

---

---

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.1:330.837

**Б. В. БУРКИНСКИЙ,**  
*академик НАН Украины, профессор, доктор экономических наук,  
директор Института проблем рынка и экономико-экологических исследований  
НАН Украины,*  
**В. Ф. ГОРЯЧУК,**  
*кандидат технических наук, старший научный сотрудник  
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины  
(Одесса)*

### СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ И СТРУКТУРА, ОЦЕНКА

*Исследована сущность социального капитала, предложено авторское определение этой категории, приведен ее сравнительный анализ с физическим и человеческим капиталами. Определены источники и структура социального капитала. На основе показателя доверия осуществлена оценка его межличностной, моральной и организационной составляющих. Предложены возможные пути преодоления дефицита социального капитала в Украине.*

**Ключевые слова:** социальный капитал, источники, структура, оценка, доверие.

*The essence of social capital is studied, author's definition of this category is proposed, and its comparative analysis relative to the physical and human capitals is carried out. On the basis of the trust indicator, its interpersonal, moral, and organizational components are estimated. Possible ways to overcome the deficit of a social capital in Ukraine are proposed.*

**Keywords:** social capital, sources, structure, estimate, trust.

Конец XX и начало XXI в. характеризуются усложнением процессов, происходящих в обществе и экономике, повышением значимости человека и персонализированных отношений в сфере производства, ускорением процесса социализации экономики во многих странах, ростом роли государства в регулировании общества и экономики. Социальное согласие, баланс интересов различных слоев населения по поводу распределения общественного продукта, достойный уровень жизни – условие консолидации общества, роста инвестиций, ускорения экономического развития. Сегодня невозможно рассматривать экономику как самостоятельную сферу, функционирующую по своим особым законам и отделенную от других сфер жизни общества. Учет этого момента имеет особое значение для Украины вследствие ряда негативных тенденций, наблюдающихся в нашем государстве <sup>1</sup>:

– моральное, культурное, интеллектуальное и управленческое обнищание; деградация правящего и предпринимательского классов; демонстративное, циничное пренебрежение с их стороны правовыми и моральными нормами и требованиями общества;

– деградация системы государственного управления из-за масштабной коррупции и некомпетентности; превращение коррупции в базовый социальный механизм решения общественных дел; выполнение многими чиновниками и полити-

---

<sup>1</sup> См.: Новый курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь (За редакцією В. М. Гейця та ін.). К., 2010, с. 7–8.

ками функций агентов внешнего влияния, следствием чего является массовое недоверие к существующим государственным институтам;

- тотальный кризис общественной духовности и морали;
- системный демографический кризис (в частности, отставание Украины от ведущих европейских стран по продолжительности жизни населения); масштабная трудовая эмиграция с тенденцией к перерастанию в стационарную;
- инфраструктурное и институциональное несоответствие экономики требованиям времени.

Как отмечает Ф. Фукуяма, среди форм экономической деятельности вряд ли существует такая, в которой можно было бы обойтись без социального взаимодействия<sup>2</sup>. Это обуславливает актуальность исследования социальных аспектов развития общества, среди которых особое место занимает феномен социального капитала.

**Сущность социального капитала.** Одно из первых определений обозначенного понятия принадлежит Дж. Коулману: это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, который целенаправленно формируется в процессе межличностных отношений: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы<sup>3</sup>. П. Бурдье характеризует социальный капитал как совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с владением устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания<sup>4</sup>. В. Радаев выделяет структурный и институциональный подходы к исследованию социального капитала<sup>5</sup>. Структурный подход основывается на понятии социальных сетей, что позволяет строить различные сетевые конфигурации, демонстрируя отличия в структуре того или иного социального капитала, осуществлять разного рода измерения плотности сетей, силы сетевых связей, их стабильности<sup>6</sup>. В основе институционального подхода лежит признание определяющей роли норм в формировании социального капитала. При этом главное внимание уделяется институциональной среде, а также влиянию формальных и неформальных институтов на накопление социального капитала. В случае формальных институтов основной акцент делается на исследовании роли государства<sup>7</sup>.

При исследовании социального капитала многие авторы уделяют большое внимание такому неформальному институту, как доверие. Р. Патнэм расценивает его как элемент социального капитала, Э. Лессер высказывает мнение о том, что доверие может быть как источником социального капитала, так и его результатом<sup>8</sup>. Ф. Фукуяма рассматривает доверие как ключевую характеристику развитого человеческого общества, которая проявляется на индивидуальном и социальном уровнях (доверие к общественным институтам и к государству в целом). Социальный капитал он определяет как способность людей ради реализации общей цели работать вместе в одном коллективе. В свою очередь, такая способность к ассоциации зависит от существования внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых все-

---

<sup>2</sup> См.: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., ООО “Издательство АСТ”; ЗАО НПП “Ермак”, 2004, с. 19.

<sup>3</sup> См.: Шери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор. “Социологический журнал” № 1–2, 1996, с. 62–81.

<sup>4</sup> См.: Бурдье П. Формы капитала. “Экономическая социология” Т. 3, № 5, 2002, с. 60–75.

<sup>5</sup> См.: Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. “Общественные науки и современность” № 2, 2003, с. 5–16.

<sup>6</sup> См.: Золотарева Ю. И. Социальный капитал: типология подходов ([http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VMSU/2007-02/07zuilav.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2007-02/07zuilav.htm)).

<sup>7</sup> См.: Симоненко В. Административное регулирование – важнейший фактор реформ. “Экономика Украины” № 10, 2010, с. 4–13.

<sup>8</sup> См.: Золотарева Ю. И. Указ. труд.

ми его членами, готовыми подчинять свои личные интересы интересам группы. Результатом таких общих норм и ценностей становится взаимное доверие<sup>9</sup>.

Украинский ученый О. Демкив выделяет подходы к исследованию социального капитала на основе понимания его как индивидуального или группового блага. В первом случае социальный капитал рассматривается как характеристика индивида, а во втором — как характеристика группы. Четко разграничить эти подходы позволяет ответ на вопрос о том, кто получает выгоду — группа или индивид<sup>10</sup>.

Ряд авторов отмечают, что не все горизонтальные и добровольные сетевые организации способствуют консолидации общества и его эффективной деятельности. Например, мобилизация малых групп населения (особенно на основе этнических, расовых или религиозных признаков) нередко ставит под сомнение демократические институты, поскольку такие группы выдвигают партикулярные требования, не всегда отвечающие интересам общества. Поэтому приоритетным для общества является развитие социального капитала, который обеспечивает дополнительные ресурсы, доступные для всех его членов.

