

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPACITY OF THE REGION

УДК 351

DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5240-2019-11-16>**Марухленко О.В.**

к. екон. наук,

докторант кафедри гуманітарної
та соціальної політикиНаціональна академія державного
управління при Президентіві України

У статті теоретично узагальнено сутність соціального капіталу. Виявлено відмінності соціального та людського капіталу. Проаналізовано особливості впливу соціального капіталу на розвиток соціального потенціалу регіону. Встановлено чинники впливу на соціальний капітал. Наведено теоретичну модель, що враховує особливості соціального капіталу як суспільного блага.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальний потенціал, фактор, розвиток, людський капітал.

В статье теоретически обобщена сущность социального капитала. Выявлены различия социального и человеческого капитала. Проанализированы особенности влияния социального капитала на развитие социального потенциала региона. Установ-

лены факторы влияния на социальный капитал. Приведена теоретическая модель, учитывающая особенности социального капитала как общественного блага.

Ключевые слова: социальный капитал, социальный потенциал, фактор, развитие, человеческий капитал.

The article theoretically summarizes the essence of social capital. It is identified differences in social and human capital. The features of the influence of social capital on the development of the social potential of the region are analyzed. The factors of influence on social capital are established. A theoretical model that takes into account the peculiarities of social capital as a public good is presented.

Key words: social capital, social potential, factor, development, human capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Специфічною властивістю соціального капіталу є те, що його сукупна кількість в суспільстві не є сумою «соціальних капіталів» всіх його суб'єктів. Це відбувається не тільки тому, що є деякі прояви соціального капіталу тільки на рівні всього соціуму, а й у зв'язку з тим, що цей капітал є соціально-класовим і господарськими суб'єктами може використовуватися (і використовується) не тільки на благо всього суспільства (або в продуктивних цілях), а й з метою оптимізації своєї соціально-економічної життєвості, що вступає в суперечність з інтересами інших класів і груп, держави та соціуму. У соціальних системах із сильними соціально-класовими антагонізмами та зіпсованою соціально-класовою структурою (високий ступінь диференціації між суб'єктами в майновій та правовій структурах) така ситуація буде призводити до використання соціального капіталу, накопиченого всередині соціальних класів, перш за все з метою класової боротьби, що призведе до значного зниження утворення соціального капіталу на рівні суспільства, знизить продуктивний ефект від використання цієї форми капіталу на рівні груп, а значить, знизить ефективність функціонування національної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні тема соціального капіталу з точки зору державного управління не дуже розвинена. Значний внесок в обґрунтування поняття «соціальний капітал» зробили українські дослідники Е. Гугнін, А. Колодій, М. Лесечко, Ю. Привалов, О. Рогожин, Ю. Саєнко,

В. Степаненко, О. Убейволк, А. Чемерис, В. Чепак та Н. Черниш. Найбільш відомими закордонними авторами, що досліджують проблеми соціального капіталу, є П. Бурдьє, Дж. Коулмен, Р. Патнем, П. Сорокін, Ф. Фукуяма та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування соціального капіталу за допомогою громадсько-політичних рухів має надзвичайно велике значення для формування засад української демократії. Саме вони мають бути тим чинником, що допомагає державній владі визначити та розв'язати актуальні проблеми, що надалі дасть змогу отримати підтримку суспільства.

Мета статті – дослідження теоретичних та практичних аспектів соціального капіталу та встановлення рівня його впливу на розвиток соціального потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу. В результаті розвитку трудових відносин в процесі становлення та еволюції суспільства, яке розділене працею, формувалися (і продовжують розвиватися) такі найважливіші складники соціального капіталу, як: зобов'язання, очікування та надійність соціальної та інституційної структури; можливість отримання інформації з найменшими витратами; наявність норм (які містять альтруїстичне поведіння в інтересах соціальної спільності) і ефективних санкцій; відносна замкнутість і здатність соціальної групи змінювати свої соціально-економічні інтереси.

