

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 330.1:330.34

Єлісеєва Людмила,
доктор економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-8801-3329
e-mail: Yelisieieva.Liudmyla@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-6-16>

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

У статті розкрито еволюцію наукових поглядів на роль соціального капіталу в економічному розвитку. Систематизовано наукові погляди дослідників від А. Сміта до сучасності щодо характеру та каналів впливу соціального капіталу на господарську систему та добробут економічних агентів зокрема. Розкрито роль досліджень Нобелівських лауреатів К. Ерроу, Е. Остром, А. Сена у розвитку теорії соціального капіталу та вивчення його економічних ефектів. Охарактеризовано місце наукового доробку М. Тугана-Барановського у формуванні концепції соціального капіталу. Запропоновано авторську періодизацію розвитку теорії соціального капіталу та перспективні напрями її дослідження.

Ключові слова: соціальний капітал, економічний розвиток, генеза концепції соціального капіталу.

Елісеєва Людмила,
доктор экономических наук, доцент,
Волинский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
г. Луцк

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ МЫСЛИ НА РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

В статье раскрыто эволюцию научных взглядов на роль социального капитала в экономическом развитии. Систематизированы научные взгляды исследователей от А. Смита до современности о характере и каналах влияния социального капитала на хозяйственную систему и благосостояние экономических агентов в частности. Раскрыта роль исследований Нобелевских лауреатов К. Эрроу, Э. Остром, А. Сена в развитии теории социального капитала и изучение его экономических эффектов. Охарактеризованы место научного наследия М. Туган-Барановского в формировании концепции социального капитала. Предложена авторская периодизация развития теории социального капитала и перспективные направления ее исследования.

Ключевые слова: социальный капитал, экономическое развитие, генезис концепции социального капитала.

Yelisieieva Liudmyla,
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National Unaversity,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk

EVOLUTION OF SCIENTIFIC THOUGHT ON THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ECONOMIC DEVELOPMENT

The article reveals the evolution of scientific views on the role of social capital in economic development. The scientific views of researchers from A. Smith to the present on the nature and channels of influence of social capital on the economic system and the welfare of economic agents in particular are systematized. The role of research of Nobel laureates K. Arrow, E. Ostrom, A. Sen in the development of the theory of social capital and the study of its economic effects is revealed. The place of M. Tugan-Baranovsky's scientific achievements in the formation of the concept of social capital is characterized. The author's periodization of the development of the theory of social capital and perspective directions of its research are offered.

The periodization of the development of the theory of social capital is carried out with the separation of the following stages: 1) XVIII century - until the 1970s - the formation of basic scientific ideas about group cooperation as a factor in ensuring the efficiency of economic activity, 2) 1970s-1980s - the beginning of the study of economic consequences of social capital development at the micro-level; 3) 1990s - the beginning of the XXI century - expanding the scope of research of the economic potential of social capital from micro- to meso- and macro-levels, 4) the beginning of the XXI century – till now - shifting the focus of scientific discourse from theoretical to practice-oriented research on the economic return of social capital.

It was found that scientific views on the place of social capital in the development of socio-economic processes have evolved significantly: from studying its importance in the formation of human capital to the role in education, health, economic growth, poverty reduction, income inequality and more. However, despite the diversity of such studies, the issues of the interaction of social capital development, on the one hand, and innovation, entrepreneurship, financial markets, state and local self-government, on the other, remain insufficiently studied; and the role of social capital in ensuring sustainable development.

Key words: social capital, economic development, the genesis of the concept of social capital.

Постановка проблеми та її значення. В умовах глобальних трансформацій та поширення Covid-19 зростає значення суспільної відповідальності в соціально-економічній взаємодії та підвищення рівнів довіри до влади й інших суб'єктів господарювання, що нерозривно пов'язано із розвитком інституту соціального капіталу. Останній передбачає свідоме дотримання правил і формування поведінкових патернів, які є передумовою підвищення економічного добробуту індивідів та процвітання національної економіки загалом. У зв'язку з цим дослідження концепції соціального капіталу є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні перші дослідження соціального капіталу з'явилися на початку XXI ст. Серед них – праці О. Балакіревої, Б. Буркинського, З. Галушки, Н. Гражевської, О. Петроє та ін. Попри вагомий науковий результат вище зазначених робіт, на нашу думку, в сучасній економічній науці недостатньо систематизовано наукові погляди на роль соціального капіталу в економічному розвитку.

Мета і завдання статті. Метою статті є дослідження еволюції наукових поглядів на роль соціального капіталу в економічному розвитку.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Концепція соціального капіталу є відносно новою. Її основи були закладені в 1970–1990-х роках у роботах П. Бурдьє, Дж. Коулмана, Г. Лоурі, Р. Патнема, Ф. Фукуями та ін. Проте поняття “соціальний капітал” та дослідження окремих аспектів соціально-економічних процесів, які нині ми пов'язуємо з його функціонуванням, з'явилися значно раніше.

Теоретичні підвалини для появи концепції соціального капіталу були закладені в роботах А. Сміта, М. Вебера, М. Тугана-Барановського, Р. Коуза, К. Ерроу, Дж. Б'юкенена, М. Олсона та ін. У них досліджувалися соціальні регулятори економічного розвитку, проблеми ефективності кооперації, форм колективної взаємодії, теорія груп тощо.