Специалисты Всемирного банка определяют три концепции понимания социального капитала — “узкая”, “более широкая” и “наиболее широкая”. В рамках первой из них он рассматривается как набор “горизонтальных связей” между людьми: социальный капитал состоит из социальных сетей и связанных с ними норм, влияющих на продуктивность всего сообщества. Вторая концепция вводит в состав социального капитала, кроме горизонтальных, еще и вертикальные сети, а также фирмы. Вертикальные сети характеризуются иерархическими отношениями и неравным распределением власти среди их членов. Такое представление о социальном капитале учитывает социальную структуру в целом и совокупность норм, управляющих межличностным поведением. Третья концепция включает в социальный капитал социальную и политическую среду — такие более формализованные отношения и структуры, как правительство, политический режим, сила закона, судебная система, гражданские и политические привилегии. Такой взгляд на социальный капитал был представлен Д. Нортон и М. Олсоном, которые полагали, что государственные и политические учреждения, законодательная система и другие институциональные структуры влияют на темпы и характер экономического развития<sup>11</sup>.

Исходя из изложенных точек зрения на сущность социального капитала, авторы предлагают рассматривать его в двух аспектах — как ресурс и как институциональную среду. Соответственно:

— социальный капитал как ресурс — это совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с наличием устойчивой сети отношений взаимного знакомства и признания, которая обеспечивает своим членам опору в виде коллективного капитала;

— социальный капитал как институциональная среда — это совокупность действующих формальных и неформальных норм (правил) и организаций, позволяющих социальным группам и обществу в целом организовать своих членов для решения общих экономических (на основе эффективного использования ресурсов) и социальных (на основе социальной справедливости) задач.

<sup>9</sup> См.: Фукучума Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию, с. 26.

<sup>10</sup> См.: Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операционные параметры. “Социология: теория, методы, маркетинг” № 4, 2004, с. 99–111.

<sup>11</sup> См.: Диксон Дж., Бэккес Ж., Гамильтон К., Кант А., Латц Э., Педжис Ола С., Хи Ж. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития. М., Центр подготовки и реализации международных проектов технического содействия, Проект ГЭФ “Сохранение биоразнообразия”, 2000, с. 112–113.

Такое понимание социального капитала дает возможность говорить, что это ресурс, как и другие виды капитала. Но в то же время определение социального капитала как институциональной среды позволяет говорить об особой роли этого вида капитала, поскольку другие виды капитала действуют в определенной институциональной среде, и от ее состояния (то есть от социального капитала) зависит эффективность их использования.

Для установления сущности социального капитала важное значение имеет его сравнительный анализ с физическим и человеческим капиталами<sup>12</sup>. Социальный капитал:

- является фактором производства, который совместно с физическим и человеческим капиталами обеспечивает создание прибавочной стоимости, способствует повышению продуктивности материального производства и достижению определенных целей, которых при его отсутствии достичь невозможно (последнее касается, прежде всего, задач, для решения которых необходима консолидация человеческого капитала);

- является общественным благом, которое делится группой, отражает в большей степени отношения, чем собственность отдельного человека;

- создается при помощи инвестиций, но не в такой непосредственной форме, как в случае с физическим и человеческим капиталами (оценить эти инвестиции и определить отдачу от них довольно сложно);

- подобно человеческому капиталу, растет в процессе использования и уменьшается, если продолжительное время не используется;

- является ограниченным ресурсом, дефицит которого уменьшает экономические возможности отдельных людей, их групп и общества в целом;

- имеет ликвидность и может конвертироваться в другие виды капитала;

- его неравномерное распределение влияет на стратификацию общества.

**Источники социального капитала и его структура.** А. Портес и Дж. Сенсенбреннер указывают на четыре источника социального капитала<sup>13</sup>. Первый источник – ценностная ориентация, побуждающая субъектов руководствоваться в своем поведении не только эгоистическими мотивами, поскольку она сама является императивом, усвоенным индивидами в процессе социализации. В этом случае имеет место объединение людей на основе моральных ценностей. Значительное внимание этому вопросу уделил М. Вебер в своей работе, посвященной протестантской этике<sup>14</sup>. Д. Норт в качестве одного из источников социального капитала выделяет общие ценности, идеологии и идеи, складывающиеся в процессе исторического развития<sup>15</sup>. Второй источник – индивидуальное социальное взаимодействие. В данном случае социальный капитал образуется в результате межличностного взаимодействия в процессе обмена услугами, информацией и другими ресурсами. В отличие от ценностной ориентации,

<sup>12</sup> Под физическим капиталом авторы понимают материальные активы, используемые для производства товаров и оказания услуг, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых превышает 1 год, а под человеческим капиталом – комплекс унаследованных при рождении способностей, приобретенных в процессе жизнедеятельности знаний, навыков, мотиваций, способностей, опыта и мастерства, возможностей их адаптации к меняющимся условиям, физического и психологического здоровья человека, а также других человеческих способностей, обеспечивающих их владельцу получение дохода.

<sup>13</sup> См.: P o r t e s A., S e n s e n b r e n n e r J. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. “American Journal of Sociology” Vol. 98, № 6 (May), 1993, p. 1320–1350.

<sup>14</sup> См.: В е б е р М. Протестантская этика и дух капитализма ([http://www.koob.ru/weber/protestantskaya\\_etika](http://www.koob.ru/weber/protestantskaya_etika)).

<sup>15</sup> См.: Н о р т Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., Фонд экономической книги “Начала”, 1997, с. 18.

от индивидов не ожидают, что они будут действовать в соответствии с моральными ценностями. От них ждут прагматического соблюдения определенных правил ради достижения собственных целей. Третий источник — ограниченная солидарность. По мнению А. Портеса и Дж. Сенсенбреннер, лучший пример этого источника социального капитала описывает К. Маркс, говоря о росте сознательности и солидарности класса, возникающих не из ценностной ориентации или индивидуальных взаимных обменов, а из ситуативной реакции социальной группы, члены которой сталкиваются с общими проблемами. Этот тип солидарности приводит к тому, что члены группы начинают соблюдать нормы взаимной поддержки, а это может рассматриваться как ресурс. Четвертый источник — вынужденное доверие, базирующееся не на непосредственном доверии к индивиду, а на вере в то, что сообщество или группа людей способны привлечь нарушителя к ответственности. Сферой действия вынужденного доверия является, например, этническое предпринимательство.