У сучасних умовах в Україні є необхідні передумови для формування соціального капіталу на рівні суспільства. Сьогодні Україна

взяла курс на боротьбу з корупцією в органах державного управління, зростає щира релігійність населення, будуються нові храми, молодь активно бере участь у цих заходах. Україна обрала молодого лідера, який намагається виступати як інстанція, яка встановлює та підтримує статус етичних норм. Разом з тим, в країні так і не створена домінуюча, обрана колективною більшістю населення ідеологічна доктрина, яка могла б сприяти ідеологічній мобілізації суспільства, що забезпечує додатковий стійкий приріст ВВП. Продовжує тривати швидка зміна характеру світо господарських зв'язків, посилюється політико-економічна роль регіональних лідерів (перш за все країн ЄС), перехід частини економічно розвинених країн до економіки знань, прискорення НТР і посилення глобальної конкуренції на всі види ресурсів (включаючи робочу силу) вимагають від України ефективного використання всіх видів економічних ресурсів, в тому числі й соціального потенціалу.

За критерієм економічної ефективності соціальний капітал може бути порівняний тільки з такими чинниками виробництва як людський капітал і наука. В Україні можна спостерігати за постійним зменшенням соціального потенціалу, причиною чого є відсутність дієвої соціальної політики, відсутній досвід капіталізації соціального потенціалу. Незначні темпи економічного зростання в Україні дозволяють лише підтримувати більш-менш достойний рівень життя населення країни, проте не є засобом його зростання. В умовах високої диференціації доходів між соціальними групами дані обставини об'єктивно знижують рівень соціального капіталу на рівні суспільства. Виходячи зі специфіки української економічної моделі (інноваційна, соціально-орієнтована, переважно ринкова) і сучасних глобальних імперативів, Україні необхідно формувати стійкий внутрішній попит як основу високих темпів економічного зростання внаслідок соціальних ефектів, коли постійне зростання добробуту і, відповідно, попиту населення забезпечує розширене суспільне відтворення завдяки тиску попиту.

Т. Натхо, проаналізувавши основні дослідження, які пов'язані з інституціональною проблематикою, в контексті впливу освіти та соціального капіталу на економічний розвиток [1, с. 112–123] зазначив, що в інституціональній гіпотезі є серйозні гносеологічні конкуренти [1, с. 112]. Дійсно, для стійкого економічного зростання необхідні вільні ринки та сильні інститути [2] (під останнім розуміються довгострокові правила взаємодії

людей, доповнені механізмами примусу [3]). Вирішальна роль інститутів обґрунтована у багатьох новітніх емпіричних дослідженнях [4], однак основне питання полягає в тому, які з чинників роблять більший вплив на економічне зростання: людський та соціальний капітали або інституційне середовище?

Згідно з дослідженнями Ед. Глейзера, Ла Порта, Лопес-де-Сіланеса та інших, людський капітал виступає важливішою причиною економічного зростання, ніж інститути, а вдосконалення політичних інститутів відбувається після того, як країна долає бідність завдяки правильній економічній політиці [5]. Аналіз методології оцінки інститутів, проведений цими авторами, дозволяє стверджувати, як показує Т. Натхо, «що жодна група показників якості інститутів, якими користуються дослідники, не відбиває довготривалих характеристик інституційного середовища: ці показники дуже мінливі та збільшуються з ростом доходів на душу населення» [1, с. 113]. «Наприклад, – зазначає автор, – показник ризику експропріації власності був мінімальний для СРСР і Сінгапуру в 1984 р., хоча тут важко говорити про наявність обмежень для влади. В Ірані даний показник збільшився з 1 до 9 (мінімальний ризик експропріації) всього за 15 років. Очевидно, що цей індекс не відбиває постійних правил, що визначають систему стримувань і противаг верховної влади, хоча він може бути вельми корисний для оцінки умов ведення бізнесу в відповідних країнах. Аналогічній критиці можна піддати та різні показники ефективності держави: з урахуванням їх суб'єктивного оціночного характеру, вони відбивають скоріше результати *ex post facto*, тісно корелюють з рівнем економічного розвитку, а не наявність політичних обмежень як таких» [1, с. 113].