Ще в своїй праці “Дослідження природи та причин багатства народів” А. Сміт зазначав, що в цивілізованому суспільстві індивід “постійно потребує допомоги та співпраці великої кількості людей” [12, с. 27]. Їх соціально-економічна взаємодія обумовлена раціональними мотивами отримання економічної вигоди [12] або (та) моральними нормами емпатії [13, с. 221–222]. На його думку, щасливішим є те суспільство, у якому під час вибору моделі економічної поведінки індивіди не завжди керуються раціональними мотивами, а навпаки – соціальними нормами й цінностями, які згуртовують людей: “усім членам суспільства потрібна допомога один одного”. Суспільство, в якому “необхідну взаємодопомогу надають лише з любові, вдячності, дружби, поваги”, процвітає, воно щасливе. “Проте навіть якби необхідну допомогу надавали й не з настільки шляхетних і неогоїстичних міркувань і тоді б суспільство обов'язково розкладалося, хай навіть і було би менш щасливим. Може існувати спільнота різних людей, так само як і різних підприємців, що базуватиметься лише на розумінні її доцільності й потребності, без взаємної любові й почуттів”. Як бачимо, А. Сміт був переконаний в існуванні прямої залежності між характером соціальної підтримки, що нині є однією з ознак соціального капіталу, та рівнем суспільного добробуту. Крім того, більш ґрунтовне ознайомлення із науковими поглядами А. Сміта руйнує міф про абсолютизацію егоїстичного економічного індивіда, яке часто приписують вченому.

Ідеї А. Сміта про важливе суспільне значення соціальної взаємодії знайшли відгосок і в теорії І. Бентама, який конкретизував п'ятнадцять базових “задоволень і страждань” людини [1], до яких відніс такі задоволення, як: “бути в гарних відносинах один з одним”, “від доброго імені”, “від спостереження за тими, хто став об'єктом нашої доброзичливості” тощо. Проте І. Бентам не ідеалізував такі потреби людини та був переконаний, що останні, як правило, не домінують в економічній поведінці індивідів. Така позиція І. Бентама корелюється й з висновками шотландського філософа XVIII ст. Д. Юма, який у своїй праці “Трактат про людську природу” навів приклад соціальної дилеми: “Ваше жито достигло сьогодні; моє – дозріє завтра; для нас обох вигідно, щоб я працював з вами сьогодні і щоб ви допомогли мені завтра. Але у мене немає прихильності до вас і я знаю, що ви теж не симпатизуєте мені. Тому заради вас я не візьму на себе зайву роботу, а якби я став би допомагати вам заради себе в очікуванні взаємності, то знаю, що б розчарувався... Таким чином, ви працюватимете наодинці; ви відповісте мені так само; погода змінюється – і ми обоє втрачаємо врожай внаслідок нестачі взаємної довіри й неможливості розраховувати один на одного” [18]. Як бачимо, для дилеми, змальованої Д. Юмом, важливою проблемою є відсутність дієвих санкцій у випадку порушення норм взаємності: яким чином можна бути впевненим у тому, що партнер не порушить угоду?

Одним із перших класичне вирішення цієї дилеми (через втручання третьої сили) запропонував Т. Гоббс. Він песимістично висловлювався щодо можливостей суспільства функціонувати цивілізовано без нав'язування йому правил поведінки. Т. Гоббс був переконаний, що через недовіру один до одного й у мирний час люди перебувають у стані, який можна охарактеризувати як “війну всіх проти всіх”. В умовах дефіциту загальної довіри люди бояться інших людей, замикають двері, наймають охорону, озброюються тощо. Для вирішення цієї соціальної проблеми він пропонував звернутися за допомогою до держави [3, с. 69]. На його думку, саме держава як третя сила примушує своїх підданих робити те, чого вони не чинять добровільно – довіряти один одному.

У своїй знаменитій праці “Протестантська етика і дух капіталізму” М. Вебер, досліджуючи природу довіри, цінностей та їх суспільної ролі, прийшов до висновку, що саме соціальні норми мають суттєвий вплив на економічну успішність індивіда та ефективність соціальних мереж. Він зауважив, що в Німеччині, де проживали протестанти та католики, кращих економічних результатів досягали протестанти; саме вони тут склали кістяк підприємницького класу, власників капіталу та технічних фахівців [2]. У цей час поряд з Німеччиною найдинамічніше розвивалися такі протестантські країни як Англія, Голландія, США, що дало йому підстави стверджувати про особливу роль протестантської етики в формуванні ефективних релігійних спільнот та їх важливого значення в забезпеченні економічного зростання цих країн. Серед основних цінностей, які сприяють

економічній взаємодії, він виокремив чесність як джерело формування довіри, репутації та зниження ризиків під час обміну тощо.

Проте, як зазначає Г. Беккер, з розвитком теорії споживчого попиту такі змінні як чесність і доброзичливість поступово зникали з поля зору економістів. Не можна стверджувати, що соціальні норми під час взаємодії індивідів ігнорувалися повністю, проте всі ці спроби були спорадичними і, що важливо, у них не надавалося соціальній взаємодії того визначного значення, яке приписували їм економісти XVIII–XIX ст.