Анализируя третий и четвертый источники социального капитала, следует подчеркнуть такие моменты. Ограниченная солидарность предполагает определенную форму организации — организацию сбора подписей, проведение забастовок, митингов и шествий, создание общественных организаций и политических партий. Вынужденное доверие, реализуемое в рамках этнического предпринимательства, тоже базируется на определенной форме организации. Таким образом, третий и четвертый источники социального капитала имеют общие черты, поскольку основываются на определенном делении общества (этническое, классовое и др.), а условием их существования является наличие организации. Иначе говоря, организации в широком смысле можно расценивать как один из источников социального капитала.

Таким образом, в качестве источников формирования социального капитала предлагается понимать межличностное взаимодействие, моральные ценности, организации (органы власти, учреждения, предприятия, общественные организации). Рассмотрим эти источники подробнее. Межличностное взаимодействие, в основном, носит бытовой характер. Это взаимоотношения в семье, с соседями, знакомыми, коллегами по работе. Речь идет об отношениях, строящихся не на ценностной ориентации людей, а на прагматических соображениях по поводу соблюдения определенных правил ради достижения личных целей. Исходя из сущности межличностного взаимодействия, можно утверждать, что оно не может быть источником формальных норм. В то же время оно регулируется не только неформальными нормами, которые само и порождает, но и неформальными нормами (например, справедливость, гуманность), источником которых служат моральные ценности, и формальными нормами (например, правила общественного порядка), которые порождены органами власти.

Моральные ценности формируются в процессе исторического развития и передаются в процессе воспитания. Они возникли из представлений людей о справедливости, гуманности, добре, общественном благе и т. п. В той или иной степени они регулируют поведение и сознание человека во всех без исключения сферах общественной жизни — в бизнесе, политике, семейных, личных, групповых и общественных отношениях. Если право (формальные нормы) опирается, в первую очередь, на принуждение, на силу государственной власти, то нормы, источником которых служат моральные ценности, — на убеждения, на силу общественного и индивидуального сознания. Можно сказать, что они держатся на трех «китах»<sup>16</sup>:

— *традиции и обычаи*, сложившиеся в данном обществе; личность в процессе своего формирования усваивает эти формы поведения, которые становятся привычкой и достоянием ее духовного мира;

<sup>16</sup> См.: (<http://zdorlife.ru/page-id-312.html>).

– *общественное мнение*, которое при помощи одобрения одних поступков и осуждения других регулирует поведение личности и приучает ее придерживаться моральных норм; его орудиями являются, с одной стороны, честь, доброе имя, общественное признание (которые, в свою очередь, являются результатом добросовестного исполнения человеком своих обязанностей и неуклонного соблюдения им моральных норм), а с другой – остракизм, стыд человека, нарушившего нормы морали;

– *сознание каждой отдельной личности*, понимание ею необходимости согласования личных и общественных интересов; этим определяются добровольный выбор и добровольность поведения личности, которые имеют место тогда, когда прочной основой ее морального поведения становится совесть.

Как правило, законы и другие формальные нормы не обязывают к взаимопомощи, сочувствию, солидарности, альтруизму, соблюдению норм морали в бизнесе и быту. Поэтому нормы, в основе которых лежат моральные ценности, по своему характеру в большинстве случаев являются неформальными.

Организации как источник социального капитала формируют формальные и неформальные нормы. Первые из них формируются, главным образом, органами власти, а вторые – разного рода общественными организациями (например, клубами футбольных фанатов, организациями работодателей и промышленников, экологическими организациями, национальными и культурными обществами). Кроме формирования норм, важной функцией организаций является обеспечение их выполнения.

Провести четкую границу между нормами, порожденными тремя рассмотренными источниками, не всегда возможно. Так, нормы “не убей” и “не укради” зафиксированы в законодательных актах, но в то же время эти нормы в моральном аспекте имеют значительно более широкую трактовку. Например, в соответствии с действующим законодательством норма “не укради” может формально выполняться, но согласно моральным ценностям – нет.

Между источниками норм и порожденными ими нормами существует взаимосвязь: если первые порождают нормы, то последние, в свою очередь, влияют на источники. Нормы, порожденные организациями, влияют на межличностное взаимодействие и моральные ценности, а также определяют поведение самих организаций. Если эти нормы соответствуют моральным ценностям, то они способствуют их поддержке и развитию, в противном случае – изменению и разрушению. Например, если государство лишь декларирует выполнение нормы “не укради”, то последняя разрушается (в том числе вследствие сокращения количества ее носителей). Использование моральных норм в процессе межличностного взаимодействия делает его более глубоким, более надежным и более эффективным. Нормы межличностных отношений между служащими в органах власти влияют на эффективность деятельности этих структур (в том числе на качество и характер норм, ими формируемых).

Важным аспектом исследования социального капитала является определение его структуры. Анализ концепции социального капитала, предложенной П. Бурдье, позволяет выделить в его структуре три составляющие: институционализованные отношения взаимного признания, социальные связи и ресурсы, доступные индивидам за счет членства в социальных сетях<sup>17</sup>. К. Кизилова в качестве основных составляющих социального капитала определяет социальные связи (социальные сети), нормы, правила, санкции, убеждения и доверие<sup>18</sup>. Дж. Коулман рас-

---

<sup>17</sup> См.: Кизилова К. О. Теоретичні підходи до вивчення феномену соціального капіталу. “Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства” Випуск 15, 2009, с. 221–227.

<sup>18</sup> См.: там же.

считывает такие формы социального капитала: обязательства, ожидания и надежность структуры; информационные каналы; нормы и эффективные санкции<sup>19</sup>.

Опираясь на концепцию понимания социального капитала, предложенную специалистами Всемирного банка, можно выделить три его составляющие: связующую, горизонтально интегрирующую и вертикально интегрирующую. Первая – это совокупность сильных социальных связей и соответствующей им нормативно-ценностной системы, образующих относительно замкнутую структуру и определяющих характер взаимодействия индивидов в ее пределах. Вторая – это совокупность слабых, преимущественно горизонтальных, связей и соответствующей им нормативно-ценностной системы, объединяющих индивидов, относящихся к разным партикулярным группам. Третья представляет собой совокупность слабых социальных связей, охватывающих разные уровни социальной, экономической и властной иерархий и подкрепленных нормативно-ценностной системой, общей для взаимосвязанных субъектов<sup>20</sup>. На наш взгляд, учитывая определенные выше источники социального капитала, можно предложить еще одно видение его структуры – межличностная, организационная и моральная составляющие. Источник социального капитала может рассматриваться как элемент соответствующей его составляющей. Достоинствами предложенной структуры социального капитала являются ее операционабельность и возможность осуществить более полную оценку этого вида капитала по сравнению с существующими его оценками на основе показателя доверия.

