



УДК 316.334.2

Серета Ю. В., канд. соціол. наук
старший науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ СТАВЛЕННЯ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено виявленню зв'язків між ставленням до ринкової економіки та різними формами соціального капіталу: зв'язуючим (внутрішньогрупові зв'язки), об'єднуючим (міжгрупові зв'язки), а також негативним (позаправові зв'язки) серед населення України. Статистичний аналіз здійснено на базі даних моніторингу Інституту соціології НАН України 2013 р. шляхом мультиномінального регресійного аналізу. Результати демонструють, що в українському суспільстві зв'язуючий соціальний капітал більшою мірою характеризує пасивні стратегії адаптації до ринку¹.

Ключові слова: соціальний капітал, довіра, організації Олсона, організації Патнема, ринкова економіка, приватна власність, патерналізм.

JEL: A14

Соціальний капітал у широкому значенні розуміють як ресурс соціальних зв'язків, у який можна інвестувати та який можна трансформувати у інші блага. На інституціональному рівні соціальний капітал формується як продукт соціальних взаємодій, що здатний стимулювати довіру, впливати на формування цінностей та норм і консолідувати суспільство. Економісти зазвичай називають дві причини, завдяки яким ідея соціального капіталу набула популярності в економіці: відсутність теоретичного консенсусу в професійних і академічних групах щодо принципів виміру та управління нематеріальними капіталами; і той факт, що ринкові відносини не обмежуються формальним контрактом, фінансовими моделями, які максимізують прибуток у короткостроковій перспективі, передбачають також такі "неформальні" категорії, як довіра, лояльність чи мораль.

Хоча загальний консенсус щодо сутності соціального капіталу та його ролі в економіці відсутній, усі теорії можна умовно поділити на дві групи. Перша група наслідує ідеї Р.Патнема, за якими соціальний капітал визначається як культурний феномен і характеризує ступінь громадської активності членів суспільства, наявність соціальних норм, що сприяють колективним діям і зміцненню довіри до державних інститутів [1]. Іншими словами, соціальний капітал має властивості суспільного блага і накопичується протягом тривалого часу. Наприклад, М.Райзер стверджує, що "розширена довіра" (по за межами особистих контактів) є необхідною умовою становлення ринку [2]. Без соціального капіталу неможливі встановлення і підтримка верховенства закону, що є основою ефективних політичних та економічних інститутів. Друга група розвиває ідею соціального капіталу за визначенням П.Бурдье, згідно з якою капітал є приватним благом і формується у процесі інвестування індивідів у соціальні мережі [3]. Оскільки соціальний капітал може бути конвертований у інші види капіталів, його активи є критичними у визначенні потенціалу соціальної позиції індивіда.

¹ Публікацію підготовлено за виконання НДР "Соціокультурний вимір модернізації економіки України (I етап: Актуальність соціокультурних параметрів економічної модернізації)", державний реєстраційний № 0115U003371.



Дж.Коулман намагається об'єднати два підходи, наголошуючи, що соціальний капітал є сумою окремих зв'язків, яка тримає людей разом на основі норм "реципрокності" (взаємності) [4]. Разом із тим соціальний капітал може мати позитивні економічні наслідки завдяки сприянню колективним діям, тобто він може бути як суспільним, так і приватним благом. Через те він має принципово різні механізми фасілітації економічного обміну, властиві соціальному капіталу, тому можливі й негативні його наслідки для економіки. У підході Патнема позитивний вплив соціального капіталу проявляється насамперед у межах реалізації громадського обов'язку, громадської участі та дії ефективних інституційних механізмів. Натомість аморальна поведінка та неправові практики обійдуться занадто дорого і тому не-ефективні. Згідно з підходом Бурдьє і Коулмена соціальний капітал може сприяти економічному обміну, проте часто за рахунок максимізації інтересів конкретного індивіда чи групи. Відповідно до Бурдьє і Коулмена соціальний капітал суспільства не є сумою індивідуальних капіталів.

Високий рівень соціального капіталу на місцевому рівні не обов'язково має користь для ширших верств суспільства. Такі відмінності у сутності соціального капіталу диференціюють як його *зв'язуючу* (bonding) та *об'єднуючу* (bridging) форми [5]. Зв'язуючий соціальний капітал включає ресурс "сильних" внутрішньогрупових зв'язків, участь і довіру в межах найближчого оточення (родина, друзі, колеги), а об'єднуючий соціальний капітал – те, що сприяє загальній консолідації суспільства: ресурс "слабких" міжгрупових зв'язків, довіру до соціальних інститутів, участь в організаціях громадянського суспільства, норми та цінності кооперації. Окремі дослідники ще виділяють вертикальний об'єднуючий (linking) соціальний капітал – ресурс зв'язків між окремими рівнями соціальної ієрархії [6]. Всі ці форми соціального капіталу діють у тому чи іншому співвідношенні. Разом із тим залежність від зв'язуючого соціального капіталу, особливо у відносинах з представниками державних структур (особисті контакти), може сприяти корупції, клієнталізму та використанню державних ресурсів в особистих цілях (*негативний соціальний капітал*), що у свою чергу руйнує об'єднуючий та вертикальний об'єднуючий соціальний капітал.

Моделі зв'язків у соціальній мережі, довіра і громадська участь як ключові компоненти соціального капіталу, по-різному пов'язані з економічним розвитком. Загалом напрями позитивного впливу соціального капіталу можна узагальнити таким чином: зниження трансакційних витрат, взаємозамінність в умовах нестачі формальних інститутів і полегшення адаптації в умовах кризи. Разом із тим за всіма цими напрямками можуть виникати негативні прояви соціального капіталу.

Зниження трансакційних витрат. Це стає можливим завдяки моральній цінності довіри. Довіра компенсує прогалини неповної інформації, що економить час і гроші. Надійна поведінка, у свою чергу, допомагає створити репутацію, яка генерує зростання довіри та подальше зниження трансакційних витрат. Ринкові практики, що передбачають надання товарів та послуг за майбутню оплату, доручення співробітникам завдань, які важко контролювати, інвестиції та заощадження, під запевнення (гарантії) уряду або банків, що останні не будуть експропрійовані, – все це вимагає значного ресурсу довіри. Емпіричне дослідження про роль соціального капіталу серед сільськогосподарських трейдерів показує зниження трансакційних витрат завдяки активній взаємодії, доступу до кредитів, інформації про ціни та економії у сфері управління [7].