Як показують теоретичні та емпіричні дослідження, кількісні оцінки людського та соціального капіталів характеризуються меншими похибками, ніж показники якості інститутів. Наприклад, «регресії методом найменших квадратів показали, що рівень освіти набагато стабільніший, ніж показники обмежень виконавчої влади» [1, с. 113]. Таким чином, людський та соціальний капітали є більш стійкими та об'єктивними факторами, ніж традиційні індекси якості інститутів, тому що останні не відбивають ні обмежень влади, ні довготривалі характеристики політичного середовища, ні якісні характеристики соціального середовища. Аналіз залежності між інститутами та розвитком лише доводить, що «інститути краще функціонують в багатьох суспільствах» [1, с. 113].

Наприклад, зі стандартного регресійного аналізу факторів економічного зростання впливає, що вихідний рівень освіти більш значущий для пояснення темпів зростання, ніж вихідні показники якості політичних інститутів. В даному регресі автори оцінювали залежність десятирічних темпів економічного зростання починаючи з 1960 р. від таких змінних, як вихідна тривалість освіти, вихідний рівень доходів на душу населення та вихідні обмеження виконавчої влади. Також представлені розрахунки за весь період 1960–2000 рр. Результати не підтверджують справедливості твердження, що «інститути є причиною економічного зростання» (кількість спостережень до 102 країн, 2 R до 0,55) [1, с. 113].

Дослідження довгострокового зростання (з 1870 р.) за невеликою вибіркою країн (кількість спостережень до 31) також не виявило впливу вихідних обмежень виконавчої влади на економічне зростання. Більш важливим чинником виявляється вихідна частка учнів початкових класів. Країни були класифіковані за ознаками накопиченого людського капіталу та політичних інститутів. Було виявлено, що майже у всіх країнах зі стабільним демократичним режимом населення високоосвічене. Навпаки, практично у всіх авторитарних державах рівень людського капіталу низький. Більш того, темпи економічного зростання за період 1960–2000 рр. в країнах з високим вихідним рівнем людського капіталу (1960 рік) були, в середньому, у два рази вище, ніж в країнах з низькою тривалістю шкільного навчання. Розкид темпів зростання вище в країнах з погано освіченим населенням.

Інтерпретувати ці результати можна, використовуючи роботу американського політолога С. Ліпсет «Політична людина» [6], який стверджує, що основний ефект від освіти носить не стільки технологічний, скільки політичний характер. Позитивні екстерналії освіти знижують рівень насильства в суспільстві, зміцнюють політичну стабільність, сприяють більш надійному захисту прав власності та економічному зростанню. Ця гіпотеза підтверджується й А. Алезінім, який також показує, що політична стабільність добродійно впливає на економічне зростання [7, с. 189–212].

Отже, основною змінною, що визначає виробничі можливості суспільства, виступає рівень людського та соціального капіталу, а інститути є чинником другого порядку та поліпшуються в міру зростання добробуту. Ці висновки підтверджуються післявоєнним економічним розвитком країн Південно-Східної Азії, особливо, КНР. Тому з метою вироблення стратегій, що забезпечують

економічне зростання та сталий розвиток, необхідний насамперед пошук факторів, що сприяють накопиченню людського та соціального потенціалів та їх подальшої капіталізації [1, с. 114].