**Оценка социального капитала.** Одна из главных задач исследования социального капитала заключается в его оценке. По мнению М. Грейбила, большая часть того, что связано с социальным капиталом, существует в неявной или относительной форме, а это сразу же лишает исследователей возможности простого измерения. Индивидуальное доверие, участие в организациях или голосование на выборах дают условные показатели социального капитала. Попытки уловить ключевые характеристики того, как люди взаимодействуют и относятся друг к другу, наталкиваются на нехватку методов и показателей для оценки этого явления, а также достоверных источников данных<sup>21</sup>. Один из подходов к оценке социального капитала основывается на измерении социальных дисфункций или отсутствия социальной кооперации. Вместо измерения социального капитала как позитивного явления, вероятно, легче измерить его отсутствие или дефицит через традиционные измерения нарушений в функционировании общества – уровень преступности и наркомании, количество судебных рассмотрений, самоубийств, распавшихся семей, случаев уклонения от уплаты налогов и т. п. Д. Норт указывает, что несовершенные институты ведут к теневой экономике, и, соответственно, ее уровень может рассматриваться как показатель развития институциональной структуры<sup>22</sup>. В социологических исследованиях украинских ученых используются такие показатели социального капитала, как уровень социальной напряженности, индекс аномийной деморализованности, индекс цинизма и индекс национального дистанцирования<sup>23</sup>. В международной практике широкое распространение получили такие показатели, как индекс восприятия коррупции, индекс

<sup>19</sup> См.: Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. “Общественные науки и современность” № 3, 2001, с. 122–139.

<sup>20</sup> См.: Мишин Е. В., Олейник Н. В. Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания. “Механизм регулирования экономики” Т. 2, № 3, 2008, с. 84–91.

<sup>21</sup> См.: Грейбил М. М. Социальный и человеческий капитал как факторы благосостояния и развития. Дис. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.05. М., 2003, с. 51–52.

<sup>22</sup> См.: Норт Д. Указ. труд, с. 91–92.

<sup>23</sup> См.: Панина Н. Социологический мониторинг. Украинское общество 1994–2005: год перелома. К., 2005, с. 6–7.

государственного управления и индекс экономической свободы. Каждый из перечисленных показателей отражает определенные аспекты социального капитала, но не дает комплексного представления о нем.

Наиболее широкое применение для оценки социального капитала получил показатель доверия. Оценивание осуществлялось по двум аспектам: межличностное доверие — доверие к людям вообще; институциональное доверие — доверие к организациям, играющим ключевую роль в генерации общественных “правил игры” (правительству, бизнесу, профсоюзам и др.). В контексте предложенной структуры социального капитала такие оценки можно рассматривать как оценки межличностной и организационной составляющих социального капитала. Для более комплексной оценки социального капитала Украины, наряду с его межличностной и организационной составляющими, осуществим также оценку его моральной составляющей.

В современных социальных науках понятие “доверие” является многозначным в силу разных смыслов, которые исследователи ему приписывают. Для определенности далее предлагается под доверием понимать ожидания конкретных действий от человека, группы людей и организаций, готовность придерживаться норм (в том числе моральных, принятых в обществе) и обычаев, выполнять должностные обязанности и законы.

Оценить межличностную составляющую социального капитала Украины можно, прежде всего, на основе сопоставления уровня межличностного доверия в Украине с ситуацией в других государствах мира, опираясь на базу данных международного проекта “World Values Survey”, в рамках которого в 1990–2008 гг. проводился мониторинг показателей доверия в нескольких десятках стран мира<sup>24</sup>. В этом проекте уровень межличностного доверия фиксируется вопросом: “Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять, или что, имея дело с людьми, нужно всегда быть очень осторожным?”. Высокий уровень этого показателя зафиксирован в Скандинавских странах, где около 60% опрошенных считают, что большинству людей можно доверять. В англосаксонских странах (США, Великобритании, Канаде, Австралии) уровень доверия составляет 35–40%, а в латиноамериканских — 15–25% (табл. 1).

Таблица 1\*

**Доля респондентов, думающих, что большинству людей можно доверять:  
Украина на фоне развитых и развивающихся стран**

(%)

Страны	Г о д ы			
	1989–1993	1995–1998	1999–2001	2005–2008
Украина.....	–	28,8	26,1	24,5
Швеция.....	52,1	59,6	56,6	63,7
Дания.....	45,9	55,5	–	64,1
Нидерланды.....	38,1	50,3	–	59,4
США.....	39,2	50,0	35,9	35,5
Япония.....	37,4	37,6	43,3	39,6
Германия.....	25,9	26,8	32,1	35,9
Великобритания....	42,5	42,1	30,4	28,5
Испания.....	32,2	32,1	28,7	34,5
Франция.....	22,3	21,4	–	21,4
Южная Корея.....	36,0	33,6	30,3	27,3
Италия.....	24,5	32,8	–	31,8
Китай.....	–	59,4	50,4	52,5

<sup>24</sup> См.: Сайт проекта “World Values Survey” (<http://www.worldvaluessurvey.com>).

Окончание таблицы 1

Индия.....	–	33,5	32,8	38,9
Аргентина.....	24,5	22,4	17,1	15,0
Мексика.....	–	30,2	29,4	20,8

\* Источник: Л а т о в Ю. В. Каков социальный капитал современной России? (сравнительный анализ межличностного и институционального доверия). “Леонтьевские чтения” (электронный журнал) № 7, 2010, с. 216–230.

Примечание: “–” – данные отсутствуют.

В 1990 г., когда впервые проводили соответствующие опросы, в СССР, частью которого была и Украина, уровень межличностного доверия составлял 34,7%, то есть был даже выше, чем в Германии и Испании, и близким к уровню Японии<sup>25</sup>. За два последних десятилетия в Украине доля респондентов, думающих, что “большинству людей можно доверять”, снизилась с 28,8% в 1995–1998 гг. до 24,5% в 2005–2008 гг. (см. табл. 1). В последнее десятилетие наше государство ближе к латиноамериканским странам, что можно объяснить трансформационными изменениями, произошедшими в Украине за годы ее независимости.

Сопоставим также уровень межличностного доверия в Украине с ситуацией в других транзитивных европейских государствах (табл. 2), которые образуют относительно компактную группу, где рассматриваемые показатели находятся приблизительно на том же уровне, что и показатели стран Латинской Америки. Данные по Украине, в основном, отличаются в лучшую сторону.