Зниження трансакційних витрат унаслідок участі громади базується на потенціалі громадських організацій щодо поліпшення ефективності ринків, наприклад, шляхом сприяння передачі інформації, зниження витрат на моніторинг та забезпечення представництва учасників ринку в політичному процесі. Однак економічні наслідки ско-

рочення трансакційних витрат можуть бути негативними для економіки в цілому. С.Кнек і П.Кіфер доводять, що зв'язок між довірою та економічним зростанням головним чином проявляється в бідніших країнах, що може бути пов'язано з менш розвиненим фінансовим сектором, поганим захистом прав власності і ненадійною системою контактів [8]. Неформальні мережі дозволяють адаптуватися широким верствам населення, проте можуть мати негативні наслідки для суспільства загалом, оскільки вони не збільшують загальну ефективність і, як правило, посилюють нерівність та сприяють корупції. Суспільна користь неформальних рішень зумовлюється станом розвитку громадянського суспільства та рівнем консолідованості спільнот. Дослідження, проведене в Росії, показує, що за умови пасивності населення та слабкої згуртованості заходи з дерегуляції можуть мати негативні наслідки; хоча світовий досвід свідчить, що дерегуляція є прикладом ефективного використання соціального капіталу: перенесення вертикальних зв'язків у горизонтальну площину для зменшення трансакційних витрат [9]. У межах житлово-комунальної реформи в Росії передбачалося виведення з державного контролю сфери ЖКГ і передача цієї сфери об'єднанням співвласників. З одного боку, співвласники краще поінформовані про наявні проблеми і більше зацікавлені у їх вирішенні, ніж державні працівники. Разом із тим через нездатність мешканців до колективних дій у багатьох випадках реальна влада перейшла до управлінських компаній. Отже, для окремих мешканців більш ефективним виявилось державне управління.

Взаємозамінність соціального капіталу та державних інститутів. Довіра, обмін інформацією з соціальних мереж, підприємницька і трудова етика підвищують ефективність інвестицій, компаній і ринків, і в такому випадку економіка меншою мірою потребує формальних інститутів. Таким чином, за достатнього запасу соціального капіталу потреба в державному регулюванні економіки знижується. Соціальний капітал уможливорює саморегулювання галузей економіки. Наприклад, є успішні проекти громадських організацій з мікрокредитного фінансування бідних спільнот, що компенсують недоліки державних кредитів [10]. Функція взаємозамінності стає можливою завдяки значному потенціалу зв'язків у межах організацій громадянського суспільства. Один з "батьків-засновників" теорії соціального капіталу Р.Патнем приписує економічний успіх і ефективність уряду північної Італії тому факту, що в цій частині країни більш поширені громадські організації та участь у таких структурах [1]. Патнем стверджує, що громадська участь дозволяє "прищепити" навички співпраці, солідарності та громадянськості. Проте хоча зазначена співпраця і солідарність, як правило, спрямовані на вирішення проблем за допомогою колективної дії, у разі, якщо організації громадянського суспільства переслідують насамперед власні інтереси, мають рентоорієнтовану поведінку та не опікуються наслідками своїх дій для всього суспільства, участь у них може мати негативний ефект для економіки та суспільства загалом. Професійні організації можуть домовитися про невиправдане зростання цін. Великий бізнес може добитися успіху в ухиленні від сплати податків шляхом підкупу урядовців. Це створює соціальні відносини, що дають переваги для окремих сторін, але для економіки в цілому надто дорогі.

М.Олсон одним із перших відзначив, що об'єднання з горизонтальними зв'язками можуть зашкодити економічному зростанню, оскільки вони часто діють як групи з індивідуальними інтересами та лобіюють пільгову політику, через що суспільство несе значні затрати [11]. П.Кіфер і С.Кнек, розрізливши об'єднання за типом Патнема (спрямовані на колективне благо) та об'єднання за типом Олсона (спрямовані в першу чергу на задоволення власних інтересів), емпірично довели, що не всі організації громадянського суспільства мають позитивне значення для економічного зростання [8]. Хоча здатність груп висловлювати свої інтереси є важливою для контролю діяль-



ності уряду, це також дає групам можливість отримання особистої вигоди за рахунок суспільства; за даними Кіфера і Кнека такий "негативний" ефект соціального капіталу більшою мірою характеризує об'єднання за типом Олсона – професійні неурядові організації, профспілки, політичні партії та інші організації, що схильні створювати "коаліційні змови". Іноді до організацій за типом Олсона також відносять релігійні організації на підставі, що ієрархізовані релігії послаблюють довіру; натомість політичні партії у випадку реального представництва інтересів різних груп можуть розглядатися як організації за типом Патнема [8].

Ресурс для адаптації в умовах кризи. Численні дослідження доводять зв'язок між економічною кризою і соціальним капіталом [12, 13]. Якщо виникає криза, соціальний капітал слабшає і це ослаблення призводить до збільшення витрат, зміни в правилах конкуренції між організаціями, втрати взаємної довіри. Понад це, якщо криза є системною і триває впродовж значного періоду часу, слабкий соціальний капітал фіксується навіть після відновлення економіки. Дослідження, проведене під час світової фінансової кризи 2008 р., зафіксувало зниження рівня довіри у країнах ЄС, хоча до цього показники впродовж тривалого часу були стабільними [14]. Разом із тим такі результати демонструють тільки одну сторону соціального капіталу. В умовах кризи посилюється значення тісних зв'язків між членами сім'ї, родичами і друзями: у кризовий період ресурс родинних зв'язків, дружніх відносин дозволяє отримати фінансову допомогу та емоційну підтримку. Окремі дослідники визначають вагому роль неформальних зв'язків для економічного розвитку посткомуністичних країн. Хоча значна частина населення країн Центральної та Східної Європи зазнали втрат під час трансформації та у процесі євроінтеграції, певні групи змогли використати ресурс неформальних зв'язків для адаптації та згодом інституціоналізувати такі зв'язки [15–17].

Окремо слід підкреслити *важливість об'єднуючого соціального капіталу на макрорівні* для ефективного розвитку інститутів ринкової економіки. Хоча організації громадянського суспільства сприяють ефективному ринковому обміну шляхом поширення інформації, узгодження індивідуальних та групових інтересів, промоції колективного прийняття рішень; успішність ринку багато в чому залежить від макроекономічного і політичного середовища. Якщо макрорівень характеризується прозорістю, надійністю, відповідальністю та відповідно має високі показники довіри; це може посилювати потенціал соціального капіталу на мезо- (групи) та мікро- (індивіди) рівнях [18]. Відсутність клімату довіри та низька продуктивність інститутів навпаки руйнує дію соціального капіталу на нижчих рівнях. Олсон доводить, що відмінності в доходах на душу населення в різних країнах не можуть пояснюватися розподілом виробничих ресурсів на душу населення: землі і природних ресурсів, людського і виробленого капіталу [19]. Вирішальне значення мають відмінності у формах соціального капіталу та принципах державної політики, які детермінують прибуток країни з інших форм капіталу. Олсон стверджує, що країни з низькими доходами не можуть отримати великі вигоди від інвестицій, спеціалізації і торгівлі (навіть за наявності значної ресурсної бази), оскільки вони не мають інститутів, що забезпечують неупереджені контракти і гарантоване право власності у довгостроковій перспективі, реалізуючи оманливу економічну політику. Поширеність негативного соціального капіталу на всіх рівнях економічної системи породжує дезінтегрованість її частин і деформації ринкових практик. Важливість соціального капіталу на макрорівні часто демонструється прикладом ринкового переходу посткомуністичних країн. Раптове зникнення багатьох соціальних та економічних функцій на державному рівні призвело до краху довіри і суттєвого зростання неформальних об'єднань, у тому числі об'єднань у позаправовому полі. Емпіричні дослідження доводять, що такі наслід-

ки поширення негативного соціального капіталу, як високий ризик експропріації, корупції та надмірна забюрократизованість суттєво послаблюють економічне зростання країни; разом із цим, у країнах, де формальні інститути ефективно захищають право приватної власності та гарантують верховенство права, рівень довіри і громадської кооперації у економічному просторі вищий [20].

