

УДК 330.14:316.4(045)

*І.В. Бурджанадзе*

## СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ І ВИМІРУ

У статті представлені підходи класиків до визначення поняття «соціальний капітал». Розглядаються методи та інструменти вимірювання соціального капіталу через такі його складові як довіру та соціальні мережі, соціальні норми на прикладі використання цих інструментів у сучасній науковій літературі.

The article considers traditional approaches to defining social capital. Different methods and measures of social capital through its components (such as trust, social networks and social norms) from new academic literature are discussed.

Ключові слова: соціальний капітал, вимір соціального капіталу, вимір довіри, вимір соціальних мереж, вимір соціальних норм.

Keywords: Social capital, measuring social capital, measuring trust, measuring social networks, measuring social norms.

Активний інтерес до теми соціального капіталу проявляється економістами, соціологами, політологами протягом останнього півстоліття. На початку XXI століття спостерігається сплеск різних досліджень соціального капіталу — тільки за період з 2003 по 2008 роки було опубліковано понад 60% робіт на цю тему; огляди основних робіт представлені, наприклад, у дослідженнях [1]. Сучасне суспільство все більше уваги приділяє такій невлічливій і складній у вимірі складовій як соціальні відносини, оскільки вони можуть виступати джерелами підвищення ефективності корпорацій і урядів, горизонтальної та вертикальної мобільності індивідів. Облік такого фактора як соціальний капітал у різних його формах і проявах виявляється важливим при вивченні питань добробуту суспільства, рівня розвитку економіки, суспільного розвитку, функціонування інститутів тощо.

На сьогоднішній день не вироблено єдиної, визнаної усіма, концепції соціального капіталу. Проблема визначення соціального капіталу обумовлена його подвійною природою — з одного боку його визначають як сукупність атрибутів взаємодіючих індивідів, а з іншого боку - як сукупність атрибутів середовища, в якій взаємодіють індивіди. Дослідники розходяться і в визначенні його функцій. Однак показники, характеризують соціальний капітал активно використовуються в багатьох дослідженнях. У рамках декількох основних концепцій і методологічних підходів до визначення соціального капіталу розроблені методи і інструменти вимірювання соціального капіталу. Інформація про них розрізнена, міститься в різних дослідженнях, опублікованих у різні роки. Метою даної роботи є короткий опис основних підходів до визначення поняття соціального капіталу і набору використовуваних методів і інструментів його вимірювання.

В результаті наукового пошуку встановлено, що дослідження соціального капіталу, як самостійний напрям наукових досліджень, порівняно молодий, його активний розвиток бере початок приблизно в середині минулого століття, хоча поняття соціального капіталу зустрічалося і в окремих більш ранніх роботах першої половини XX

століття. Термін «соціальний капітал» вперше з'явився на початку минулого століття в роботі Ліди Ханіфан [8]. Вона визначила соціальний капітал як «значимі обставини, що впливають на повсякденне життя людей». В якості прикладів таких обставин автор привела доброзичливість, взаємну симпатію, дружні відносини тощо. На її думку, соціальний капітал немає нічого спільного зі звичним розумінням капіталу, його визначення і вимір не зводиться до вимірювання вартості персонального майна або готівки. Однак при цьому вона прийшла до висновку, що інвестування в соціальний капітал може призводити до матеріальних вигод.

Активно використаний був цей термін у науковій літературі лише через 45 років у книзі Джейн Джекобс. Він був залучений автором для позначення значимого фактора в контексті аналізу міського життєустрою і відносин між сусідами. У цій роботі джерелом і формою соціального капіталу вперше були названі мережі (networks), що далі міцно закріпилося у багатьох наступних роботах інших авторів.

1976 році з'явилася робота Гленна Лурі, де він, вивчаючи причини відмінностей у рівнях доходів індивідів різних національностей, прийшов до висновку про значний вплив соціального капіталу на рівень доходу. Він визначив соціальний капітал як «природно виникаючі соціальні відносини між людьми, які розвивають або допомагають розвитку певного набору навичок або характеристик, цінних на ринку».

Пізніше починається активна розробка концепцій і методологічних підходів до визначення і вивчення соціального капіталу. З появою робіт П'єра Бурдьє в літературі починають формуватись різні підходи до його визначення. Сам П'єр Бурдьє в роботі [3] дав наступне визначення соціального капіталу: «це сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних із володінням стійкою мережею більш чи менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання — іншими словами, з членством у групі [17с. 60 – 74]. Бурдьє, на відміну від Ханіфан, трактує соціальний капітал як одну з форм капіталу, оскільки формування соціального капіталу вимагає інвестицій, а його використання може приносити соціальноекономічну віддачу. Роботи Бурдьє закладають основу для одного з напрямків розвитку концепцій і методологічних основ вивчення соціального капіталу.