Таблица 2\*

**Доля респондентов, думающих, что большинству людей можно доверять: Украина на фоне транзитивных государств Европы (%)**

Страны	Г о д ы			
	1989–1993	1995–1998	1999–2001	2005–2008
Украина.....	–	28,8	26,1	24,5
Беларусь.....	25,0	23,0	38,0	–
Болгария.....	28,7	23,7	24,9	19,6
Чехия.....	26,8	27,2	23,4	–
Литва.....	30,8	21,3	23,4	–
Россия.....	34,7	23,2	22,9	24,6
Венгрия.....	23,8	22,5	21,4	–

\* Источник: Л а т о в Ю. В. Указ. труд.

Примечание: “–” – данные отсутствуют.

В дальнейшем межличностную составляющую социального капитала предлагается оценивать при помощи индекса межличностного доверия ( $I_{млд}$ ), который определяется как доля респондентов, думающих, что большинству людей можно доверять. В соответствии с мониторингом Института социологии НАН Украины, в 1994 г. уровень межличностного доверия в Украине составлял 42,8%, в 2001 г. – снизился до 28,4%, в 2004 г. – поднялся до 39,6%, но потом стал падать и в 2008 г. опустился до 28,4% (рис. 1).

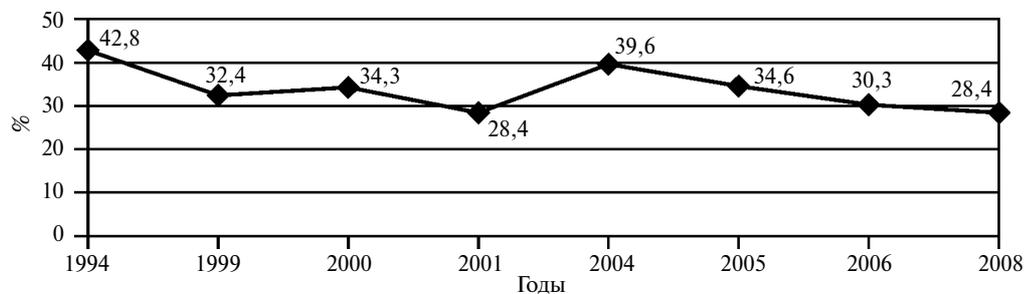


Рис. 1. Индекс межличностного доверия ( $I_{млд}$ ): Украина в 1994–2008 гг.

<sup>25</sup> См.: Л а т о в Ю. В. Указ. труд.

Согласно данным проекта “World Values Survey” и результатам исследований Института социологии НАН Украины, в целом динамика уровня межличностного доверия в Украине характеризуется тенденцией к спаду. Трансформационные изменения в обществе и экономике Украины, с ориентацией на индивидуалистический характер поведения людей, пока снижают уровень межличностного доверия, что, в свою очередь, ограничивает возможности развития нашего общества во всех сферах.

Приведенная оценка уровня межличностного доверия в Украине дает обобщенную картину этого феномена. Для более глубокого понимания существующей ситуации рассмотрим круги доверия, основанные на семейных и социальных связях. Социологи отмечают, что нет “людей вообще”. Есть конкретные личности, с которыми мы общаемся и опыт общения с которыми мы, как респонденты, сознательно или подсознательно вспоминаем, отвечая на вопрос о доверии “большинству людей”. Это означает, что уровень нашего доверия зависит от того, с кем мы общаемся — родственниками, соотечественниками, соседями, коллегами<sup>26</sup>. Для оценки уровня доверия к этим группам используем индекс доверия, который рассчитывается как сумма тех, кто “полностью доверяет”, и тех, кто “преимущественно доверяет”. Результаты расчетов этого индекса на основании данных Института социологии НАН Украины позволяют сделать вывод, что в современном украинском обществе можно выделить 2 круга доверия: первый — семья и родственники, второй — соотечественники, соседи и коллеги. Уровень доверия, основанного на родственных связях, значительно выше, чем на социальных (табл. 3).

Таблица 3\*

**Индекс доверия социальным группам: Украина в 1994–2010 гг.**

(%)

Социальные группы	Г о д ы									Сред- нее
	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	
Семья и родственники	87	92	90	93	92	91	93	96	95	92
Соотечественники.....	30	34	34	30	—	40	47	49	46	37
Соседи.....	41	43	41	39	—	—	52	55	54	45
Коллеги.....	38	42	42	38	52	47	52	55	52	45

\* Рассчитано на основе данных: Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг. К., Інститут соціології НАН України, 2010, с. 509–510.

Примечание: “—” — данные отсутствуют.

В России картина несколько иная. М. Сасаки с соавторами, на основании ответов на вопросы “Люди, которым Вы доверяете?” и “Люди, которые Вам доверяют?”, выделяют в современном российском обществе 4 круга доверия: первый — близкие родственники (с уровнем доверия почти 60%); второй — друзья и дальние родственники (около 50%); третий — коллеги и соседи (около 25%); четвертый — знакомые (около 10%)<sup>27</sup>.

Многие отечественные и иностранные ученые обращают внимание на ценностную деградацию социума во всех его сферах и на всех уровнях, которая в полную силу заявила о себе в ходе нарастания глобальных диссонансов и диспропорций. Такой негативный процесс усилился с 60-х годов прошлого столетия. Нынешний глобальный кризис официально рассматривается как финансово-экономический, но при этом очень мало внимания уделяется его связи с кризисом морали и духовных ценностей. По мнению Т. Артемовой, одностороннее понимание процессов, происходящих в обществе, и надежды, что при помощи сугубо экономических инструментов

<sup>26</sup> См.: С а с а к и М., Д а в ы д е н к о В. А., Л а т о в Ю. В., Р о м а ш и н Г. С. Доверие как элемент социального капитала современной России. “Мир России” № 2, 2010, с. 78–97.

<sup>27</sup> См.: т а м ж е.