Економісти С. Нек і П. Кіфер показали, що через підвищення рівня довіри в країні на один пункт економічне зростання збільшується більш ніж на 0,5 пунктів [8, с. 1251–1288]. Р. Ла Порта, Лопес-де-Сіланес та інші з'ясували, що при підвищенні довіри на один пункт ефективність судових рішень збільшується на 0,7, а корупція знижується на 0,3 пункти [9, с. 333–338]. С. Дьянков, Ел. Глейзер, Ла Порта та інші дали теоретичне обґрунтування даним взаємозв'язкам, згідно з яким кожне суспільство стикається з вибором між різними варіантами організації, обумовленими кривою інституційної спроможності [10]. При такому підході інститути – лише точки на кривій, положення якої залежить від накопиченого соціального капіталу. Чим він більший, тим привабливіші та альтернативні інституційні можливості суспільства. У зв'язку з цим важливо встановити зв'язок соціального та людського капіталу, бо соціальний капітал «<...> існує тільки у взаєминах індивідів» [11, с. 126], це «<...> характеристики соціального життя – мережі, норми та довіра, – які спонукають учасників до більш ефективних спільних дії по досягненню загальних цілей» [12, с. 66] і виникає він лише в тісному зв'язку з людським капіталом і на його основі.

Одним з визначальних показників людського капіталу є рівень освіти, який є важливим, а іноді й найважливішим фактором соціальної активності населення. Так, в роботі Н. Ная та інших показано, зокрема, як висхідний рівень освіти впливає на залученість громадян в політичний процес [14]. Високий рівень освіти індивідів сприяє створенню самопідтримки клімату довіри, віддача від якого збільшується зі зростанням середнього рівня освіти в країні. Дж. Хелліуелл і Р. Патнем показали, що кумулятивний ефект від освіти присутній в багатьох видах соціальної взаємодії, включаючи членство в різних клубах і організаціях [14]. Високий рівень довіри, що формується загальним рівнем освіти, знижує витрати на контроль і примус до виконання зобов'язань, вселяє впевненість у те, що цілі організації будуть досягнуті. Зростання середнього рівня освіти не тільки сприяє перерозподілу соціального капіталу в відповідні групи, але й служить фактором його підвищення. Дж. Хелліуелл і Р. Патнем проводять регресійний аналіз двох залежних змінних – «Довіра» та «Чесність». Так, наприклад, кожен додатковий

рік освіти для індивіда підвищує його схильність до довіри на 4,4%, зростання середнього рівня освіти на один рік в певному регіоні підвищує довіру на 2,4%.

Регресійний аналіз змінних соціальної активності (членство в організаціях, кількість зустрічей на рік в рамках клубу, робота в громадських проектах та участь у званих обідах) показує, що освіта індивіда має вирішальне значення в порівнянні з іншими соціально-демографічними показниками. Коефіцієнти при відповідних змінних максимальні та приймають значення від 0,23 до 0,71. Збільшення терміну освіти на один рік веде до зростання соціальної активності від 9% (звані обіди) до 14% (кількість громадських проектів). Збільшення середнього рівня освіти в регіоні на один рік призводить до зростання участі в громадських проектах і у званих обідах (на 5% і 20% відповідно), не впливає на кількість зустрічей в клубах і знижує участь в організаціях на 1% і надає значущий негативний вплив тільки на участь у профспілках та церковних організаціях [1, с. 117].

Отже, рівень освіти є основною змінною, що визначає накопичення соціального капіталу а, отже, набір інституціональних альтернатив, доступних кожному суспільству, що і визначає необхідність виявлення механізму цього впливу. Теоретична модель формування соціального капіталу дає пояснення даного процесу [15].

Як правило, соціальний капітал визначається як якийсь агрегований показник – наприклад, як норми та зв'язку в певній спільноті, однак рішення про інвестиції в соціальний капітал (вступ в клуб, непрофесійну організацію і т.п.) приймають індивіди, тому для розуміння процесу формування соціального капіталу необхідно визначити дане поняття на індивідуальному рівні. З цією метою Ел. Глейзер проводить відмінності між громадським та індивідуальним соціальним капіталом.