Близькою до ідей М. Вебера є праця французького мислителя А. Токвіля “Демократія в Америці”. Центральною тезою обох досліджень є те, що деякі етичні навички та традиції, а саме схильність людей до стихійного згуртування, мають вирішальне значення для урізноманітнення організаційних форм, а відповідно й створення національного багатства. У науковій літературі А. Токвіля вважають одним із основоположників концепції соціального капіталу. Після поїздки в Америку в 1831–1832 рр. він відзначив, що “люди [американці] були вільними, мислили незалежно, були впевнені в собі та вміли співпрацювати” [14, с. 11]. Він стверджував, що населення Півдня було менше схильне до кооперації, тоді як на Півночі – брало активну участь у створенні т.зв. “добровільних асоціацій”. Для А. Токвіля останні були рушійною силою розвитку Півночі, який за соціально-економічними показниками значно випередив Південь ще до Громадянської війни 1861–1865 рр. Вони ж сприяли становленню демократичних інститутів, які, в свою чергу, знижували бар’єри для економічної активності, розблоковували економічні стимули та ініціативи широких верств населення. Сприятливими передумовами для цього були “початок історії з нуля” (а значить – відсутність укорінених норм, залежності від попередньої траєкторії розвитку, що стримували економічну активність) та нові “природні” умови. До останніх він відносив наявність значного незайнятого простору та територіально віддалених органів управління, що не могли надати допомоги чи заборонити дії іншим. У такий спосіб, з одного боку, в американському суспільстві домінували індивідуалістські переконання, а, з іншого, економічні агенти були готові гуртуватися задля відстоювання своїх свобод.

Значний вплив на формування майбутньої концепції соціального капіталу мали дослідження кооперації та її впливу на соціально-економічні процеси у працях зарубіжних та українських вчених. Серед праць українських вчених у царині кооперації особливе значення для становлення концепції соціального капіталу посідає праця М. Тугана-Барановського “Соціальні основи кооперації” (1916 р.), у якій вчений називає кооперативи практично єдиною новою формою господарської організації, що “з’явилась унаслідок спільних свідомих зусиль широких соціальних груп із метою удосконалення існуючої системи господарювання” [15, с. 46]. Створенню кооперативу, на його думку, передувало згуртування економічних агентів зі спільними економічними інтересами та соціальними нормами й цінностями. Завдяки цьому кооператив відрізнявся від традиційного капіталістичного підприємства: “якщо тіло кооперативу створене капіталізмом, то душа кооперативу – соціалістичним ідеалом” [15, с. 67]. У своїй роботі вчений розмежував соціалістичні общини та кооперативи: перші вимагають від своїх членів готовності жертвувати своїми особистими інтересами; другі – орієнтовані на задоволення потреб учасників і, на його думку, саме в цьому їхня сила. Він підкреслював, що індивідуальні інтереси мають узгоджуватися з груповими: “Не чистий егоїзм і не чистий альтруїзм, а солідарність інтересів – ось духовна основа кооперації” [15, с. 63, 96]. Оперуючи сучасними поняттями, можемо стверджувати, що кооперативи в трактуванні М. Тугана-Барановського були однією з організаційних форм відкритого соціального капіталу громад початку ХХ ст. Як переконливо доводив учений, економічна кооперація – це новий спосіб відстоювання групових інтересів, спроба побудувати “новий соціальний устрій з новою людиною, новими нормами суспільного життя, новими цілями та новими мотивами людської поведінки” [16, с. 438]. Він був упевнений, що “суспільство має перетворитися в добровільний союз вільних людей – стати повністю вільним кооперативом. Такий соціальний ідеал, який повністю не буде досягнутий, але в наближенні до якого і полягає весь історичний процес людства” [15, с. 449]. На думку українського вченого, добровільне створення мереж кооперативів, що об’єднують людей зі спільними соціальними цінностями та економічними інтересами, матиме значний економічний ефект: “Якщо господарська діяльність відбуватиметься не під впливом примусу, а внутрішніх мотивів, то праця даватиме таку насолоду, як і спорт ... вільна й зручна праця – стимул для підвищення продуктивності праці.

Трудова кооперація має дати вихід вільним творчим силам суспільства” [15, с. 54, 444]. Як бачимо, ключем до такої суспільної трансформації вчений вважав високий рівень самоорганізації суспільства [5], тобто відкритого соціального капіталу.

Уперше термін “соціальний капітал” у близькому до сучасного трактування був використаний у роботах Л. Ханіфана під час дослідження шкіл як осередків формування соціального капіталу сільської громади. У своєму дослідженні він вказав, що поняття “соціальний капітал” не повністю відповідає дефініції капіталу, проте його роль у спільнотах, суспільстві (т. зв. “соціальних корпораціях”) подібна до функцій фізичного та грошового капіталу в підприємстві [22, с. 130]. Задля ефективної діяльності спільноти, як і на підприємстві, має відбутися накопичення капіталу та організація ефективного управління, унаслідок чого кожен отримує певну вигоду. На його думку, накопичення соціального капіталу відбувається через соціально-економічну взаємодію індивідів під час громадських робіт, громадських обговорень або спільних розваг тощо. Громадські збори він вважав важливим механізмом ефективного використання потенціалу суспільних відносин і забезпечення добробуту сільської спільноти. На прикладі сільської громади Західної Вірджинії дослідник доводить позитивний вплив соціального капіталу на освіту, культуру та місцеву економіку. Він прийшов до висновку, що “чим більше люди спільно працюють, тим більший соціальний капітал громади, тим більшими будуть дивіденди від соціальних інвестицій” [22, с. 138]. Л. Ханіфан одним із перших звернув увагу на кореляцію між соціальним капіталом та соціально-економічним розвитком.