Огляд літератури демонструє, що значний потенціал соціального капіталу закладено у його здатності актуалізовувати різні форми використання ресурсу зв'язків залежно від наявних ризиків та шоків у короткостроковій і довгостроковій перспективах. Неформальні об'єднання при ефективному управлінні можуть трансформуватися в успішні інституціоналізовані проекти, що розвивають мережу "слабких" зв'язків і консолідують суспільство. Натомість відсутність необхідних інтервенцій, розрахованих на формування об'єднуючого соціального капіталу на державному рівні, навпаки, посилюватиме тінізацію та недовіру. За таких умов важливо розуміти, як окремі форми соціального капіталу (зв'язуючий та об'єднуючий) співвідносяться з готовністю до актуальних економічних стратегій. Чи може довіра у мережі "сильних" зв'язків компенсувати кризу інституційної довіри і забезпечити ресурс для адаптації в умовах економічних трансформацій? Якою мірою участь в організаціях громадянського суспільства формує позитивне ставлення до ринку та зменшує попит на державне регулювання? Якою є роль негативного соціального капіталу у контексті економічних трансформацій?

Зважаючи на попередні дослідження, можна виділити такі гіпотези.

(1) Зв'язуючий соціальний капітал є основним ресурсом адаптації до економічних змін.

(2) І зв'язуючий, і об'єднуючий соціальний капітал мають зв'язок з позитивним ставленням до інституту приватної власності.

(3) Об'єднуючий соціальний капітал, головним чином громадська участь, мінімізує попит на державне регулювання економіки.

З метою пошуку відповідей на ці запитання пропонується емпіричний аналіз бази даних Інституту соціології НАН України 2013 р., що включає розширений перелік індикаторів соціального капіталу. Обрані змінні, розподіл частот та середніх подано у табл. 1.

Залежні змінні включають три індикатори: готовність до адаптації в умовах ринкових трансформацій, ставлення до інституту приватної власності та попит на державне регулювання економіки. Моделювання зв'язків між соціальним капіталом та першим індикатором дозволяє розглянути потенціал ресурсу соціального капіталу для адаптації в умовах економічних змін. Пошук взаємозалежностей між попитом на державне регулювання економіки та соціальним капіталом дозволяє перевірити дію ознаки взаємозамінності, згідно з якою ресурс соціального капіталу може замінювати за своїм функціоналом державні структури та відповідно зменшувати патерналізм. Співвідношення рівня соціального капіталу та ставлення до приватної власності відображає роль такого капіталу в ідеологічній підтримці ринкових інститутів.

Незалежні змінні відображають різні форми соціального капіталу. Індикатори зв'язуючого соціального капіталу включають потужність сильних зв'язків (потенціал використання таких зв'язків для вирішення проблем) та довіру у мережі сильних зв'язків (найближче оточення). Індикатори об'єднуючого соціального капіталу складаються з показників громадської участі та інституційної довіри. Згідно з підходом Кнека на Кіфера в аналізі відокремлені громадські організації за типом Олсона та за типом Патнема. Клуби за інтересами, екологічні рухи, громадські організації, творчі



Таблиця 1
Перелік індикаторів для моделювання зв'язків між готовністю до економічних трансформацій, ставлення до приватної власності та попиту на державне регулювання і соціальним капіталом

Індикатор	Опис	% чи середнє значення (пункти)
	ЗАЛЕЖНІ ЗМІННІ – ІНДИКАТОРИ ГОТОВНОСТІ ДО ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
Готовність до адаптації в умовах економічних трансформацій	На основі запитання: "Якою мірою Ви пристосувалися до теперішньої життєвої ситуації?"	
	1. Активно включився в нове життя, ринкові відносини видаються мені природним способом життєдіяльності	20%
	2. Перебуваю в постійному пошуку себе в теперішньому житті	42%
	3. Не маю бажання пристосовуватися до теперішньої ситуації, живу як доведеться, чекаю змін на краще (<i>референтна категорія</i>)	38%
Ставлення до інституту приватної власності	На основі запитань: "Як Ви ставитесь до іонування в Україні: – малих приватних підприємств – великих приватних підприємств – приватної землі?" Шкала Лайкерта (1 – "негативно", а 5 – "позитивно"). Індикатор розраховано з як середнє значення оцінки ставлення до зазначених альтернатив з подальшим виокремленням трьох груп:	
	1) негативне ставлення (значення від 1 до 2,9 пункту) (<i>референтна категорія</i>)	41%
	2) посереднє ставлення (3,0–3,9 пункту)	35%
	3) позитивне ставлення (4,0–5,0 пунктів)	24%
Попит на державне регулювання економіки	На основі запитання: "Яким чином, на Вашу думку, держава повинна брати участь в управлінні економікою?"	
	1. Треба мінімувати участь держави – все регулює ринок.	36%
	2. Треба поєднати державне управління і ринкові методи.	54%
	3. Треба повернутися до планової економіки на основі повного державного обліку і контролю (<i>референтна категорія</i>)	10%
	НЕЗАЛЕЖНІ ЗМІННІ – ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	
	ЗВ'ЯЗУЮЧИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ	
Потужність сильних зв'язків (0 – ніл, 8 – максимум)	На основі запитання: "Які з вказаних життєвих проблем Ви можете вирішити за допомогою родичів та друзів?"	
	1. Взяти гроші в борг, отримати продукти, потрібні речі або допомогу в господарстві, в побуті.	
	2. Знайти роботу, отримати підвищення на посаді (розряд, ранг).	
	3. Отримати малодоступні медичні послуги для себе, родичів і/або близьких людей (включючи владштування в лікарню, на консультацію та лікування до відомого фахівця тощо).	
	4. Влаштувати дитину (свою, родичів і/або близьких людей) в дошкільні установи, престижну школу, коледж, ВНЗ тощо.	
	5. Вирішити проблеми з представниками влади (міліцією, армією, судом, прокуратурою).	
	6. Отримати муніципальне (відомче) житло чи матеріальну підтримку в купівлі житла за ринковими цінами.	
	7. Отримати житлово-комунальні послуги, які недоступні через пасивність ЖЕКУ, місцевої влади. 8. Інше.	
Індикатор розраховано як середня кількість життєвих проблем, що можна вирішити за допомогою родичів та друзів		Середнє: 2,7 Ст. відх.: 2,1



