забезпечує більшу вигоду для соціального капіталу. Використовуючи поняття структурних лакун, Р. Берт відкидав ідею норм як фундаменту соціального ресурсу [19, с. 25]. Замість цього він стверджував, що різноманітність інформаційного контенту і подальші можливості його поширення, котрі мають місце саме в розрідженій мережі, виступають ключовим джерелом цінності. Структурні лакуни дозволяють суб'єкту діяти в якості інформаційного посередника, об'єднуючи дані різних учасників в один ресурс. Тобто відомості, отримані від слабо пов'язаних між собою суб'єктів, можуть стимулювати застосування інноваційних підходів в групі.

Причина, за якої Р. Берт і Дж. Коулман пропонують протилежні умови створення соціального капіталу, полягає у відмінності їх внутрішніх і зовнішніх фокусів. Закрита і згуртована мережа забезпечує вигоди від соціального капіталу в суспільстві, в той час як структурні діри в розрідженій мережі надають центральному суб'єкту економічно ефективні ресурси для конкурентних дій. Тобто їхні погляди на корисність соціального

капіталу відображають персональну владу.

Як зазначив У. Вальдінгер, «особливі вигоди, котрі отримують певні індивіди завдяки приналежності до етнічних чи релігійних громад, сприймаються іншими учасниками як виняток із загальних соціальних і економічних можливостей» [20, с. 573]. Тісні коетнічні зв'язки дозволяють обмежувати кращі робочі місця для членів групи, що вимагає втручання безособових державних установ для руйнування панібратських відносин і надання шансу для інших членів суспільства.

Зв'язки, встановлені за допомогою негативного соціального капіталу, часто входять у суперечність з формальними інститутами. Нерідко складається ситуація, коли аспекти взаємодії, які повинні регулюватися офіційними структурами, виявляються підконтрольними іншим нормам. Подібна ситуація викликана або тим, що формальні інститути не підтримуються відповідними когнітивними схемами, або неефективністю нових настанов. Члени соціальної мережі починають керуватися виключно внутрішніми груповими нормами, свідомо порушуючи або ігноруючи формальні розпорядження. У разі трансляції ухвалених нелегальних правил на соціум у цілому створюються альтернативні структури, які виконують стосовно своїх членів функції держави, оскаржуючи монополію останньої на легітимне насильство.

Другий негативний вплив соціального капіталу полягає в озвучуванні надмірних претензій до успішних членів певної спільно-

ти. Як зазначив К. Гірц, вимоги родичів і товаришів по навчанню можуть легко потопити багатообіцяючі підприємницькі починання, зменшуючи накопичення капіталу і перетворюючи фірми на благодійні готелі. М. Грановеттер ідентифікує зазначену проблему як пріоритетну галузь для безособових, універсальних ринків [21, с. 138]. Прихильність останніх до протестантської етики стала основою аналізу М. Вебером моральних основ сучасного раціонального капіталізму.

У цьому випадку негативні наслідки соціального капіталу в формі надмірної довіри усередині групи відчуваються не лише інсайдерами, але і всім суспільством через ринкові помилки і численні фінансові махінації. Цей результат виникає з надмірної впевненості і комфорту, які відчувають учасники інтеракції в присутності етнічно схожих людей, та їх подальшого недбалого способу моніторингу реальних коливань тарифів або політичних настроїв. Замість того, щоб заохочувати конкуренцію між угрупованнями еліт і забезпечувати підконтрольність влади, негативний соціальний капітал виконує функцію легітимації встановлених режимів.

Варто відзначити, що рівень мережевого тяжіння залежить від ресурсної забезпеченості спільноти та ефективності колективних санкцій. Низький ресурсний потенціал мережі нівелює привабливість групового членства. Але наявність продуманих внутрішньогрупових засобів комунікації призводить до формування механізму вимушеної довіри.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Основою генералізованої довіри виступає правова

і корелюючи з нормами поведінки індивідів, а також усвідомлення ними важливості своєї репутації як надійного. Партикулярна довіра відіграє позитивну роль, якщо не пориває зв'язків з нормами узагальненої довіри. Її можна знайти в діяльності передових компаній, наукових колективів, де довірчі відносини викликані не стільки матеріальними цілями, скільки необхідністю обміну досвідом ефективного управління або науковими знаннями. Коли в соціальному середовищі домінують економічні інтереси, комбінація неформальних відносин і партикулярної довіри може перетворитися на змовницьку силу, спрямовану проти інтересів третіх осіб.