Важливе значення для формування концепції соціального капіталу мають дослідження, присвячені теорії груп і колективних дій. Однією із найбільш системних у цій сфері стала праця “Логіка колективної дії” М. Олсона [9], що була перекладена дев’ятьма мовами світу. У своєму дослідженні автор довів, що уявлення про те, що групи тяжіють до дій у спільних інтересах, є хибними, незважаючи на те, що вони підкріплювалися теоремою Р. Коуза, теорією К. Маркса та ін. Якщо цінність колективного блага для групи перевищує витрати на нього, з’являється можливість проведення торгів за Р. Коузом щодо забезпечення цього блага, які дозволять отримати вигоду всіма членами групи. Однак, якщо група є достатньо великою, її члени не мають мотивації вступати в витратні торги й стратегічну взаємодію для укладення угоди. На його думку, навіть за умови, якщо трансакційні витрати дорівнювали б нулю, не завжди члени групи здійснять угоду за Р. Коузом: будь-яке очікування, що таку угоду буде укладено, породжуватиме гру без ядра – постійні зусилля усіх раціональних індивідів, спрямовані на те, щоб перебувати в підгрупі, яка отримуватиме найбільшу вигоду, тобто в коаліції “безбілетників” [8, с. 75].

М. Олсон зазначав, що, оскільки різні соціальні групи не можуть бути абсолютно однаково організованими, то “групи, що організовуються для колективної дії, схильні не зважати на втрати тих, хто організації немає: добровільні чи ринкові сили не ведуть до торгів за Коузом чи соціального контракту, ефективного для усього суспільства” [8]. З вище зазначеного стає зрозуміло, що функціонування організованих груп має свої соціальні та економічні ризики для економічних агентів, які знаходяться поза ними. Водночас необхідні спеціальні умови, за яких великі й малі групи діятимуть результативно. На ефективність співпраці в межах групи впливають їх величина, можливості соціального контролю й та обставина, що кожен індивід оцінює колективне благо групи по-своєму.

Згідно з теорією М. Олсона групи поділяються на великі та малі, кожна з яких має свою функцію витрат. Він виділив три взаємопов’язані фактори, які заважають людям спільно взаємодіяти у великих групах: 1) чим більша група, тим менша винагорода кожного за групову дію, 2) чим менша винагорода – тим менша частка колективного блага, яку отримує кожен індивід, 3) чим більша кількість учасників, тим вищі організаційні витрати [9, с. 43]. У зв’язку з цим вчений прийшов до висновку, що, як правило, великі групи є менш ефективними та можуть результативно функціонувати лише за наявності примусу чи зовнішнього впливу. Більш ефективними, за М. Олсоном, є малі групи, в яких у кожного учасника існує мотив до стратегічної взаємодії та торгів [8, с. 65]. Він стверджував, що “малі групи, як правило, використовують свою потенційну енергію, тоді як у великих групах сили, як правило, залишаються потенційними” [9, с. 48]. Крім того, у великих групах гірше діють соціальні санкції, оскільки: 1) у таких умовах кожен індивід є малою частиною групи, зміна економічної поведінки одного учасника майже не впливатиме на функціонування групи,

а тому немає сенсу в його покаранні за антигрупову поведінку; 2) у великій групі економічні агенти не знають один одного, а тому на індивіда складно здійснити соціальний тиск [9, с. 57]. Таким чином, учений припускав, що проблематичність добровільної колективної дії та її позитивного впливу на економічні процеси різко зростає зі збільшенням кількості тих, хто отримує вигоду від колективного блага.

Водночас учені звернули увагу на взаємозв'язок соціального капіталу та безпеки. Початок таким дослідженням поклала робота Дж. Джейкобс "Смерть і життя великих американських міст" (1961). У ній дослідниця аргументувала, що щільність соціальних мереж мешканців вулиці визначає рівень громадської безпеки. За таким критерієм найбільш безпечними вона вважала старовинні вулиці, де місцеві мешканці знали один одного. На думку Дж. Джейкобс, урбанізація спричинила руйнування соціальних відносин: люди почали соціально ізольоватися, захищатися від інших, огорожуючи свої будинки тощо [4, с. 43–44]. Для підвищення рівня безпеки у великих містах вона пропонувала звернути увагу на розбудову довірчих відносин серед містян за допомогою міського планування та створення спільних зон відпочинку.

Упродовж останньої третини ХХ ст. розпочався новий етап у концептуалізації теорії соціального капіталу на засадах мультидисциплінарного підходу, коли наукові положення одночасно розроблялися соціологами (Р. Бертом, П. Бурдье, М. Грановеттером, Дж. Коулманом, А. Лайтом та ін.), економістами (Г. Лоурі, Г. Беккером, Й. Бен-Поратом ін.), політологами (Р. Патнемом). Основний акцент у цей період робився на дослідженні ролі індивідуального соціального в формуванні людського капіталу.

У 1970-х роках першим увагу економістів до ролі соціального в формуванні людського капіталу привернуло дослідження Г. Лоурі. Останнє було присвячено расовій дискримінації на ринку праці та високому рівню бідності серед афроамериканського населення. Відповідно до спостережень Г. Лоурі в останнього, на відміну від етнічних спільнот американців азіатського походження, був значно нижчий рівень міжособистісної довіри та соціальної залученості, що стало причиною нижчої підприємницької активності, а відповідно й нижчого рівня доходів порівняно з іншими етнічними групами. Расову нерівність на ринку праці він пояснював двома причинами, проте кожна з яких була пов'язана з нерозвинутістю соціального капіталу: 1) успадкуванням бідності, тобто наявністю незначних матеріальних ресурсів (відповідно низьких освітніх можливостей) та слабкою соціальною підтримкою з боку їх сімей через нерозвинутість сімейного соціального капіталу; 2) відсутністю в молодих працівників зв'язків на ринку праці та як наслідок – нестача інформації про потенційні можливості працевлаштування, тобто нерозвинутістю гетерогенних соціальних мереж й асиметрією інформації. Це дало Г. Лоурі підстави для висновку про успадкування соціального капіталу економічними агентами та його неоднозначний вплив на ринок праці й розподіл доходів. Такі ідеї послужили підвалинами для формування концепції ізраїльського економіста Й. Бен-Пората про Ф-зв'язки ("F-connections") та соціолога Дж. Коулмана про роль соціального в створенні людського капіталу.