Продовження таблиці 1

Індикатор	Опис	% чи середнє значення (пункти)
Довіра у мережі сильних зв'язків (1 – ні, 5 – так)	На основі запитань: "Який рівень Вашої довіри до: – сім'ї та родичів, – сусідів, – колег?" Шкала Лайкерта (1 – "зовсім не довіряю", а 5 – "цілком довіряю"). Індикатор розраховано як середнє значення довіри до зазначених груп.	Середнє: 3,7 Ст. відх.: 0,7
ОБ'ЄДНУЮЧІЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ		
Членство у громадських організаціях		
об'єднання Олсона (беруть участь vs. ні)	На основі запитання: "Членом яких громадських організацій, об'єднань або рухів Ви є?" До об'єднань Олсона віднесені члени профспілок, політичних партій, професійних об'єднань, релігійних організацій та об'єднань фермерів. Індикатор розраховано як бінарну зміну: члени принаймні однієї організації з наведеного переліку та інші	6%
об'єднання Патнема (беруть участь vs. ні)	На основі запитання: "Членом яких громадських організацій, об'єднань або рухів Ви є?" До об'єднань Патнема віднесені члени клубів за інтересами, екологічних рухів, громадських організацій, фондів чи асоціацій, творчих спілок, спортивних клубів та товариств, студентських та молодіжних організацій. Індикатор розраховано як бінарну зміну: члени принаймні однієї організації з наведеного переліку та інші	8%
Інституційна довіра		
довіра інститутам державного управління (1 – ні, 5 – так)	На основі запитань: "Який рівень Вашої довіри до: – Президента, – Верховної Ради, – Уряду?" Шкала Лайкерта (1 – "зовсім не довіряю", а 5 – "цілком довіряю"). Індикатор розраховано як середнє значення довіри до зазначених інститутів	Середнє: 2,0 Ст. відх.: 0,88
довіра інститутам безпеки та охорони прав (1 – ні, 5 – так)	На основі запитань: "Який рівень Вашої довіри до: – армії, – міліції, – прокуратури, – судів?" Шкала Лайкерта (1 – "зовсім не довіряю", а 5 – "цілком довіряю"). Індикатор розраховано як середнє значення довіри до зазначених інститутів	Середнє: 2,1 Ст. відх.: 0,84



Закінчення таблиці 1

Індикатор	Опис	% чи середнє значення (пункти)
довіра економічним інститутам (1 – <i>тил</i> , 5 – <i>так</i>)	<p>На основі запитань: "Який рівень Вашої довіри до: – податкової інспекції, – банків, – страхових компаній, – приватних підприємців?" Шкала Лайкерта (1 – "зовсім не довіряю", а 5 – "цілком довіряю"). Індикатор розраховано як середнє значення довіри до зазначених інститутів</p>	<p>Середнє: 2,2 Ст. відх.: 0,77</p>
довіра соціально-політичним інститутам (1 – <i>тил</i> , 5 – <i>так</i>)	<p>На основі запитань: "Який рівень Вашої довіри до: – ЗМІ, – церкви, – політичних партій, – благодійних фондів та громадських організацій?" Шкала Лайкерта (1 – "зовсім не довіряю", а 5 – "цілком довіряю"). Індикатор розраховано як середнє значення довіри до зазначених інститутів</p>	<p>Середнє: 2,6 Ст. відх.: 0,67</p>
Підтримка корупції (підтримують vs. ні)	<p>На основі запитання: "Як часто Ви були змушені впродовж останніх 12 місяців давати гроші, подарунки, надавати послуги посадовим особам, від яких залежало вирішення невідкладних питань Вашого життя?" 1. Часто. 2. Іноді. 3. Потрібно було б, але я не вмію. 4. Не давав, бо не було потреби. 5. Не давав, бо я проти цього. Індикатор розраховано як бінарну змінну: ті, що мали досвід надання хабара за останній рік (підтримують корупцію) та ті, що ні</p>	<p>27%</p>

спілки, спортивні клуби та товариства, студентські та молодіжні організації є організаціями за типом Патнема, вони менш схильні діяти як розподільні коаліції та більшою мірою сприяють зміцненню довіри і поширенню навиків кооперації. Профспілки, політичні партії, професійні об'єднання, релігійні організації є прикладами організацій за типом Олсона, вони швидше представляють групи з редистрибутивними цілями. Довіра до інститутів агрегована за тематичними групами: інститути державного управління (центральні органи влади), інститути безпеки та охорони прав, економічні та соціально-політичні інститути. Додатково розглядається ефект негативно-го соціального капіталу на прикладі підтримки корупції (досвід надання хабара за останній рік).

Контрольовані змінні включають стать, вік (три вікові групи), рівень освіти (5 "сходинок": початкова, неповна середня, повна середня, середня спеціальна або неповна вища, повна вища чи науковий ступінь) та дохід у грн на одного члена родини (5 квантилів).

Аналіз здійснюється за допомогою мультиномінальних логістичних регресій, які відображають зв'язки між готовністю до економічних трансформацій, ставленням до приватної власності, попитом на державне регулювання і соціальним капіталом як відношення шансів вибору тієї чи іншої стратегії або ставлення. Кожна модель формується з основних ефектів – безпосередні зв'язки між залежними та незалежними змінними, а також виявлених інтеракцій – непрямих ефектів незалежних змінних.

Непрямий ефект означає, що та чи інша складова соціального капіталу має різний зв'язок з економічними стратегіями та ставленнями залежно від параметрів третіх змінних. Усі три моделі мають рівняння вигляду:

$$\log\left(\frac{\pi_{ij}}{\pi_{i'j'}}\right) = \alpha + \sum_{n=1} \beta_n X_n + \sum_{k=1} \beta_k Y_k \quad j \neq j'$$

де π_{ij} – ймовірність вибору людиною i стратегії/ставлення j по відношенню до вибору референтної стратегії/ставлення j' ; α – константа, специфічна

для кожної моделі; $\sum_{n=1} \beta_n X_n$ та $\sum_{k=1} \beta_k Y_k$ – суми прямих ефектів та інтеракцій відповідно.

У кожній моделі референтна категорія відображає стратегію/ставлення, що найменшою мірою сприяє виконанню актуальних завдань економічного розвитку в українському суспільстві. Так, у випадку аналізу готовності до адаптації в умовах економічних трансформацій, ймовірність високої готовності ("Активно включилися в нове життя, ринкові відносини видаються природним способом життєдіяльності") порівнюється з ймовірністю відсутності такої готовності ("Не мають бажання пристосовуватися"), а ймовірність посередньої готовності ("Перебувають у постійному пошуку себе в теперішньому житті") порівнюється з ймовірністю відсутності готовності ("Не мають бажання пристосовуватися"). Відповідно у випадку моделі щодо зв'язку між соціальним капіталом та ставленням до приватної власності розраховуються дві моделі "позитивне vs. негативне" ставлення та "посереднє vs. негативне" ставлення. Так само у моделі стосовно попиту на державне регулювання пари для порівняння ймовірностей: "Ринкове регулювання, мінімізація участі держави vs. Планова економіка" та "Поєднання державного управління та ринкових методів vs. Планова економіка". Хоча обрані індикатори можуть розглядатися як змінні з певними ознаками порядку: від готовності до неготовності, від схвалення до несхвалення; застосування порядкових регресій було не виправданим через неможливість підтвердження припущення про пропорційність шансів (згідно з результатами тесту відношення правдоподібності).