можно обеспечить новый экономический подъем, представляются сомнительными<sup>28</sup>. В. Ворона полагает, “что сегодня невозможно говорить об успешном социально-экономическом развитии Украины без высокой моральности и духовности нации, патриотизма как готовности большинства людей и прежде всего политической элиты к самопожертвованию ради блага народа и страны. Результаты социологических исследований социально-экономического развития страны дают возможность сделать вывод, что моральный фактор является одним из главных в повышении эффективности экономики, а моральность руководства страны имеет более высокую ценность, чем профессиональные знания или партийная принадлежность”<sup>29</sup>. По данным Института социологии НАН Украины, индекс аномийной деморализованности украинского общества просто зашкаливает. Почти 80% респондентов считают, что ради карьеры, власти и денег люди готовы на недостойные поступки, а по мнению 40% опрошенных, ради больших денег люди согласны на все, вместо того, чтобы ориентироваться на реализацию творческих способностей, энергии и инициативности для обеспечения успешной модернизации своей страны. В. Ворона, опираясь на многолетние исследования, делает вывод, что в Украине фактически произошла легитимация разворовывания, коррупции, лжи, а также родственных связей, кумовства, землячества и безответственности во властных структурах<sup>30</sup>.

Ф. Фукуяма отмечает, что предпосылкой для основания современного либерального государства было представление, что в интересах политического мира правительство не станет поддерживать какие-либо моральные требования со стороны религии и традиционной культуры. Церковь и государство должны быть отделены друг от друга. Обязателен плюрализм мнений по поводу наиболее важных моральных и этических вопросов. Основной ценностью должна стать толерантность. Предполагалось, что место морального консенсуса займут понятные законы и общественные институты, которые обеспечат политический порядок. Такая политическая система не требовала от людей, чтобы они были особенно добропорядочными, — только бы они вели себя рационально и действовали по закону. Таким же образом основанная на рыночных принципах капиталистическая экономическая система, которая идет плечом к плечу с политическим либерализмом, требовала лишь того, чтобы люди принимали во внимание свои собственные долгосрочные интересы, сущность которых заключается в достижении результатов, оптимальных для общества, производства и распределения товаров. Как следствие, по мнению Ф. Фукуямы, произошел Великий разрыв в социальных ценностях, которые преобладали в обществе в середине XX в.<sup>31</sup>. К этому следует добавить, что построение в Украине либеральной модели экономики осуществлялось на основе Вашингтонского консенсуса, практика применения которого во многих странах показала его несостоятельность. Такой подход привел к тому, что моральная составляющая социального капитала Украины понесла значительные потери. Сегодня ее население массово теряет ориентацию в выборе моральных ценностей. В 2010 г. 80,6% респондентов в Украине полагали, что большинство людей вообще ни во что не верят; 83,8% — что многое из того, во что верили наши родители, “разваливается на глазах”; 75,2% — что большинство людей способны соврать, чтобы продвинуться по службе; 69% — что большинство людей способны пойти на нечестный поступок ради выгоды; 74% — что при нынешнем беспорядке и неопределенности трудно понять, во что верить<sup>32</sup>.

<sup>28</sup> См.: Артемова Т. И. Экономика доверия как прообраз институциональной архитектуры. “Экономическая теория” № 3, 2010, с. 60–67.

<sup>29</sup> См.: Ворона В. Виклики незалежності й суспільна наука. Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін. К., Інститут соціології НАН України, 2009, с. 3–12.

<sup>30</sup> См.: там же.

<sup>31</sup> См.: Фукуяма Ф. Великий разрыв. М., ООО “Издательство АСТ”; ЗАО НПП “Ермак”, 2004, с. 4, 8.

<sup>32</sup> См.: Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг, с. 503–506.

Моральную составляющую социального капитала Украины предлагается оценивать на основе индекса морального доверия:

$$I_{\text{мд}} = (\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4 + \Pi_5) / 5,$$

где  $I_{\text{мд}}$  — индекс морального доверия;  $\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4, \Pi_5$  — процент респондентов, которые не согласны, соответственно, с тем, что: при теперешнем беспорядке и неопределенности трудно понять, во что верить; многое из того, во что верили наши родители, “разваливается на глазах”; большинство людей вообще ни во что не верят; большинство людей способны пойти на нечестный поступок ради выгоды; большинство людей в душе не любят обременять себя ради того, чтобы помочь другим.

Динамика  $I_{\text{мд}}$  свидетельствует, что с 2005 г. уровень морального доверия в обществе падает и находится на низком уровне (рис. 2).

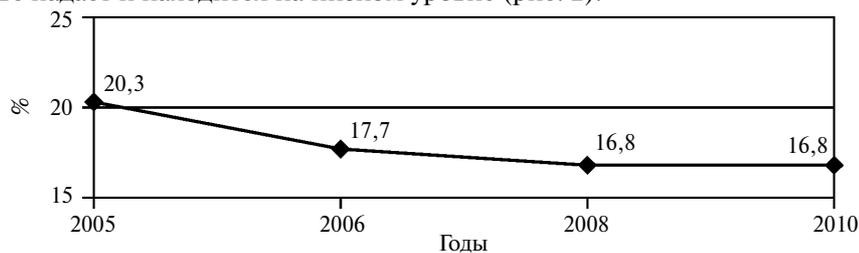


Рис. 2. Индекс морального доверия ( $I_{\text{мд}}$ ): Украина в 2005–2010 гг.

Важную роль в развитии общества играет организационная составляющая социального капитала. Если его межличностная и моральная составляющие — это фундамент любого общества, то организационная составляющая — это основа сложно организованных обществ, где существуют специальные организации (институты), генерирующие и поддерживающие нормы (правила) поведения. Это, прежде всего, Президент, Верховная Рада, Правительство и другие органы власти, бизнес, политические партии и общественные организации. Для оценки доверия им был использован индекс, который рассчитывается как сумма тех, кто “полностью доверяет” и “преимущественно доверяет”. Расчеты этого индекса для Президента, Верховной Рады и Правительства свидетельствуют о значительном скачке доверия к ним после выборов Президента в 2005 г. В 2010 г. наблюдались существенный рост доверия к Президенту, определенный рост доверия к Верховной Раде и Правительству, а также падение доверия к местным органам управления (МОУ) (рис. 3).