У 1980 р. Й. Бен-Порат (який отримав докторський науковий ступінь у Гарвардському університеті під керівництвом С. Кузнеца) обґрунтував, як форми соціальної організації такі як сім'я, мережі друзів та фірми (англ. family, friends, firms, тобто т.зв. f-connections) впливають на результативність економічного обміну [21] та формування людського капіталу індивідів. Він стверджував, що сім'ю варто розглядати як класичну мережу, де її члени укладають неформальний довгостроковий контракт задля того, щоб отримати доступ до спільних ресурсів – будинку, автомобіля, побутової техніки тощо. Це дозволяє знизити вартість житла, утримання автомобіля, тобто одержати вигоду від масштабу сім'ї. Водночас такі мережі дозволяють виробити гарантії взаємної допомоги під час непрацевдатності або безробіття для окремого економічного агента. Й. Бен-Порат стверджував, що Ф-зв'язки (які за сучасною термінологією складають основу індивідуального та колективного соціального капіталу мікрорівня) мають суттєвий вплив на людський капітал індивідів.

Наприкінці 1970-х років з'явилися перші роботи П. Бурдье, присвячені соціальному капіталу. У цих дослідженнях він не прирівнюється до економічного чи культурного капіталів, а сприяє конвертації однієї форми в іншу. П. Бурдье надав першість економічному капіталу, проте вказав, що без соціального його використання буде менш ефективним. Водночас він визначив специфічні

ресурси, до яких отримував доступ економічний агент через участь у соціальних мережах. Серед вигід використання індивідуального соціального капіталу він виділив уміння та навички, які можна сформувати через соціальну взаємодію з іншими.

Проте центральною проблемою роль соціального капіталу в розвитку людського стала в працях Дж. Коулмана. Останній був переконаний, що соціальний капітал може покращувати якість освіти. Обстеження американських шкіл показало, що більш низькі норми вибуття школярів із навчального процесу спостерігалися в релігійних школах у згуртованих общинах, ніж у інших громадських чи приватних школах, незалежно від фінансового становища домогосподарств [7]. У ході аналітичного дослідження результатів опитувань 4000 учнів американських шкіл він прийшов до висновку, що вищий рівень сімейного соціального капіталу є важливішим за високий рівень людського капіталу батьків. Це пов'язано з тим, що останній може бути нерелевантним стосовно дітей, якщо батьки не відіграють важливої ролі в житті дитини та коли їх людський капітал використовується винятково на роботі чи в іншій сфері поза сім'єю. Так, якщо людський капітал батьків не доповнений соціальним, то він не відіграє важливої ролі в освітньому розвитку дитини незалежно від величини їх власного людського капіталу. Поза сім'єю рівень впливу соціального на людський капітал визначається т. зв. "поколінневою замкненістю", тобто характером та наявністю бар'єрів для взаємодії молоді. Це, на його думку, мало значний вплив на ринок праці та поширення нерівномірності розподілу доходів.

Важливим внеском у концептуалізацію теорії соціального капіталу, зокрема в частині аналізу взаємозв'язку соціального та людського капіталів, стали роботи нобелівського лауреата з економіки Г. Беккера. Серед його праць лівову частку займають публікації, присвячені економіці сім'ї [20]. У рамках мікроекономічного аналізу він розглядав виховання й освітній розвиток дітей як процес інвестування з боку батьків. Г. Беккер уперше проаналізував вибір між кількістю дітей та рівнем їх людського капіталу. Він виявив, що між ними існує обернена залежність і тут діє своєрідний механізм мультиплікатора: зменшення кількості дітей у сім'ях та зростання ролі сімейного соціального капіталу часто супроводжується підвищенням рівня людського капіталу дітей, проте це й надалі спричиняє зменшення народжуваності та підвищення суспільних очікувань до умінь та навичок дітей. Г. Беккер також сформулював "теорему про зіпсовану дитину", згідно з якою якщо глава сім'ї (бенефактор) є альтруїстом, тоді навіть "зіпсована" дитина (бенефеціарій), яка керується тільки егоїстичними мотивами, буде демонструвати альтруїстичну поведінку. Іншими словами егоїст буде враховувати інтереси інших членів сім'ї. У такий спосіб альтруїзм глави сім'ї може стимулювати вибір кооперативної поведінки всіх інших її членів і сприяти максимізації їх загального добробуту. Така теорема, на думку Г. Беккера, дозволяє зрозуміти, чому на ринку переважає егоїстична, тоді як в сім'ї – альтруїстична поведінка. Крім того, альтруїстичні сім'ї, як правило, мають більше дітей та вони більш схильні інвестувати в них. У пізніших своїх роботах дослідник зосередився на розробці моделей економічного зростання, де його темпи залежать від рівня народжуваності, інвестицій у людський капітал, заощаджень, а також альтруїзму та соціальної підтримки сімей тощо.

Г. Беккер підкреслював, що соціальний та людський капітали здатні суттєво впливати один на одного. Так, знання, технічні навички, заробітна плата економічних агентів залежать від фізичного й соціального капіталів. Проте інвестиції в людський капітал здатні зменшити вплив інших видів капіталу на добробут індивіда. Наприклад, більш освічена молода людина може отримувати заробітну плату на рівні з досвідченими працівниками з більшими соціальними зв'язками. На думку Г. Беккера, соціальний і людський капітал часто є комплементарними, але вони не можуть бути абсолютно замінними.