Мультиномінальні регресії будувалися за принципом зворотного виключення (backward elimination), коли моделювання починається з рівняння, що включає всі можливі прямі та непрямі ефекти з огляду на наявні індикатори, і поступово видаляє ті ефекти, які не відповідають критерію включення ($p < 0.05$) та без присутності яких покращується якість моделі. Вибір фінальних моделей, наведених у табл.2, ґрунтується на мінімізації інформаційних критеріїв та максимізації функції правдоподібності.

Модель 1. *"Соціальний капітал та готовність до адаптації в умовах економічних трансформацій"*. Якщо контролювати за основними соціально-демографічними характеристиками, виявлено негативний зв'язок між потужністю мережі сильних зв'язків як ресурсу для вирішення проблем та ймовірністю високої готовності до адаптації. Особи, що мають можливість покращення свого становища за рахунок використання сімейних і дружніх мереж, більшою мірою схильні до пасивних стратегій адаптації, відмови пристосовуватися до нових економічних реалій. Якщо рівень потужності мережі сильних зв'язків зростає на один пункт, а згідно з методикою розрахунку індикатора це фактично один додатковий напрям вирішення проблем за допомогою родичів та друзів, імовірність готовності активно включитися в ринкові практики знижується на 8%.

Статистична значущість інтеракції між довірою у мережі найближчого оточення та довірою до інститутів державного управління демонструє, що позитивний ефект міжособистісної довіри стосовно посилення готовності до адаптації проявляється тільки у комбінації зі значним рівнем довіри у межах об'єднуючого капіталу (а саме довірою до інститутів державного управління). Рівень освіти зумовлює відмінності у ефекті міжособистісної довіри. Серед осіб з вищою освітою ті, хто має високий рівень міжособистісної довіри, готові до адаптації удвічі більше, порівняно з тими, у кого цей рівень менший за медіанний. Довіра у мережі сильних зв'язків означає, що людина може покладатися на своїх родичів чи друзів у складних обставинах чи принаймні очікувати від них допомоги. Оскільки вища освіта є непрямим показником вищого соціального статусу, можна припустити, що серед осіб з таким рівнем освіти каузальний механізм значення міжособистісної довіри проявляється через більший потенціал мережі найближчого оточення стосовно вирішення проблем.

Участь у групах Олсона не має прямого зв'язку з готовністю до економічних змін, натомість члени об'єднань Патнема мають фактично вдвічі більші шанси обрати активну стратегію включення у нові економічні практики порівняно з членами інших об'єднань та населенням, що не бере участі в організаціях громадянського суспільства.

Зі зростанням довіри до інститутів державного управління та інститутів безпеки і охорони прав зростає ймовірність не пристосовуватися до нового економічного порядку, принаймні якщо порівнювати ймовірність вибору альтернатив "Перебуваю у постійному пошуку себе в теперішньому житті" та "Не маю бажання пристосовуватися". Вочевидь довіра до таких інститутів відображає патерналістичні орієнтації, зокрема, такі групи населення можуть покладатися на державу щодо соціального захисту постраждалих від економічних шоків замість видобутку власних стратегій.

Порівняння ефекту негативного капіталу у співвіднесенні ймовірностей вибору варіантів відповіді "Активно включилися в нове життя, ринкові відносини видаються природним способом життєдіяльності" чи "Перебувають у постійному пошуку себе в теперішньому житті" порівняно з відмовою від пристосування свідчить, що серед населення, яке дає хабарі, шанси вибору проміжної стратегії адаптації замість відмови від адаптації у 2,6 рази вищі порівняно з шансами тих, хто не не давав хабарів. Разом із тим не виявлено статистично значущого зв'язку між наданням хабарів та шансами вибору активної стратегії адаптації на противагу пристосуванню.



Таблиця 2
 Результати мультиномінальних регресій щодо зв'язків між готовністю до економічних трансформацій, ставлення до приватної власності та попиту на державне регулювання і соціальним капіталом, відношення шансів

Індикатор соціального капіталу	Готовність до адаптації в умовах економічних трансформацій		Ставлення до інституту приватної власності		Попит на державне регулювання економіки	
	"Активно включилися в нове життя, ринкові відносини видаються природним способом життєвельності" vs. "Не мають бажання пристосуватися"	"Перебувають у постійному пошуку себе в теперішньому житті" vs. "Не мають бажання пристосуватися"	"Позитивне" vs. "Негативне"	"Посереднє" vs. "Негативне"	"Ринкове регулювання, мінімізація участі держави" vs. "Планова економіка"	"Послаблення державного управління та ринкових механізмів" vs. "Планова економіка"
Потужність сильних зв'язків (0 – min, 8 – max)	0,92*	0,92**	0,87	0,83*	0,96	0,79*
Довіра у мережі сильних зв'язків (1 – min, 5 – max)	0,46	1,02	1,35**	0,97	0,90	0,49
ЗВ'ЯЗУЮЧИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ						
Членство у громадських організаціях						
об'єднання Олсона (беруть участь vs. ні)	0,43	0,98	1,60	1,02	1,42	0,86
об'єднання Патнема (беруть участь vs. ні)	1,96*	2,16**	0,75	0,58	2,24	2,22
Інституційна довіра						
довіра інститутам державного управління (1 – min, 5 – max)	0,39	0,31*	1,26*	1,25*	0,29**	0,32**
довіра інститутам безпеки та охорони прав (1 – min, 5 – max)	0,85	0,76*	0,49***	0,66**	1,88	0,51
довіра економічним інститутам (1 – min, 5 – max)	1,15	1,28	1,95***	1,52***	0,26***	0,31**
довіра соціально-політичним інститутам (1 – min, 5 – max)	0,75	0,87	0,78	0,86	1,23	1,52
НЕГАТИВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ						
Підтримка корупції (підтримують vs. ні)	1,96	2,55**	1,31	1,05	0,85	0,99
КОНТРОЛЬОВАНИ ЗМІНИ						
Стать (чоловіки vs. жінки)	0,99	0,84	1,12	1,14	0,67*	0,87
Вік						
18–29 років vs. 55+	15,50***	41,24***	2,37***	2,69***	0,24***	0,66
30–54 роки vs. 55+	6,49***	6,74***	1,56**	1,51**	0,54*	0,98
Освіта (0 – min: початкова, 5 – max: повна вища, вчений ступінь)	0,55	1,89	0,74*	0,97	0,90	1,06
Доход у грн на 1 члена родини (квантили, 1 – min, 5 – max)	1,34***	1,05	0,74**	0,99	0,91	0,87