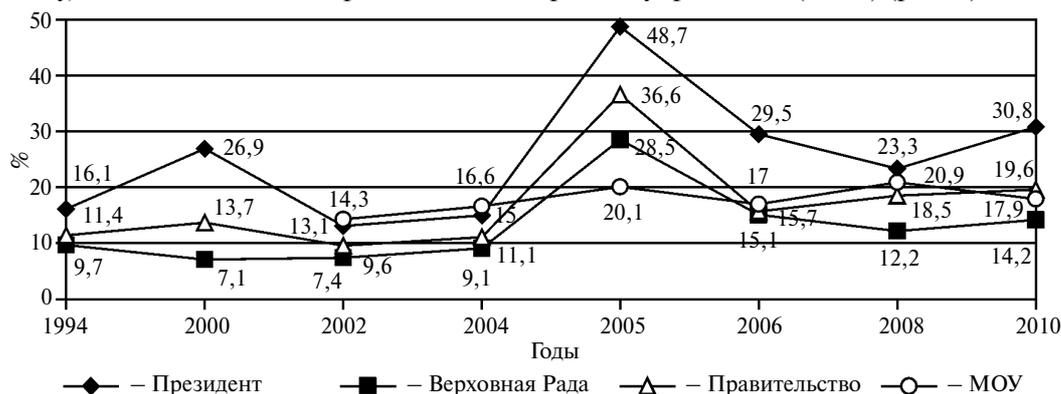


Рис. 3. Индексы доверия Президенту, Верховной Раде, Правительству и МОУ: Украина в 1994–2010 гг.

В 1994–2010 гг. средняя доля тех, кто полностью или преимущественно доверял Верховной Раде, составила 12,9% (в том числе тех, кто полностью им доверял, — 1,8%), Правительству и МОУ — соответственно, 17% и 17,8% (в том числе тех, кто

полностью доверял, – 3% и 1,7%). Более высокий уровень доверия был к Президенту – 25,4% (в том числе тех, кто полностью доверял, – 6%).

Уровень доверия милиции, прокуратуре и суду еще ниже, чем органам законодательной и исполнительной власти. В 1994–2010 гг. средняя доля тех, кто полностью или преимущественно доверял этим структурам, составила: милиции – 13,2%, прокуратуре – 12,3%, суду – 13,2% (в том числе тех, кто полностью доверял, – 2%, 1,6% и 2%). Скачка доверия к этим органам в 2005 г., как к Президенту, Верховной Раде и Правительству, не было. Наоборот, в 2005 г. по сравнению с 2004 г. имело место снижение индекса доверия к ним. В дальнейшем этот процесс в отношении прокуратуры и суда продолжался, и в 2010 г. индекс доверия к ним упал, соответственно, до 11% и 11,4%. Что касается индекса доверия милиции, то после спада в 2005 г. он несколько вырос и в 2010 г. достиг 13,5% (рис. 4).

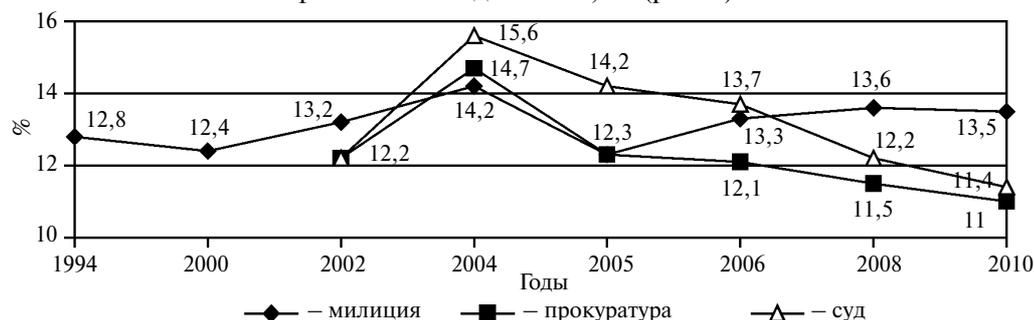


Рис. 4. Индексы доверия милиции, прокуратуре и суду: Украина в 1994–2010 гг.

Доверие бизнесу находилось на еще более низком уровне, чем органам власти. В 1996–2010 гг. средняя доля тех, кто полностью или преимущественно доверял частным предпринимателям, банкам и страховым компаниям, составила, соответственно, 16,5%, 15,8% и 8,9% (в том числе тех, кто полностью доверял, – 1,5%, 1,5% и 1,2%). В 2010 г. индекс доверия частным предпринимателям был незначительно ниже его среднего уровня – на 0,6 процентного пункта, страховым компаниям – ниже на 1,3 процентного пункта, а банкам – существенно ниже – на 5,8 процентного пункта. Последнее можно объяснить проблемами, возникшими с возвратом вкладов населения в 2008–2009 гг. В 2010 г., после финансового кризиса, индекс доверия к частным предпринимателям уменьшился по сравнению с 2008 г. в 1,22 раза, к банкам – в 2,1 раза, к страховым компаниям – в 1,55 раза (рис. 5).

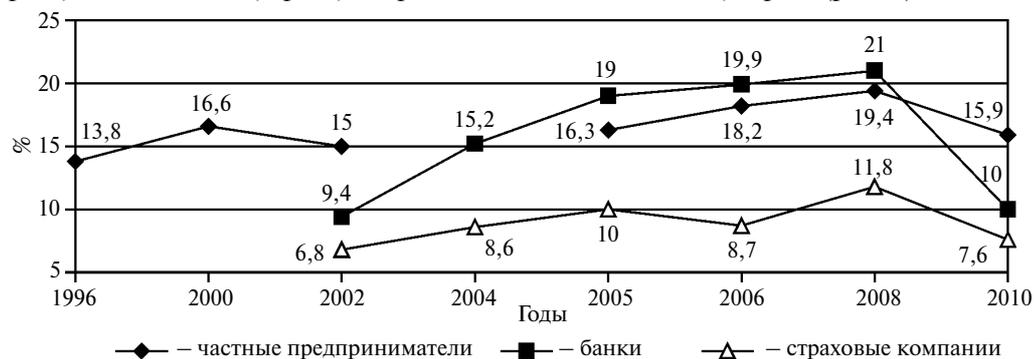


Рис. 5. Индексы доверия частным предпринимателям, банкам и страховым компаниям: Украина в 1996–2010 гг.

В 1996–2010 гг. уровень доверия партиям находился на еще более низком уровне, чем органам власти и бизнесу. Средняя доля тех, кто полностью или преимущественно доверял партиям, составила 7,5% (в том числе тех, кто полностью доверял, –

1%). Это позволяет говорить о несостоятельности украинской партийной системы. Сегодня люди в большей степени голосуют за лидеров, чем за партии, исключением является разве что КПУ. Профсоюзы по сравнению с партиями имеют в 2 с лишним раза выше уровень доверия: в 2002–2010 гг. он составлял в среднем 17,1%, что отвечает уровню доверия Правительству и МОУ, а в 2010 г. — снизился до 15,8%. Уровень доверия благотворительным фондам и общественным объединениям (БФ и ОО) в 2004–2010 гг. составлял в среднем 14,5% (рис. 6).