У 1990-х роках з'явилося чимало праць, присвячених необхідності розвитку соціального капіталу на рівні організацій. Подальше урізноманітнення напрямів дослідження впливу соціального капіталу на суспільний розвиток відбулося наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. У цей час поширення набула критика існуючого капіталістичного устрою та його руйнівних соціально-економічних та суспільно-політичних наслідків. У відповідь було підготовлено чимало досліджень, присвячених розробці принципів "свідомого" капіталізму (П. Козловські, Е. Коломбато, К. Крауча, Т. Палмера, А. Сена, Л. Туроу), де особливе значення в цих процесах надавалося соціальним нормам і довірі.

У 1998 р. А. Сен отримав нобелівську премію "за внесок в економіку добробуту та відновлення етичного підходу до життєво важливих економічних проблем". Він розкритикував економістів за те,

що раціональну поведінку індивідів вони розглядають лише через призму переслідування егоїстичного інтересу. А. Сен наводить приклад Японії, де систематичне відхилення від егоїстичної поведінки в напрямі добровільної колективної співпраці та лояльності до державних інститутів відіграло важливу роль в індустріальному прогресі національної економіки.

Важливе економічне значення соціального капіталу та його структурних складових (зокрема, довіри) зауважив і нобелівський лауреат з економіки 1972 р. К. Ерроу. Він стверджував, що за відсутності довіри між членами суспільства втрачаються можливості для їхньої взаємовигідної співпраці, що спричиняє негативні наслідки для економіки. Норми соціальної поведінки, у тому числі етичні й моральні кодекси можуть бути “реакцією суспільства для компенсації ринку” [19, с. 22]. Іншими словами, оскільки контракти є неповними, соціальні норми мають виконувати функції цін. Наукова ідея К. Ерроу полягає в тому, що соціальні норми та моральні кодекси повинні згладити провали ринку, коли вони працюють на інтерналізацію витрат і вигід, які виникають через дії егоцентричних індивідів. На його думку, не дивлячись на неповноту контрактів, основні ринки в сучасній економіці – ринки праці, кредиту, знань – іноді працюють достатньо ефективно, тому що соціальні норми й альтруїстичні мотиви виховують в економічних агентів позитивні етичні норми на роботі та вміння дотримуватися взятих на себе зобов’язань.

Перша спроба проаналізувати вплив соціального капіталу на макроекономічному рівні була здійснена Р. Патнемом. Під час дослідження провінцій Італії вчений виявив значно більший запас соціального капіталу на півночі порівняно з півднем країни [11]. Причину цього він убачав у попередній траєкторії розвитку. На його думку, історичний досвід демократії та самоуправління в італійських містах-республіках на півночі країни сприяли накопиченню соціального капіталу, тоді як колоніальна залежність на півдні Італії перешкождала цьому процесу. Водночас Р. Патнем виявив вищу якість регіонального управління в провінціях Півночі, що, на його думку, було пов’язано з вищим рівнем “насиченості” соціальним капіталом. Встановлений зв’язок можна інтерпретувати як доказ економічного ефекту від розбудови відкритого соціального капіталу, що вимірюється ефективністю роботи місцевих органів влади та дієздатністю демократії на локальному рівні. Згодом дослідження С. Нека й Ф. Кіфера дозволило виявити механізм зв’язку соціального капіталу з економічним зростанням – через державне управління та інвестиції [23].

У своїй роботі “Довіра: соціальні чесноти та шлях до процвітання” Ф. Фукуяма також стверджував, що соціальний капітал визначає успіх “самореалізації” кожного суспільства. За рівнем загальної довіри він виділив дві групи суспільств [17, с. 1–3]: 1) із високим рівнем довіри, яка характерна для ліберальних демократій (наприклад, США, Німеччини, Японії), 2) із низьким рівнем, до яких він відніс Китай, Мексику, Францію, Італію, а також країни Східної Європи. Він стверджував, що суспільство, де панує довіра, здатне організовувати працю людей у більш гнучкому режимі, на колективних засадах та може делегувати більше відповідальності на нижчі рівні управління. І, навпаки, суспільство з високим рівнем загальної недовіри чітко регламентує обов’язки кожного, а тому такі національні економіки є менш успішними.

У низці пізніших робіт, виконаних із застосуванням більшої вибірки панельних даних, підтверджено виникнення окремих позитивних економічних ефектів від розвитку соціального капіталу. Характерно, що в цих наукових працях, як правило, вимірюється вплив соціального капіталу на ефективність державних інститутів, що скеровує наукові дослідження в напрямі, започаткованому Р. Патнемом. Домінування такого підходу можна розглядати як неявне визнання більшого значення вертикального механізму впливу соціального капіталу на економіку та суспільство порівняно з горизонтальним.

Наступним етапом у вивченні соціально-економічних наслідків розбудови соціального капіталу стала поява більш вузьких досліджень, які вивчали його вплив на окремі сфери суспільного життя.