Закінчення таблиці 2

Індикатор соціального капіталу	Готовність до адаптації в умовах економічних трансформацій		Ставлення до інституту приватної власності		Попит на державне регулювання економіки	
	"Активно включилися в нове життя, ринкові відносини видаються природним способом життєдіяльності" vs. "Не мають бажання пристосовуватися"	"Перебувають у постійному пошуку себе в теперішньому житті" vs. "Не мають бажання пристосовуватися"	"Позитивне" vs. "Негативне"	"Посереднє" vs. "Негативне"	"Ринкове регулювання, мінімізація участі держави" vs. "Планова економіка"	"Посилення державного управління та ринкових методів" vs. "Планова економіка"
ІНТЕРАКЦІЇ						
Довіра у мережі тісних зв'язків* довіра інститутам державного управління	1,36*	1,39**	-	-	-	-
Довіра у мережі тісних зв'язків* довіра інститутам безпеки та охорони прав	-	-	1,09*	1,08*	-	-
Довіра у мережі тісних зв'язків* освіти	1,33*	0,95	-	-	-	-
Довіра інститутам державного управління* довіра економічним інститутам	-	-	-	-	1,72**	1,65**
Підтримка корупції* вік 18-29 років	0,43	0,34*	-	-	-	-
Підтримка корупції* вік 30-54 роки	0,47	0,34**	-	-	-	-
Підтримка корупції* членство у об'єднаннях Олсона	9,23**	2,58	-	-	-	-
Потужність тісних зв'язків* Дохід	-	-	-	-	1,02	1,07*
Освіта* дохід	-	-	1,11**	1,02	-	-
Освіта* вік 18-29 років	0,68	0,46***	-	-	-	-
Освіта* вік 30-54 роки	0,77	0,83	-	-	-	-
Константа (не експонентована)	-0,245	-1,968	-1,192*	-0,483	4,906**	6,041***

Примітки: * <0.05, ** <0.01, *** <0.001

Джерело: розрахунки автора за даними моніторингу ІС НАНУ, 2013 р.

Слід зазначити, що зв'язок між негативним соціальним капіталом і готовністю до адаптації в умовах економічних трансформацій відрізняється за віковими групами та залежно від членства в організаціях за типом Олсона. У середній (30–54 роки) та старшій вікових групах (понад 55 років) досвід корупції асоціюється з більшою ймовірністю мати високу готовність до нових економічних умов, а у молодшій віковій групі ефект негативного соціального капіталу є незначущим. Молодь, яка має досвід давати хабарі, і молодь, яка не має такого досвіду, демонструють однаково високі ймовірності активно включитися у нове життя.

Хоча участь в організаціях за типом Олсона не має прямого взаємозв'язку з готовністю до економічних змін, поєднання досвіду неправових практик (у випадку цієї моделі – корупції) та груп з редистрибутивними цілями суттєво підвищує ймовірність активної стратегії адаптації. Вочевидь така комбінація соціального капіталу демонструє вагомий вигоду для індивіда/групи щодо адаптації до нових економічних умов. Відношення шансів "Активно включитися в нове життя" vs. "Не мати бажання пристосовуватися" зростає до 10.

Модель 2. "Соціальний капітал та ставлення до інституту приватної власності". Як і випадку попередньої моделі, ефект зв'язуючого капіталу має неоднозначне значення у контексті ставлення до інституту приватної власності. Потужність сильних зв'язків швидше асоціюється з низьким рівнем підтримки приватної власності, а довіра у мережі сильних зв'язків, навпаки, асоціюється з більшою лояльністю до цього інституту. Слід зазначити, що роль сильних зв'язків за результатами моделі суттєво залежить від рівня доходу. Населення з низьким рівнем доходу (перший квантиль), що має високий рівень потужності ресурсу зв'язків у мережі родичів та друзів, швидше демонструватиме негативне ставлення до приватної власності, або взагалі взаємозв'язок між ставленням до приватної власності і ресурсом сильних зв'язків буде відсутній. Разом із тим серед населення з 4–5-м квантилем доходів, такий ефект змінюється на протилежний – чим потужніший ресурс найближчого оточення у вирішенні життєвих проблем, тим активнішим є схвалення інституту приватної власності. Такі ефекти логічні: бідне населення, як правило, покладається тільки на сильні зв'язки, проте якщо їх найближче оточення має подібний рівень добробуту, спроможність трансформації таких зв'язків у інші форми капіталу буде дуже обмеженою. Натомість серед населення з високим добробутом часто мають місце сильні дружні або родинні мережі, що охоплюють представників широкого кола структур. Це полегшує формування активів приватної власності та може створювати додаткові неформальні гарантії її недоторканості.

Інституційна довіра як джерело позитивного ставлення до інституту приватної власності проявляється головним чином через довіру до органів державного управління та економічних інститутів. Натомість довіра до органів безпеки, навпаки, має зворотний зв'язок з лояльністю до приватної власності. Можлива інтерпретація таких залежностей полягає у диференціації ставлення до держави як інструменту права та інструменту сили. Ті, хто вірить у інститути державного управління та економічні інститути, ймовірно очікують справедливого ставлення у контексті захисту права приватної власності та гарантування верховенства права, а отже, позитивно ставляться до існування приватних підприємств і приватної землі. Натомість населення, яке довіряє інститутам безпеки та охорони (міліція, суди, силові структури), розглядає державу як апарат примусу та більше схильне до централізованого управління і колективної власності.

Не зафіксовано зв'язку між громадською участю та ставленням до приватної власності. Ймовірність лояльного ставлення до приватної власності порівняно з рештою населення є однаковою як серед членів груп Олсона, так і груп Патнема. Так само не виявлено зв'язку між досвідом давати хабарі та ставленням до приватної власності.



Модель 3. "Соціальний капітал та попит на державне регулювання економіки". Як і у перших двох моделях, зв'язуючий соціальний капітал, а саме потужність мережі найближчого оточення більшою мірою характеризує «антиринкову» стратегію – попит на планову економіку. Чим більше проблем можна вирішити за допомогою мережі сімей та родичів і друзів, тим меншою є ймовірність запиту на ринкове регулювання та мінімізацію ролі держави.

Зв'язок між попитом на державне регулювання економіки та об'єднуючим капіталом зафіксовано тільки щодо ефектів довіри до інститутів державного управління та економічних інститутів. Разом із тим такий зв'язок відрізняється залежно від співвідношення рівнів довіри до таких інститутів. Більший попит на державне регулювання висловлюють ті, хто має "розбалансовану" довіру до управлінських та економічних інститутів: наприклад, за умови високого рівня довіри до банків, страхових компаній та підприємців, проте низького рівня довіри до уряду, Верховної Ради та Президента. Слід зазначити, що у випадку недовіри чи, навпаки, довіри до обох інститутів імовірність попиту на державне регулювання економіки є однаково низькою. Можна припустити, що тотальна недовіра співвідноситься з відсутністю впевненості у спроможності держави ефективно регулювати, а довіра, навпаки, виражає задоволеність продуктивністю роботи інститутів і більшою мірою характерна для прихильників змішаного регулювання економікою. У цьому сенсі попит на державне регулювання в умовах довіри тільки до управлінських чи тільки до економічних інститутів може бути проявом не стільки патерналістичних настроїв та бажанням "сильної руки", скільки віри у справедливу державу та очікуванням інтервенцій для забезпечення верховенства закону.