Основоположником іншої концепції соціального капіталу єсоціолог Джеймс Коулман, автор теорії раціональної дії. Аналізуючи роль соціального капіталу в формуванні людського капіталу, він визначив соціальний капітал як певний вид ресурсу, доступний актору і представляє собою сукупність елементів, що володіють двома властивостями: «вони, по-перше, складаються з декількох соціальних структур, і, по-друге, полегшують певні дії акторів всередині структури, будь то індивід або корпорація»[5]. Іншими словами, наявність соціального капіталу дозволяє мати більш високі вигоди від кооперативної поведінки в порівнянні з індивідуальними діями. За Коулманом соціальний капітал формується в міжособистісних відносинах; суспільне благо є одним з аспектів соціального капіталу. Коулман виділив три форми соціального капіталу: зобов'язання, надійність і очікування; інформаційні канали; норми і ефективні санкції. У більш пізній роботі 1994 він писав «соціальний капітал — це будь-який прояв неформальній соціальної організації, яке виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів» (цитуються у перекладі роботи [18]).

Інший підхід до розвитку концепції соціального капіталу запропонував Роберт Патнем. Він використовував поняття соціального капіталу в дослідженні причин фор-

мування сильних і ефективних інститутів представницької влади в роботі 1993 [14], розглядаючи соціальний капітал через призму громадянських цінностей. У роботі [15], присвяченій питанням цивільної залученості та існування ефективних урядів, він посилається на визначення, дане Коулманом, але при цьому додає, що соціальний капітал — це «риси соціальної організації, такі як мережі, норми і довіра, які сприяють координації та кооперації для взаємної вигоди» [14с. 35]. Патнем вводить два види соціального капіталу (Putnam, 1995): «зв'язує» (bonding) і «наводить мости» (bridging). Перший вид має на увазі такі відносини, які приносять вигоду вузькому колу осіб на шкоду суспільству. Другий вид об'єднує взаємодії, які вигідні суспільству в цілому. Крім того, Патнем зробив значний внесок у розробку інструментів вимірювання соціального капіталу.

У 1995 році вийшла книга «Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity» американського соціолога японського походження Френсиса Фукуями, в якій він підкреслює значимість соціального капіталу в розвитку суспільства. Він охарактеризував соціальний капітал на відкритій лекції в Києві [19] наступним чином: «На мій погляд, соціальний капітал — це норми, неформальні норми або цінності, <довіра>, які роблять можливими колективні дії у групах людей».

Мартін Палден у роботі об'єднав розвинуті раніше підходи до визначення соціального капіталу. Він визначив соціальний капітал як сукупність довіри, кооперації і мереж. А також описав інструменти виміру кожного компонента соціального капіталу. В цілому, із зазначених вище підходів випливає, що соціальний капітал визначається дослідниками неоднозначно в силу його подвійної природи. З одного боку, соціальний капітал характеризується комплексом відмінних властивостей учасників взаємодії, а з іншого боку, він відбиває риси середовища, в якому відбувається взаємодія.

Подвійність поняття «соціальний капітал» породжує різноманіття підходів до його виміру, оскільки доводиться вимірювати як характеристики окремих індивідів, так і характеристики середовища, в якому вони взаємодіють. Для вимірювання соціального капіталу в рамках різних підходів до його визначення дослідники використовують такі його характеристики, як довіра, толерантність, членство у формальних і неформальних групах та їх розмір, кількість зв'язків і їх «тіснота», соціальні норми і інші. Нижче розглянуті інструменти, які найчастіше використовуються для вимірювання соціального капіталу.

Методи вимірювання довіри можна розділити на дві групи: перша група оцінює думку людей щодо рівня довіри (attitudinal measure of trust); друга ж група дозволяє вимірювати довіру через спостереження за поведінкою людей у ситуаціях, які могли б охарактеризувати їх рівень довіри (behavioral measure of trust). Виходячи з даної категоризації, перша група інструментів являє собою опитування індивідів, а друга, як правило, проведення експериментів (ігор) [4].

Говорячи про вимірювання рівня довіри, більшість авторів, які досліджували дане питання переважно до 2000 року, спиралися на дані всесвітнього дослідження World Values Survey (проводиться з 1981 року), метою якого є вивчення цінностей і переконань, їх змін у часі населення різних країн. Серед інших в опитування включено питання: «Чи правда, що можна довіряти більшості людей або ж необхідно бути обережним у спілкуванні з людьми?» [16].