На думку Дж. Коулмана, соціальний капітал впливає на ринки насамперед через здешевлення та спрощення механізму трансакцій. У своїй роботі “Капітал соціальний і людський” він навіть приклад функціонування ринку оптової торгівлі діамантами, де для оцінки якості дорогоцінного каміння один продавець передає товар іншому без формального страхування. Такий вільний обмін камінням для експертизи – важлива умова функціонування ринку. За його відсутності ринок став би менш ефективним. Це пов’язано з тим, що дана спільнота є замкнутою, як за частотою угод, так й етнічними та сімейними зв’язками. Наприклад, ринок оптової торгівлі діамантами в Нью-Йорку

контролюється євреями, які укладають шлюби лише всередині спільноти. Якщо член такої спільноти дозволить собі вкрасти, замінити чи привласнити каміння, то він втратить сімейні, релігійні та професійні зв'язки, що є дуже високою ціною. Натомість міцність таких соціальних зв'язків дозволяє укладати угоди на довірчій основі. За відсутності таких соціальних зв'язків зросли б витрати, пов'язані із зобов'язаннями та страхуванням [7].

Значну наукову та практичну цінність мають роботи, присвячені подоланню за допомогою соціального капіталу проблеми “трагедії общин”, озвученої Г. Гардіном у 1968 р. Учений стверджував, що спільне використання громадських ресурсів призведе до соціальної катастрофи та завчасного виснаження ресурсу. Проте наприкінці 1990-х років – на початку ХХІ ст. з'явилося чимало праць, де наводилися докази вирішення такої соціальної дилеми без втручання уряду. Найбільш відомим дослідженням у цьому напрямі є праця нобелівської лауреатки з економіки 2009 р. Е. Остром, яка на основі обстеження понад п'яти тисяч випадків використання громадських ресурсів прийшла до висновку, що спільноти можуть вирішити “трагедію спільного” без приватизації та державного регулювання. Спільноти здатні створювати неформальні (іноді – формальні) інститути використання спільних ресурсів, що забезпечують справедливий розподіл і попереджають передчасне їх виснаження. Такі рішення є ефективними за умови потужного соціального капіталу та ітерації. Іншими словами – за умови, коли економічні агенти знають, що вони й надалі проживатимуть у цій спільноті, де винагороджується кооперативна поведінка, й тоді члени таких мереж виявляють зацікавленість у власній репутації, так і в контролі за порушниками. Значна кількість правил щодо розподілу громадських ресурсів, наведена Е. Остром, відноситься до традиційних спільнот у доіндустріальному суспільстві, проте окремі приклади самоорганізації характерні й для розвинутих країн. Один із них пов'язаний із розподілом підземних вод між різними общинами в Південній Каліфорнії [10]. Ці ресурси могли б розподілятися органами державної влади, проте міста та місцеві округи домовилися без їх участі. Водночас Е. Остром відзначала, що не всі графства Південної Каліфорнії змогли досягнути згоди, що доводить, що не завжди такі проблеми можуть бути ефективно вирішені за допомогою самоорганізації.

Особливої уваги заслуговують роботи науковців, які досліджують вплив соціального капіталу на місцевий розвиток і добробут домогосподарств. На прикладі Індії Р. Тоунсенд довів, що соціальний капітал розширив можливості бідних щодо ефективного розподілу ресурсів і підвищив їх “фінансову стійкість”. Водночас дослідження Д. Нарайяном 750 домашніх господарств із 45 сіл Танзанії виявило, що соціальний капітал є ключовим фактором у підвищенні добробуту домашніх господарств, рівня освіти чоловіків і жінок. Проте вплив соціального капіталу на рівень добробуту домашніх господарств виявився меншим, ніж на рівні сіл. Значно пізніше з'явилися роботи, присвячені дослідженню “темної” сторони розвитку соціального капіталу [6, с. 38-63, 182-207].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, систематизовано наукові погляди на роль соціального капіталу в суспільних перетвореннях, що дозволило запропонувати періодизацію розвитку теорії соціального капіталу, зокрема виокремивши такі етапи: 1) етап (XVIII ст. – до 1970-х років) – формування базових наукових уявлень про групову співпрацю як фактор забезпечення ефективності економічної взаємодії; 2) II етап (1970–1980-ті роки) – становлення мультидисциплінарного підходу та виокремлення економічних наслідків впливу соціального капіталу; 3) III етап (1990-ті роки – початок ХХІ ст.) – зміщення фокусу дослідження економічних ефектів соціального капіталу з мікро- на макрорівень; 4) IV етап (початок ХХІ ст. – до сьогодні) – формування системної теорії соціального капіталу через розширення предмету дослідження та локалізацію наукових розвідок на вивченні окремих економічних форм соціального капіталу в контексті їхнього впливу на певні сфери суспільного життя. Загалом наукові погляди на місце соціального капіталу в розвитку соціально-економічних процесів суттєво еволюціонували: від вивчення його значення у формуванні людського капіталу до ролі в освіті, охороні здоров'я, забезпеченні економічного зростання, подоланні бідності, нерівномірності розподілу доходів тощо. Проте попри різноспрямованість таких досліджень недостатньо вивченим залишаються питання взаємовпливу розвитку соціального капіталу, з одного боку, та інновацій, підприємництва, фінансових ринків, державного та місцевого самоуправління, з іншого; та ролі соціального капіталу у забезпеченні сталого розвитку.