Громадський соціальний капітал – це ресурси громади, які дозволяють йому збільшувати свій добробут. Індивідуальний соціальний капітал – це набір соціальних навичок, які збільшують віддачу індивіда від контактів з іншими людьми (наприклад, особиста харизма, комунікабельність, вміння налагоджувати контакти, лінгвістичні здібності). Подібні навички можуть бути як вродженими (екстравертний тип особистості, харизматичність), так і набутими, тобто це результат інвестицій в соціальний капітал (кількість знайомств і телефонних номерів в записнику). Таке «економічне» визначення близьке до понять людського та фізичного капіталу, тому можна

провести аналогію з процесом інвестування і накопичення.

У теоретичній моделі, запропонованій Глейзером, індивідуальний соціальний капітал:

- збільшується зі зростанням ставки дисконтування;
- знижується з ростом мобільності індивіда;
- знижується з ростом альтернативних витрат часу (opportunity cost of time);
- збільшується зі зростанням віддачі від професій, що вимагають соціальних навичок;
- збільшується зі зниженням норми амортизації;
- знижується протягом життя індивіда.

В роботі Ел. Глейзера та інших показано тісний зв'язок між імовірністю переїзду та членством в організаціях (показник, найбільш поширений для вимірювання інвестицій в соціальний капітал) [16]. Залежність між віком індивіда та соціальним капіталом має вигляд перевернутої U-подібної кривої – люди у віці близько 40 років більше схильні до членства в різних організаціях, ніж у 20 або в 60 років. Інвестиції в соціальний капітал також сильно залежать від професії, володіння власним будинком.

Однак найважливіший фактор накопичення соціального капіталу – освіта. Зазначена змінна значуща у всіх можливих вимірах соціального капіталу. Організація місцевих громад, відвідування церкви, рівень довіри, сприйняття чесності – всі ці залежні змінні більшою мірою залежать від рівня освіти індивіда, ніж від інших факторів.

Отримання освіти свідчить про те, що людина більшою мірою орієнтована на майбутнє і, отже, у неї сильні стимули до інвестицій в соціальний капітал. Відповідно до гіпотези Липсета, освіта може знижувати рівень насильства в суспільстві та підвищувати довіру до незнайомих людей. Ел. Глейзер та інші дослідники стверджують, що значна частина освітнього процесу полягає в придбанні соціальних навичок. Освіта – не просто засвоєння певної кількості інформації, а й навчання взаємодії насамперед з однокласниками та вчителями. Існування університетських спільнот, підтримка багаторічних зв'язків випускників підтверджує те, що університет був не тільки місцем освоєння нових знань, а й способом накопичення соціального капіталу.

Можна зробити висновок, що накопичення соціального капіталу відбувається в результаті багаторазової взаємодії у відносно невеликих групах людей. Тому роки спільного навчання в школі та ВНЗ виступають найкращим способом соціалізації та формування в індивідів

загальних ментальних моделей (shared mental models). Однак дані теоретичні побудови ще вимагають емпіричної перевірки.

Як зазначають закордонні дослідники, «шлях від індивідуального соціального капіталу до агрегованого складний для розуміння через величезну важливість зовнішніх ефектів (social capital externalities)» [16]. Індивідуальний соціальний капітал, втілений в комунікативних здібностях, може бути досить високий, але накопичення громадського соціального капіталу дуже низьким, а іноді й негативним через негативні екстерналиї (наприклад, організатори фінансових «пірамід»).

Спробу побудувати теоретичну модель, що враховує особливості соціального капіталу як суспільного блага, зробив П. Дасгупта [17]. В якійсь мірі її можна розглядати як продовження ідей Глейзера. Відповідно до цієї моделі, соціальний капітал може впливати як на доходи окремого індивіда, так і на сукупну факторну продуктивність економіки.

Припустимо, що економіка складається з j агентів ($j = 1, 2 \dots$) і виробляє один продукт Y . Кількість фізичного капіталу позначимо як K , кількість праці як L . Агрегований показник людського капіталу позначимо як $H = hj L_j$, де hj людський капітал одного агента (кількість років навчання). Таким чином, сукупна факторна продуктивність буде задаватися функцією: $Y = AF(K, H)$, $A > 0$, де A – індекс інституційної спроможності, що включає переважну систему прав власності, довіру і загальне знання.