Також у рамках цього опитування респонденти відповідають на питання, якою мірою вони довіряють людям із запропонованих груп: сім'я; сусіди; знайомі; люди,

яких ви зустріли перший раз; люди іншої релігії; люди іншої національності. У багатьох дослідженнях, включають фактор довіри, автори використовують цю методику, іноді додаючи питання. Наприклад, у дослідженні взаємозв'язку соціального капіталу та рівня здоров'я країни [9] були використані дані WVS, а саме відповіді на питання про довіру або обережності у відношенні до людей, наведений вище. Стефен Кнак і Філіп Кіфер у своїй відомій праці (Knack & Keefer, 1997) досліджували, як рівень довіри і розвиненість цивільних норм впливають на економічні показники ефективності країни. Вони вивчили приклади 29 країн з ринковою економікою у 1981 та 1990 роках, рівень довіри оцінювали через дані WVS.

У рамках іншого проекту, General Social Survey (GSS), який запустили в 1972 році, здійснюється моніторинг соціальних змін і вивчення зростаючої складності американського суспільства. В даний час він вважається одним з кращих джерел інформації про соціальні зміни в американському суспільстві. В опитувальнику міститься 137 питань, серед яких близько п'яти відсотків стосуються теми довіри. Крім згаданого вище питання з WVS ставлять запитання, які з'ясовують ступінь довіри населення до державних особам; лікарям; засобам масової інформації; звітів про наукові дослідження; інформації, що надається компаніями про рівень забруднення, та інші [6]. Дані GSS використовувалися, наприклад, у дослідженні взаємозв'язків між показниками соціального капіталу і смертності в 39 штатах Америки з 1986 по 1990 роки [11] дослідженні рівня освіченості і ключових, на думку авторів, джерел соціального капіталу – довіри і громадянської залученості.[10].

У дослідженнях, що включають показник довіри, може вимірюватися не тільки довіру (trust), але і вираш від довіри (trust payoff). Суть полягає в тому, що, ймовірно, людина буде себе вести по-різному в ситуаціях, де немає грошових стимулів, і в ситуаціях, де вони присутні. Щоб виявити відмінність, вводять вираш від довіри – кількість вигод, які людина може отримати завдяки довірі [13]. У такому випадку автори можуть додавати, наприклад, такі питання: якій кількості друзів із вашого оточення ви б погодилися зайняти X грошових одиниць (де X - сума, співмірна з доходами респондента)? Або, навпаки, скільки Ваших друзів погодилося б дати Вам X грошових одиниць? (Питання з роботи (Paldam, 2000)).

Ряд дослідників не вважає об'єктивною і адекватною оцінку довіри, отриману шляхом вимірювання думок індивідів про довіру або недовіру. Наприклад, Едвард Глейзер погоджується, що «ці питання цікаві, але разом з тим невизначені, абстрактні і складні для інтерпретації» [7]. Тому, слідує Роберту Патнему, Глейзер з колегами говорить про необхідності вивчення не тільки уможядного уявлення про довіру, але і поведінки (конкретних дій), що характеризують рівень довіри / недовіри в суспільстві, а також такого атрибута як здатність викликати довіру. У дослідженнях [12] автори використовували схожі інструменти для вимірювання довіри: дані General Social Survey; додаткові питання з метою оцінки поведінки індивіда в різних ситуаціях; рівень довіри у грі «Trust game»; рівень довіри угрі «Envelope drop».

Починаючи з Глейзера багато вчених стали розділяти два поняття: довіра (Trust) і здатність викликати довіру (trustworthiness). Справа в тому, що опитування про довіру пророкують не її саму, а здатність викликати довіру. А для того щоб виміряти безпосередньо рівень довіри, необхідно або задавати питання про минулу поведінку,

що характеризує її, або проводити експерименти. Однак обидві категорії можуть виступати компонентами соціального капіталу.

Подвійна природа поняття «Соціальний капітал» введеного у ХХ столітті і яка активно використовується в економічному, соціологічному, політологічному аналізі породжує складності з його адекватним визначенням. У сформованих на сьогоднішній день концепціях соціального капіталу його частіше за все визначають або як соціально-структурні ресурси індивіда, які породжуються відносинами двох або більше індивідів - у концепціях Джеймса Коулмана або П'єра Бурдьє, хоча автори концепцій розходяться у трактуванні цих видів ресурсів і їх властивостей; або як сукупність суспільних атрибутів — соціальні норми, довіри, соціальні мережі (наприклад, у розумінні Роберта Патнема).

Складність визначення породжує різноманіття підходів до вимірювання соціального капіталу. Найчастіше в роботах дослідників рівень соціального капіталу вимірюється через оцінки таких характеристик, як довіра, толерантність, членство в формальних і неформальних групах і їх розмір, кількість зв'язків і їх «щільність», соціальні норми та інші. В роботі представлені інструменти вимірювання, які часто використовуються в дослідженнях соціального капіталу.