Джерела та література

1. Бентам І. Введение в основания нравственности и законодательства. URL: <https://www.livelib.ru/author/125161/top-ieremiya-bentam>
2. Вебер М. Протестантська етика та дух капіталізму. К.: Наш формат, 2018. 216 с.
3. Гоббс Т. Левіафан. К.: Дух і літера, 2000. 602 с.
4. Джекобс Дж. Смерть и жизнь больших американских городов. М.: Новое издательство, 2011. 460 с.
5. Єлісєєва Л.В. Людина як ціль та ресурс у працях М. Тугана-Барановського. *Туган-Барановський М.: вчений, громадянин, державотворець*: монографія. К.: Наукова думка, 2015. С. 274–290.
6. Єлісєєва Л.В. Роль соціального капіталу в економічному розвитку: монографія / НАН України, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. Київ, 2019. 356 с.
7. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139.
8. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур. К.: ВД “Києво-Могилянська академія”, 2007. 174 с.
9. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. 174 с.
10. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: Мысль, 2010. 447 с.
11. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. 288 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. 676 с.
13. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. 351 с.
14. Токвиль А. де. Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. 554 с.
15. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989. 496 с.
16. Туган-Барановський М.І. Кооперація, соціальні основи її та мета. К.: Дніпросоюз, 1918. 625 с.
17. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Ермак, 2004. 730 с.
18. Юм Д. Трактат о человеческой природе или попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам. URL: <https://litresp.ru/chitat/ru/%D0%AE/yum-david/sochineniya-v-dvuh-tomah-tom-1/3>
19. Arrow K.J. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. *Frontiers of Quantitative Economics*/Intriligator M.D.(ed.). Amsterdam: North Holland, 1971. P. 3–23.
20. Becker G.S. *Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981. 424 p.
21. Ben-Porath Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organizations of Exchange. *Population and Development Review*. 1980. Vol. 6. No. 1. P. 1–30.
22. Hanifan L.J. The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 2016. Vol. 67. P. 130–138.
23. Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.

References

1. Bentam, Y. Vvedenie v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatel'stva [Introduction to the foundations of morality and legislation]. Retrieved from <https://www.livelib.ru/author/125161/top-ieremiya-bentam> [in Russian].
2. Veber, M. (2018). *Protestantska etyka ta dukh kapitalizmu* [Protestant ethics and the spirit of capitalism]. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
3. Ghobbs, T. (2000). *Leviafan* [Leviafan]. Kyiv: Dukh i litera [in Ukrainian].
4. Dzhhekobs, Dzh. (2011). *Smert' i zhizn' bol'shih amerikanskih gorodov* [Death and life of big American cities]. M.: Novoe izdatel'stvo [in Russian].
5. Yelisieieva, L. (2015). *Liudyna yak tsil ta resurs u pratsiakh M. Tuhana-Baranovskoho* [Human as a goal and resource in the works of M. Tugan-Baranovsky]. Tugan-Baranovskiy M.: vchenyi, hromadianyn, derzhavotvorets – Tugan-Baranovsky M.: scientist, citizen, statesman. K.: Naukova dumka. – P. 274–290 [in Ukrainian].
6. Yelisieieva, L. (2019). *Rol' sotsialnoho kapitalu v ekonomichnomu rozvytku* [The role of social capital in economic development]. Kyiv: Institute for economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].

7. Koulman, Dzh. (2001). Kapital social'nyj i chelovecheskij [Social and human capital]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'* – Social sciences and modernity, (3). – P. 122–139 [in Russian].
8. Olson, M. (2007). Vlada i protsvitannia. Podolannia komunistychnykh i kapitalistychnykh dyktatur [Power and prosperity. Overcoming communist and capitalist dictatorships]. Kyiv: KM Akademiia [in Ukrainian].
9. Olson, M. (1995). Logika kollektivnyh dejstvij [The logic of collective action]. *Obshhestvennye blaga i teoriia grupp*. – Public goods and group theory. M.: FJel [in Russian].
10. Ostrom, E. (2010). Upravljaja obshhim: jevoljucija institutov kollektivnoj dejatel'nosti [Managing the general: the evolution of institutions of collective activity]. M.: Mysl' [in Russian].
11. Patnem, R. (1996). Chtoby demokratija srabotala. Grazhdanskie tradicii v sovremennoj Italii [For democracy to work. Civic traditions in modern Italy]. M.: Ad Marginem [in Russian].
12. Smit, A. (1962). Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study of the nature and causes of the wealth of peoples]. M.: Izdatel'stvo social'no-ekonomicheskoy literatury [in Russian].
13. Smit, A. (1997). Teoriya npravstvennyh chuvstv [Theory of moral feelings]. M.: Respublika [in Russian].
14. Tokvil', A. de. (1992). Demokratija v Amerike [Democracy in America]. M.: Progress [in Russian].
15. Tugan-Baranovskij, M. (1989). Social'nye osnovy kooperacii [Social bases of cooperation]. M.: Ekonomika [in Russian].
16. Tugan-Baranovskij, M. (1918). Kooperatsiia, sotsialni osnovy yii ta meta [Cooperation, its social foundations and purpose]. K.: Dniprosoiuz [in Ukrainian].
17. Fukujama, F. (2004). Doverie. Social'nye dobrodeteli i put' k prosvetaniju [Trust. Social virtues and the path to prosperity]. M.: Ermak [in Russian].
18. Jum D. Traktat o chelovecheskoj prirode ili popytka primenit' osnovannyj na opyte metod rassuzhdenija k moral'nym predmetam [A treatise on human nature or an attempt to apply an experience-based method of reasoning to moral objects]. Retrieved from <https://litresp.ru/chitat/ru/%D0%AE/yum-david/sochineniya-v-dvuh-tomah-tom-1/3>
19. Arrow, K. (1971). Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North Holland [in English].
20. Becker, G. (1981). *Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press [in English].
21. Ben-Porath, Y. (1980). The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organizations of Exchange. *Population and Development Review*, (1). – P. 1–30 [in English].
22. Hanifan, L. (2016). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (67). – P. 130–138 [in English].
23. Knack, S., Keefer, Ph. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. (112). – P. 1251–1288 [in English].

Стаття надійшла до редакції 20.11.2020 р.