За інших рівних умов економіка буде виробляти більше, якщо агенти поділяють спільні цінності, знання та довіряють один одному. Зворотне також вірно: при незмінних інституційних можливостях вкладення у фізичний та людський капітал збільшують випуск.

Висновки. Отже, як стверджує автор, розподіл впливу буде залежати від ступеня, в якому соціальний капітал є суспільним благом. Якщо екстерналиї обмежені невеликою групою людей, поліпшення будуть впливати в основному на hj , тобто по Глейзеру – на індивідуальний соціальний капітал членів даної групи. Якщо ж екстерналиї поширюються за межі групи та більшою мірою є суспільним благом, то вони будуть опосередковані до A , що збільшить виробничі можливості економіки загалом [1, с. 120–121].

Д. Нараян і Л. причет, проаналізувавши статистику витрат домогосподарств на прикладі 50 сільських господарств в Танзанії, виявили, що там, де люди частіше беруть участь в громадських організаціях на рівні свого поселення, доходи домогосподарств більше

(на душу населення) [18, с. 871–897]. В даному випадку, соціальна активність робить позитивний вплив на всіх жителів села та в термінах моделі збільшує сукупну факторну продуктивність через змінну A . В одній з ранніх емпіричних робіт, присвячених оцінці впливу довіри на функціонування великих організацій, був проведений регресійний аналіз за вибіркою із 40 країн [9, с. 333–338]. Результати, спираючись на класичну роботу Патнема та інших [19], підтвердили гіпотезу про значний вплив довіри на багато змінних, зокрема ефективність судочинства, корупцію і бюрократію.

Отже, слід визнати доведеним, що в ринковій системі принципово важливі різноманітні відносини, засновані на довірі, які складаються в суспільстві між суб'єктами ринку (наприклад, відносини між населенням і владою).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Натхов, Т. Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований). *Вопросы экономики*. 2010. № 8.
2. Easterly W. The Elusive Quest for Growth : Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics. MIT Press, 2001.
3. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge : Cambridge University Press, 1990. 160 p.
4. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson. *Handbook of Economic Growth*. / P. Aghion, S.N. Durlauf. New York : Elsevier, 2005. Vol. 1A
5. Glaeser E. Do Institutions Cause Growth? / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer. NBER Working Paper, 2004. № 10568.
6. Lipset S.M. Political Man : The Social Basis of Modern Politics. New York : Doubleday, 1960.
7. Political Instability and Economic Growth / A. Alesina, S. Ozler, N. Roubini, P. Swagel. *Journal of Economic Growth*. 1996. Vol. 1. № 2.
8. Knack S. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. № 4.
9. Trust in Large Organizations / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny. *American Economic Review Papers and Proceedings*. 1997. Vol. 87. № 2.
10. The New Comparative Economics / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer. *NBER Working Paper*. 2003. № 9608.
11. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3.
12. Putnam R. Who Killed Civic America? Prospect, March 1996.
13. Education and Democratic Citizenship in America / Nie N.H., Junn J., Stehlik-Barry K. Chicago : University of Chicago Press, 1996.
14. Helliwell J. Education and Social Capital / R. Putnam. *Eastern Economic Journal*. 2007. Vol. 33. No. 1.

15. Glaeser E. The Formation of Social Capital. *Canadian Journal of Policy Research*. 2001. № 1.

16. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote. NBER Paper. 2000. № 7728.

17. Dasgupta P. Social Capital and Economic Performance : Analytics. *Mimeo*. Faculty of economics, University of Cambridge, 2002.

18. Cents and Sociability : Household Income and Social Capital in Tanzania / D. Narayan, L. Pritchett. *Economic Development and Cultural Change*. 1999. Vol. 47. № 4.

19. Making Democracy Work : Civic traditions in Modern / R. Putnam, L. Leonardi, R. Nanetti. Princeton : Princeton University Press, 1993.