Узагальнені результати та їх відповідність гіпотезам. Отримані результати не дозволяють підтвердити першу гіпотезу щодо визначальної ролі зв'язуючого соціального капіталу як основного ресурсу адаптації до економічних змін. Обидві форми соціального капіталу (як об'єднуючий, так і зв'язуючий) виступають ресурсами для адаптації до нових умов, проте у різний спосіб. Дані демонструють, що покладаючись на мережу найближчих зв'язків, можна досягти успіху, але це є прикладом пасивної стратегії. Ефективність зв'язуючого соціального капіталу у контексті адаптації до економічних змін і підтримки ринкового обміну суттєво залежить від соціального статусу. Серед осіб з низьким рівнем освіти та доходу мережа родичів і друзів як капітал зв'язків має значно менший потенціал. Для бідних особливо критичною є розбудова горизонтальних зв'язків у межах громадської участі для посилення об'єднуючого соціального капіталу. Соціальний капітал, особливо компонент довіри, відіграє роль у визначенні ставлення до інституту приватної власності, що підтверджує другу гіпотезу. За результатами моделювання саме відсутність довіри до таких інститутів пов'язана зі зневірою щодо інституту приватної власності. Ключовим компонентом соціального капіталу, що обумовлює готовність до економічних трансформацій, є групи Патнема, мета яких – суспільне благо. У випадку участі у групах Олсона соціальний капітал не створює нової цінності і його громадський ефект виявляється нульовим. Фактор громадської участі не має значення щодо підтримки "ідеологічних" принципів ринку – приватної власності та відмови від планового регулювання економіки.

Висновки

Українське суспільство – яскравий приклад "парадоксу соціального капіталу", коли в умовах дефіциту довіри високий попит на державне регулювання поєднується з недовірою до держави і незадоволенням роботою органів влади. Держава має заповнити дефіцит соціального капіталу, при тому що й сама потребує соціального капіталу.

Хоча соціальний капітал зменшує транзакційні витрати, може компенсувати брак державних інститутів і допомогти полегшити наслідки системної кризи, його використання не обов'язково стимулює загальну згуртованість і довіру, – навпаки, його ціна для економіки та суспільства загалом може бути занадто високою через збільшення нерівностей та фрагментації. Негативний соціальний капітал посилюється за умови несприятливого клімату на макрорівні – непрозорості та неефективної державної політики; у такому контексті всі позитивні сторони ресурсу зв'язків на індивідуальному та груповому рівні можуть нівелюватися.

За результатами дослідження соціальний капітал у вимірі громадської участі дає відчутну економічну віддачу в українському суспільстві, зокрема, підвищуючи готовність до адаптації в умовах економічних змін. Відсутність ефекту негативного соціального капіталу серед тих, хто успішно адаптувався до нових реалій, дозволяє припустити, що участь у неправових практиках та тінювих схемах є своєрідним медіатором у прийнятті економічних трансформацій. Проте серед населення, яке активно включилося у нові практики та мережі і вміє використовувати доступні формальні інструменти, негативний соціальний капітал втрачає свою актуальність, оскільки має низьку ефективність у довгостроковій перспективі.

Потужність потенціалу найближчого оточення (родини та друзів) є подушкою безпеки, що рятує від економічних шоків, проте не стимулює до активних дій. Тільки комбінація ресурсів об'єднуючого та зв'язуючого капіталу дозволяє мінімізувати негативні наслідки економічних трансформацій як для певного індивіда чи групи, так і через внесок у формування соціальної згуртованості.

Для підтримки приватної власності та меншого попиту на державне регулювання довіра до державних економічних та політичних структур має більше значення, ніж інші компоненти соціального капіталу – мережа сильних зв'язків чи громадська участь. За таких умов успішний процес приватизації підприємств і землі в українському суспільстві неможливий без посилення довіри до інститутів державного управління та державних економічних інститутів.

Системна криза, у якій перебуває українське суспільство, та аносований процес інституціональних, структурних змін, що охоплює шістьдесят реформ та спеціальних програм згідно зі "Стратегією реформ-2020", несуть у собі численні ризики та вимагають потужного соціального консенсусу для мінімізації наслідків непопулярних кроків. Ефективність вироблення механізмів, які стабілізуватимуть взаємні очікування і забезпечать прозорість та передбачуваність дій, є критичною у контексті того, які форми соціального капіталу превалюватимуть в українському суспільстві: ті, що максимізують власну вигоду за рахунок інших, чи ті, що працюють на загальне благо. З метою посилення консолідуючого ефекту соціального капіталу в українському суспільстві важливо впроваджувати реформи з урахуванням трьох перспектив: комунітарної перспективи – заходів на рівні місцевих неурядових організацій, волонтерів щодо визнання та стимулювання громадської участі бідних та інших соціально вразливих груп; мережевої перспективи – заходів для підприємців, бізнес-груп щодо децентралізації, створення "зон" підприємств для розбудови слабких зв'язків між окремими групами; інституційної перспективи – заходів з партнерства та кооперації між приватним та державним сектором, реалізації політики соціального замовлення, децентралізації, формування механізмів, котрі забезпечують прозорість і підзвітність державних інститутів.