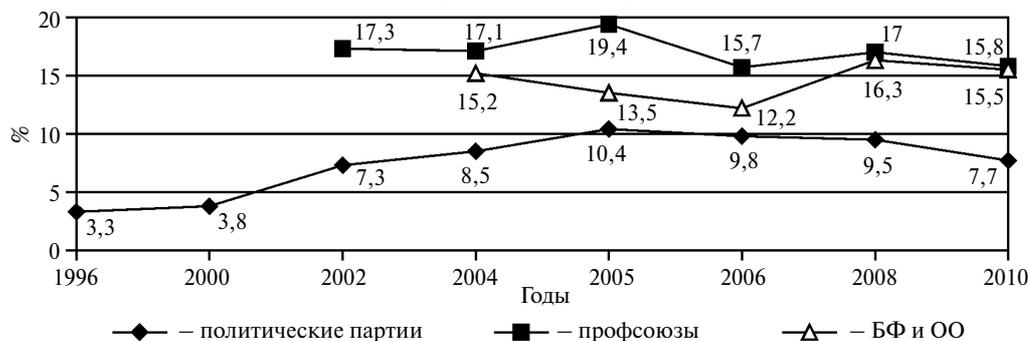


Рис. 6. Индексы доверия политическим партиям, профсоюзам, БФ и ОО: Украина в 1996–2010 гг.

Индекс доверия организациям ( $I_{дор}$ ) рассчитан как среднее арифметическое индексов доверия органам власти (Президенту, Верховной Раде, Правительству, МОУ, милиции, прокуратуре, суду), бизнесу (частным предпринимателям, банкам, страховым компаниям) и общественным организациям (политическим партиям, профсоюзам, БФ и ОО).

Результаты расчета индексов межличностного доверия, морального доверия и доверия организациям свидетельствуют, во-первых, об общей тенденции к уменьшению каждой составляющей социального капитала Украины, а во-вторых, об их низком уровне. Уровень межличностного доверия с 2005 г. упал на 6,2 процентного пункта и в 2008 г. составил 28,4%. Серьезную тревогу вызывает низкий уровень морального доверия в обществе (менее 17%). Семья, общество и государство утрачивают свое значение как источника морали, вследствие чего происходят эрозия существующих институтов и падение их эффективности. Критическая ситуация сложилась с уровнем доверия организациям (властным, бизнесовым, политическим и общественным), который в 2010 г. опустился до 13,7%. Такой низкий уровень доверия может стать серьезным препятствием на пути осуществления реформ в обществе (рис. 7).

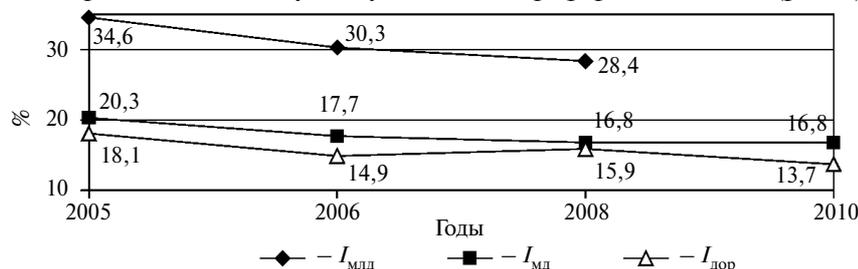


Рис. 7. Индексы межличностного доверия ( $I_{млд}$ ), морального доверия ( $I_{мд}$ ) и доверия организациям ( $I_{дор}$ ): Украина в 2005–2010 гг.

Еще одну оценку социального капитала Украины можно осуществить на основе показателей качества государственного управления (учет мнения населения и подотчетность государственных органов; политическая стабильность и отсутствие насилия; эффективность работы Правительства; качество законодательства; вер-

ховенство закона; сдерживание коррупции), которые ежегодно рассчитываются Всемирным банком для 215 стран. По показателю сдерживания коррупции Украина в 2011 г. опережала лишь 17% стран. Другие показатели качества государственного управления в Украине также ниже, чем в большинстве стран мира (табл. 4).

*Таблица 4\**

**Качество государственного управления:  
Украина на фоне развитых стран и стран-соседей в 2011 г.**

Страны	Учет мнения населения и подотчетность государственных органов	Политическая стабильность и отсутствие насилия	Эффективность работы правительства	Качество законодательства	Верховенство закона	Сдерживание коррупции (%)
Финляндия	97	98	100	96	100	99
Германия...	93	73	92	93	92	93
Португалия	85	70	79	74	82	83
Польша.....	79	86	72	80	71	72
Болгария....	62	59	56	71	52	56
Румыния....	60	51	47	75	56	55
Молдова....	48	42	34	51	45	31
Украина.....	47	42	22	32	23	17

\* Источник: The Worldwide Governance Indicators project. Світовий банк (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>).

Недоверие к органам власти, “непрозрачные” и непрогнозируемые действия государства, большая имущественная дифференциация в обществе, зависимая система судебных органов, высокий уровень коррупции, несовершенная система защиты прав собственности, большой разрыв между декларациями политических партий и результатами их деятельности обуславливают рост дефицита социального капитала в Украине. Признание того факта, что социальный капитал – это не только ресурс, но и институциональная среда, от состояния которой зависит эффективность использования других видов капитала, позволяет объяснить, почему Украина, имея значительные физический, человеческий и природный капиталы, при наличии существенного дефицита социального капитала не может рассчитывать на достойное место в мире, на обеспечение надлежащего уровня жизни для своих граждан и сохранение окружающей природной среды.

Стратегическими задачами на пути решения проблемы дефицита социального капитала в Украине являются повышение эффективности регулирующей роли государства и обеспечение социальной справедливости. Кроме того, необходимо принять комплекс мер, направленных на создание благоприятной институциональной среды в стране: осуществить административную реформу с целью повышения эффективности работы органов власти всех уровней и обеспечения их независимости от политического давления; усовершенствовать нормативно-правовое регулирование, сформировать нормы и принципы, которые бы способствовали развитию экономики и других сфер жизни общества; обеспечить верховенство закона, повышение уровня доверия людей к законодательству, соблюдение законности правоохранительными и судебными органами; обеспечить недопущение использования государственной власти в интересах узких групп населения; развить механизмы учета мнения населения (в том числе путем совершенствования законодательной базы проведения общенациональных и местных референдумов); обеспечить реальную подотчетность органов государственной власти и местного самоуправления; расширять функции органов самоуправления населения путем передачи им части полномочий местных органов власти.

*Статья поступила в редакцию 22 августа 2012 г.*