Саме вимушена довіра мережевих орбіт як результат розповсюдження негативного соціального капіталу багато в чому визначає успіх неформальної економіки в умовах збільшеного ризику і невизначеності формального ринку, а також поширеності та інтенсивності міжособистісних взаємодій на тлі слабкої затребуваності існуючих офіційних процедур і правил. Власне тому останні рідко опротестовуються навіть в разі їх абсурдності. Адже мережевий світ пропонує альтернативний механізм ресурсної забезпеченості, підміняючи контрактне право системою вимушених, але вигідних соціальних зв'язків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Weaver R., McMurphy S., Habibov N. Analyzing the Impact of

Bonding and Bridging Social Capital on Economic Well-Being: Results from Canada's General Social Survey // R. Weaver, S. McMurphy, N. Habibov / Sociological Spectrum, 2013. – Vol. 33. – pp. 566–583.

2. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // J. Coleman / Am Sociology, 1988. – Vol. 94. – pp. 95–121 [Google Scholar]

3. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // J. Nahapiet, S. Ghoshal / Academy Management Review, 1998. – Vol. 23. – pp. 242–266.

4. Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community // R. Putnam / Simon and Schuster; New York: 2000. [Google Scholar]

5. Fukuyama F. Social Capital and the Modern Capitalist Economy: Creating a High Trust Workplace // F. Fukuyama / Stern Business Magazine, 1997. – Vol. 4. – pp. 1–16.

6. Houghton S., Smith A., & Hood J. The Influence of Social Capital on Strategic Choice: An Examination of the Effects of External and Internal Network Relationships on Strategic Complexity // S. Houghton, A. Smith, & J. Hood / Journal of Business Research, 2009. – Vol. 62. – pp. 1255–1261.

7. Portes A., Landolt P. The Downside of Social Capital // A. Portes, P. Landolt / Am Prospect, 1996. – Vol. 26 (May-June). – pp. 18–22 [Google Scholar]

8. Portes A., Sensenbrenner J. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action // A. Portes, J. Sensenbrenner / Am Sociology, 1998. – Vol. 6. – pp. 1330–1350. [Google Scholar]

9. Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community // R. Putnam / Simon and Schuster; New York: 2000. [Google Scholar]

10. Bourdieu P., Wacquant L. J. D. *An Invitation to Reflexive Sociology* // P. Bourdieu P, L. J. D. Wacquant / University of Chicago Press Ltd, Chicago, 1992. –P. 345.
11. Nahapiet J., Ghoshal S. *Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage* // J. Nahapiet, S. Ghoshal / *Academy Management Review*, 1998. – Vol. 23. – pp. 242–266.
12. Granovetter M. *The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs*. In: Portes A, editor. // M. Granovetter / *The Economic Sociology of Immigration*. Russell Sage Foundation; New York: 1995. – pp. 128–165. [Google Scholar]
13. Burt R. *Structural Holes: The social Structure of Competition* // R. Burt / *The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, 1992. – Vol. 5. – pp. 8-49.
14. Faerman S., McCaffey D., & Van Slyke D. (2001). *Understanding Interorganizational Cooperation: Public-Private Collaboration in Regulating Financial Market Innovation* // S. Faerman, D. McCaffey, & D. Van Slyke / *Organization Science*, 2001. – Vol. 12 (3). – pp. 372-388.
15. Adler P., Kwon S-W. *Social Capital – Prospect for a New Concept* // P. Adler P, S-W. Kwon / *Academy of Management Review*, 2002. – Vol. 27 (1). – pp. 17-40.
16. Waldinger R. *The ‘Other Side’ of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity* // R. Waldinger / *Ethnicity Racial Studies*, 1995. – pp. 555–580. [Google Scholar]
17. Adler P., Kwon S-W. *Social Capital – Prospect for a New Concept* // P. Adler P, S-W. Kwon / *Academy of Management Review*, 2002. – Vol. 27 (1). – pp. 17-40.
18. Coleman J. *Social Capital in the Creation of Human Capital* // J. Coleman / *Am Sociology*, 1988. – Vol. 94. – pp. 95–121[Google Scholar]
19. Burt R. *Structural Holes: The social Structure of Competition* // R. Burt / *The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, 1992. – Vol. 5. – pp. 8-49.
20. Waldinger R. *The ‘Other Side’ of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity* // R. Waldinger / *Ethnicity Racial Studies*, 1995. – pp. 555–580. [Google Scholar]
21. Granovetter M. *The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs*. In: Portes A, editor. // M. Granovetter / *The Economic Sociology of Immigration*. Russell Sage Foundation; New York: 1995. – pp. 128–165. [Google Scholar]