Список використаних джерел

1. *Putnam R.* Making democracy work: civic traditions in modern Italy. – Princeton University Press, 1993. – 280 pp.
2. *Raiser M.* Trust in transition cross-country and firm evidence [Електронний ресурс] // EBRD Working Paper. – 2003. – No. 82. – Доступний з : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0082.pdf>
3. *Bourdieu P.* Forms of capital // Richardson J. (ed.) Handbook of theory and research in the sociology of education. – New York : Greenwood Press, 1993. – Pp. 241–258.
4. *Coleman J.* Social capital and the creation of human capital // American Journal of Sociology. – 1988. – Vol. 94. – Pp. 95–120.
5. *Putnam R.* Bowling alone: America's declining social capital // Journal of Democracy. – 1995. – Vol. 6 (1). – Pp. 65–78.
6. *Onyx J., Bullen P.* Measuring social capital in five communities // The Journal of Applied Behavioral Science. – 2000. – Vol. 36 (1). – Pp. 23–42.
7. *Fafchamps M., Minten B.* Relationships and traders in Madagascar // Journal of Development Studies. – 1999. – Vol. 35. – Pp. 1–35.
8. *Knack S., Keefer P.* Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Crosscountry investigation // The Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. CXII. – Pp. 1252–1288.
9. *Меняшев Р.* Социальный капитал и спрос на регулирование в России / Р.Меняшев // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 77–98.
10. Knowles J., Pernia E., Racelis M. Social consequences of the financial crisis in Asia [Електронний ресурс] // Economic staff, paper 60. – Manila : ADB, 1999. – Доступний з : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.5023&rep=rep1&type=pdf>
11. *Olson M.* Dictatorship, democracy and development // American Political Science Review. – 1993. – Vol. 87. – Pp. 567–576.
12. *Tonkis F.* Trust, confidence and economic crisis // Intereconomics. – 2009. – Vol. 44 (4). – Pp. 196–202.
13. *Islam M.* Impact of global financial crisis on social capital: an empirical study // International Review of Business Research Papers. – 2012. – Vol. 8 (2). – Pp. 44–65.
14. *Mehrabanfar E., Maneshi E.* Social capital critical role in financial crisis periods // International Journal of Economy, Management and Social Sciences. – 2014. – Vol. 3 (1). – Pp. 60–64.
15. *Eyal G., Szelenyi I., Townsley E.* Making capitalism without capitalists. The new ruling elites in Eastern Europe. – London : Verso, 1998. – 288 pp.
16. *Kyriazis N., Zouboulakis M.* Modelling institutional change in transition economies // Communist and Post-Communist Studies. – 2005. – Vol. 38. – Pp. 109–120.
17. *Mihaylova D.* Social capital in Central and Eastern Europe – A critical assessment and literature review [Електронний ресурс] / Centre for policy studies. – 2004. – Доступний з : http://pdc.ceu.hu/archive/00002064/01/pub_polstud_soccap.pdf
18. *Grootaert C.* Social capital: the missing link? [Електронний ресурс] // Social Capital Initiative Working Paper. – 1998. – No. 3. – Доступний з : <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-03.pdf>
19. *Olson M.* The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities. – New Haven : Yale University Press, 1982. – 288 pp.
20. *Knack S., Keefer P.* Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures // Economics and Politics. – 1995. – Vol. 7 (3). – Pp. 202–227.

Надійшла до редакції 21.01.2015 р.



Середа Ю. В., канд. соціол. наук

старший научный сотрудник Института экономики и прогнозирования НАН Украины

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ОТНОШЕНИЯ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В УКРАИНЕ

Статья посвящена поиску связей между отношением к рыночной экономике и различными формами социального капитала: связующим (внутригрупповые связи), объединяющим (межгрупповые связи), а также негативным (внеправовые связи) среди населения Украины. Статистический анализ выполнен на основе данных мониторинга Института социологии НАН Украины 2013 г. методом мультиномиального регрессионного анализа. Результаты показывают, что в украинском обществе связующий социальный капитал в большей степени характеризует пассивные стратегии адаптации к рынку.

Ключевые слова: *социальный капитал, доверие, организации Олсона, организации Патнэма, рыночная экономика, частная собственность, патернализм.*

Yuliia Sereda

PhD in Sociology, Senior Researcher

Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN THE FORMATION OF ATTITUDES TO MARKET ECONOMY IN UKRAINE

The paper examines how different forms of social capital are associated with the development of a market economy. Differences between bonding (intragroup relations) and bridging (intergroup relations) social capital as well as negative social capital (illegal relations) are considered in the framework of readiness for economic transformation, attitudes to private property and demand for state regulation of the economy. Statistical analysis is based on data provided by the Institute of Sociology (NAS, Ukraine, 2013 wave); multinomial regression analysis is used. The study empirically confirms that the link between social capital and positive attitudes to market economy depends on the form of social capital (priority of intragroup or intergroup relations). It is demonstrated that high power of bonding relations and lack of confidence in economic and public administration institutions rather characterizes the demand for "anti-market" strategy and greater role of the state. Research shows that the more an individual solves problems through a network of family, relatives and friends, the lower is the probability of a positive attitude toward market institutions and the greater is the probability of paternalism. It is proved that development of civic participation in Putnam organizations (condominiums, environmental movements, sport, youth organizations etc.) is critical for strengthening the consolidating effect of social capital in Ukrainian society because odds of choosing active strategy for inclusion in the new economic practices among members of such organizations are two times greater than odds among others.

Keywords: *social capital, trust, Olson organizations, Putnam organizations, market economy, private property, paternalism.*

References

1. Putnam, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press [in English].
2. Raiser, M. (2003). Trust in transition cross-country and firm evidence. *EBRD Working paper*, 82. Retrived from <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0082.pdf> [in English].
3. Bourdieu, P. (1993). Forms of capital. *Handbook of theory and research in the sociology of education*. New York: Greenwood Press, pp. 241-258 [in English].
4. Coleman, J. (1988). Social capital and the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120 [in English].
5. Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78 [in English].
6. Onyx, J., Bullen, P. (2000). Measuring social capital in five communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36 (1), 23-42 [in English].



7. Fafchamps, M., Minten, B. (1999). Relationships and traders in Madagascar. *Journal of Development Studies*, 35, 1-35 [in English].
8. Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Crosscountry investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, CXII, 1252-1288 [in English].
9. Menjashev, R. (2014). Social'nyj kapital i spros na regulirovanie v Rossii [Social capital and the demand for regulation in Russia]. *Voprosy ekonomiki [Problems of Economics]*, 4, 77-98 [in Russian].
10. Knowles, J., Pernia, E., Racelis, M. (1999). Social consequences of the financial crisis in Asia. *Economic staff paper*, 60. Manila: ADB. Retrived from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.5023&rep=rep1&type=pdf> [in English].
11. Olson, M. (1993). Dictatorship, democracy and development. *American Political Science Review*, 87, 567-576 [in English].
12. Tonkis, F. (2009). Trust, confidence and economic crisis. *Intereconomics*, 44 (4), 196-202 [in English].
13. Islam, M. (2012). Impact of global financial crisis on social capital: an empirical study. *International Review of Business Research Papers*, 8 (2), 44-65 [in English].
14. Mehrabanfar, E., Maneshi, E. (2014). Social capital critical role in financial crisis periods. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 3 (1), 60-64 [in English].
15. Eyal, G., Szelenyi, I., Townsley, E. (1998). Making capitalism without capitalists. The new ruling elites in Eastern Europe. London: Verso [in English].
16. Kyriazis, N., Zouboulakis, M. (2005). Modelling institutional change in transition economies. *Communist and Post-Communist Studies*, 38, 109-120 [in English].
17. Mihaylova, D. (2004). Social capital in Central and Eastern Europe – A critical assessment and literature review. Centre for policy studies. Retrived from http://pdc.ceu.hu/archive/00002064/01/pub_polstud_soccap.pdf [in English].
18. Grootaert, C. (1998). Social capital: the missing link? *Social Capital Initiative, Working Paper*, 3. Retrived from <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-03.pdf> [in English].
19. Olson, M. (1982). The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities. New Haven: Yale University Press [in English].
20. Knack, S., Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7 (3), 202-227 [in English].