Рівень довіри може бути вимірний через оцінку думки людей щодо рівня довіри (attitudinal measure of trust), інструмент — проведення опитувань (наприклад, дані WVS або GSS); або через спостереження за поведінкою людей у ситуаціях, які могли б охарактеризувати їх рівень довіри (behavioral measure of trust), інструмент — проведення експериментів (Igor). Також через використання даних опитувань вимірюють рівень поваги і толерантності.

Рівень розвитку соціальних мереж вимірюють через кількість відносин, які має індивід або через чисельність учасників добровільних організацій (the density of voluntary organizations) і силу взаємозв'язків всередині мережі. Причому кількість учасників добровільних організацій використовується і для вимірювання довіри. Інший підхід до вимірювання соціальних мереж — оцінка доступного соціального капіталу (accessed social capital) (ємність соціального капіталу) або оцінка мобілізованого соціального капіталу (mobilized social capital) (реалізованого соціального ресурсу). Перший показник вимірюється, як правило, за допомогою методу генерації списку імен (name generating methodology) або генерації списку позицій, другий — шляхом опитування. Наведено роботи, в яких використовувалися оцінки рівня розвиненості певних соціальних норм. Крім того, показано, як за допомогою теоретико-ігрового підходу може бути вимірний рівень соціального капіталу, зокрема, в таких його проявах, як довіра, соціальні зв'язки (особливо, здатність до кооперації) і соціальні норми.

1. *Akcomak, S.* (2009), «Bridges in social capital: A review of the definitions and the social capital of social capital researchers», MERIT Working papers, Vol. 2;
2. *Ben-Ner, A.* (2006), «Measuring trust: which measure can be trusted?»; 2. Working Papers, Vol. 0207»;
3. *Bourdieu P.* (1986), «The forms of capital», in Richardson, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, Greenwood Press, New York, NY, pp. 311-356;
4. *Capra C. Monica and Lanier, Kelli and Meer, Shireen,* (2008), «Attitudinal and Behavioral Measures of Trust: A New Comparison», електронний доступ: <https://www.gate.cnrs.fr/IMG/pdf/Capra.pdf>;
5. *Coleman J.* (1994), «A Rational Choice Perspective on Economic Sociology» // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology, Princeton, Princeton University Press, p. 166–180;

6. General Social Survey (2012), «2012 Questionnaires», электронный доступ: <http://www3.norc. org/NR/rdonlyres/21403184-C064-4E20-944F-0CFCABC9BB5E/2014/GSS2012Questionnaire. html>; 7. *Glaeser E., Laibson D.I., Scheinkman J. A. and Sutter C. R.* (2000), «Measuring trust», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 (3), pp. 811-846; 8. *Hanifan L. J.* (1916), «The Rural School Community Centre», *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 67, pp. 130-138; 9. *Harpham T.* (2002), «Measuring social capital within health surveys: key issues», *Health Policy Plan*, Vol. 17 (1), pp. 106-111; 10. *Helliwell J. and Putnam R.* (1999), «Education and social capital», *NBER Working Paper*, Vol. 7121; 11. *Kawachi I.* (1997), «Social capital, income inequality, and mortality», *AmJ Public Health*, Vol. 87 (9), pp. 1491-1498; 12. *Loury G. C.* (1976), «Dynamic Theory of Racial Income Differences», *Discussion Papers*, Vol. 225; 13. *Paldam M.* (2000), «Social Capital: One or Many? Definition and Measurement», *Journal of Economic Surveys*, Vol. 14 (Issue 5), p. 780; 14. *Putnam R. D. and Leonardi R.* and *Nanetti R.Y.* (1993), «Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy». With. Princeton University Press, ISBN 978-0691078892; 15. *Putnam R. D.* (1995), «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy*, Vol. 6 (1), pp. 65-78; 16. World Value Survey (2012), «World Value Survey wave 6», электронный доступ: [http://www. worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp](http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp); 17. *Бурдье П.* (1986), «Формы капитала», пер. Добряковой М.С., науч. ред. Радаев В.В., *Экономическая социология*, электронный журнал, том 3, № 5, ноябрь 2002, с. 60 – 74, электронный доступ: [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru) 30. *Зубарева, Д.С.* (2011), «Социальный капитал и дорожное движение: дороги и власти, которые мы выбираем», *Издательский дом Высшей школы экономики*, 52 с.; 18. *Коулман, Дж. С.* (1994), «Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора», пер. Добряковой М.С., науч. ред. Радаев В.В., *Экономическая социология*, электронный журнал, том 5, № 3, май 2004, с. 35 – 44, электронный доступ: [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru); 19. *Френсиса Фукуяма* Текст лекции в переводе на русский язык был опубликован в газете «День» № 177 (2006), 16 октября: «Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы», электронный доступ: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/podrobnosti/chto-takoe-socialnyy-kapital>.