REFERENCES:

1. Weaver R., McMurphy S., Habibov N. *Analyzing the Impact of Bonding and Bridging Social Capital on Economic Well-Being: Results from Canada’s General Social Survey* // R. Weaver, S. McMurphy, N. Habibov / *Sociological Spectrum*, 2013. – Vol. 33. – pp. 566–583.
2. Coleman J. *Social Capital in the Creation of Human Capital* // J. Coleman / *Am Sociology*, 1988. – Vol. 94. – pp. 95–121[Google Scholar]
3. Nahapiet J., Ghoshal S. *Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage* // J. Nahapiet, S. Ghoshal / *Academy Management Review*, 1998. – Vol. 23. – pp. 242–266.
4. Putnam R. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* // R. Putnam / Simon and Schuster; New York: 2000. [Google Scholar]
5. Fukuyama F. *Social Capital and the Modern Capitalist Economy:*

Creating a High Trust Workplace // F. Fukuyama / Stern Business Magazine, 1997. – Vol. 4. – pp. 1–16.

6. Houghton S., Smith A., & Hood J. The Influence of Social Capital on Strategic Choice: An Examination of the Effects of External and Internal Network Relationships on Strategic Complexity // S. Houghton, A. Smith, & J. Hood / Journal of Business Research, 2009. – Vol. 62. – pp. 1255-1261.

7. Portes A., Landolt P. The Downside of Social Capital // A. Portes, P. Landolt / Am Prospect, 1996. – Vol. 26 (May-June). – pp.18–22 [Google Scholar]

8. Portes A., Sensenbrenner J. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action // A. Portes, J. Sensenbrenner / Am Sociology, 1998. – Vol. 6. – pp. 1330–1350. [Google Scholar]

9. Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community // R. Putnam / Simon and Schuster; New York: 2000. [Google Scholar]

10. Bourdieu P., Wacquant L. J. D. An Invitation to Reflexive Sociology // P. Bourdieu P, L. J. D. Wacquant / University of Chicago Press Ltd, Chicago, 1992. –P. 345.

11. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // J. Nahapiet, S. Ghoshal / Academy Management Review, 1998. – Vol. 23. – pp. 242–266.

12. Granovetter M. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: Portes A, editor. // M. Granovetter / The Economic Sociology of Immigration. Russell Sage Foundation; New York: 1995. – pp. 128–165. [Google Scholar]

13. Burt R. Structural Holes: The social Structure of Competition // R. Burt / The Social Structure of Competition, Harvard University Press, 1992. – Vol. 5. – pp. 8-49.

14. Faerman S., McCaffey D., & Van Slyke D. (2001). Understanding Interorganizational Cooperation: Public-Private Collaboration in Regulating Financial Market Innovation // S. Faerman, D. McCaffey, & D. Van Slyke / Organization Science, 2001. – Vol. 12 (3). – pp. 372-388.

15. Adler P., Kwon S-W. Social Capital – Prospect for a New Concept // P. Adler P, S-W. Kwon / Academy of Management Review, 2002. – Vol. 27 (1). – pp. 17-40.

16. Waldinger R. The ‘Other Side’ of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity // R. Waldinger / Ethnical Racial Studies, 1995. – pp. 555–580. [Google Scholar]

17. Adler P., Kwon S-W. Social Capital – Prospect for a New Concept // P. Adler P, S-W. Kwon / Academy of Management Review, 2002. – Vol. 27 (1). – pp. 17-40.

18. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // J. Coleman / Am Sociology, 1988. – Vol. 94. – pp. 95–121[Google Scholar]

19. Burt R. Structural Holes: The social Structure of Competition // R. Burt / The Social Structure of Competition, Harvard University Press, 1992. – Vol. 5. – pp. 8-49.

20. Waldinger R. The ‘Other Side’ of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity // R. Waldinger / Ethnical Racial Studies, 1995. – pp. 555–580. [Google Scholar]

21. Granovetter M. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: Portes A, editor. // M. Granovetter / The Economic Sociology of Immigration. Russell Sage Foundation; New York: 1995. – pp. 128–165. [Google Scholar]