

С.И. АРХИЕРЕЕВ, д.э.н., профессор,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина,
г. Харьков, Украина
203040@bk.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОВЕРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Проанализированы виды институционального человеческого капитала: социальный и асоциальный. Раскрыто взаимодействие доверия с видами институционального человеческого капитала. Сделан вывод, что доверие в большей степени связано с отсутствием асоциального капитала, чем с наличием социального капитала. Предложен способ расчета коэффициентов доверия, наличия социального и асоциального капитала, и определена их корреляция. На примере посттрансформационных экономик показано что доверие, находясь в зависимости от институционального человеческого капитала, в то же время сохраняет значительную автономность.

Ключевые слова: институциональная теория, институты, институциональный, социальный и асоциальный человеческий капитал, доверие

Проаналізовані види інституційного людського капіталу: соціальний і асоціальний. Розкрито взаємодія довіри з видами інституційного людського капіталу. Зроблено висновок, що довіра більшою мірою пов'язана з відсутністю асоціального капіталу, ніж з наявністю соціального капіталу. Запропонований спосіб розрахунку коефіцієнтів довіри, наявності соціального і асоціального капіталу та визначена їх кореляція. На прикладі посттрансформаційних економік показано, що довіра, знаходячись у залежності від інституційного людського капіталу, в той же час зберігає значну автономність.

Ключові слова: інституційний, соціальний і асоціальний людський капітал, довіра.

S.I. Arkhieriev

Relationship of Trust and Institutional Human Capital

Human capital is differentiated by the nature of its bearer, who is a man and consists of standards, knowledge, skills, health, etc. and more deeply can be classified by the nature of these constituent elements. For example, knowledge is closely linked with people and constitutes the intellectual human capital; health is related to the physiological capital, etc. If from a variety of constituent elements of human capital we single out institutions - norms of behavior, customs, traditions consistently associated with a man as their carrier, it will be the definition of institutional human capital including the institu-

tional elements of human capital. Further classification can be made by the capital operation results.

Results of the capital operation are determined, on the one hand, by the objectives of its functioning, and on the other, by the means used to achieve them. Accordingly, the concept of institutional human capital by the results of its functioning can also be viewed from the two sides. If normal, socio-neutral capital involves separate objectives focused on its owner's interests, the social capital will have significant differences.

Social human capital requires willingness to voluntarily carry out activity whose useful effect is assigned to other entities, i.e. it aims at addressing their needs; in other words, willingness to make concessions of useful effect to other subjects (or in less economized definition, willingness to help others, rather than focusing only on their separate interests).

The use of public funds to achieve the goals makes it necessary to introduce the category of anti-social capital, which forms a dichotomy with the categories of social capital in the above sense and describes a phenomenon which can not be described differently. The behavior which runs counter to the norms (and possibly, illegal) aimed at extracting useful effect from other subjects' activity is assumed as a basis of the definition of anti-social capital as opposed to social capital. Categories of social and antisocial capital describe the capital at whose functioning positive primary effects on other subjects are observed in the first case and negative effects in the second.

To determine the type of capital with which trust has more significant relationship two special research methods are applied. First, the used database enabled to determine whether the responses correspond to different questions. Analysis of this connection led to the conclusion that trust is more connected with the lack of anti-social capital than the availability of social capital.

Comparison of surveys in Europe and Ukraine revealed one more regularity: in Ukraine the relationship of trust both with the lack of anti-social capital and availability of social capital is much more pronounced. Perhaps this indicates a greater importance of these phenomena for post-transformational economies.

© С.И. Архиреев, 2014

<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbu.gov.ua/>

Secondly, a method of calculating the coefficients of confidence, availability of social and anti-social capital is offered. Definition of proposed coefficients correlation calculated for 35 countries in Europe according to the latest available statistics, confirms the revealed regularities. Correlation of trust coefficient with the social capital coefficient is 0.906, with a coefficient of anti-social capital - 0,937 (with a negative mark), which means that by module the relationship of trust with antisocial capital is really stronger.

The example of post-transformational economies of Ukraine, Russia and Slovakia shows that trust, being dependent on the institutional human capital, at the same time retains considerable autonomy. Investigation of other factors affecting its value is an important task for the further research of this phenomenon, which is important for the society wellbeing.

Keywords: *institutional, social and asocial human capital, trust*

Человеческий капитал выделяется по характеру его носителя, которым является человек, и состоит из норм, знаний, умений, здоровья и т.д. и более глубоко может быть классифицирован по характеру этих составляющих элементов. Например, знания, неразрывно связанные с людьми, составляют интеллектуальный человеческий капитал, здоровье относят к физиологическому капиталу и т.д. Если из всего многообразия составляющих элементов человеческого капитала выделить институции – нормы поведения, обычаи, традиции, устойчиво связанные с их носителем – человеком, то это окажется определением институционального человеческого капитала, включающего в себя институциональные элементы человеческого капитала. Дальнейшая классификация последнего может быть проведена, в частности, по характеру результатов функционирования капитала.

Результаты функционирования капитала определяются, с одной стороны, целями его функционирования, а с другой – средствами, используемыми для их достижения. Соответственно, понятие институционального человеческого капитала по характеру результатов его функционирования также может быть рассмотрено с этих двух сторон. Если обычный, соционейтральный капитал предполагает обособленные, сосредоточенные на интересах его владельца, цели функционирования, то социальный капитал имеет существенные отличия.

Социальный человеческий капитал предполагает готовность добровольно осуществлять деятельность, полезный эффект которой присваивается другими субъектами, то есть направлен на удовлетворение их потребностей, другими словами – готовность уступить полезного эффекта деятельности другим субъектам (или в менее экономизированной формулировке – готовность помогать другим, а не сосредотачиваться лишь на своих обособленных интересах).

Использование общественных средств достижения целей делает необходимым ввести в научный оборот категорию асоциального капитала, которая образует дихотомию с категорией социального капитала в указанном выше понимании и описывает явление, которое не может быть описано другим способом. В основу определения асоциального капитала в противоположность социальному капиталу положено поведение, идущее вразрез с нормами (а возможно, незаконное), направленное на извлечение полезного эффекта из деятельности других субъектов. Категории социального и асоциального капитала описывают капитал, при функционировании которого наблюдаются первичные последствия для других субъектов, в первом случае – позитивные, во втором – негативные.

Для определения вида капитала, с которым у доверия более значимая связь, применены два специальных метода исследования. Во-первых, использованная база данных дала возможность определить соответствие ответов на разные вопросы. Анализ этой связи позволил сделать вывод, что доверие в большей степени связано с отсутствием асоциального капитала, чем с наличием социального капитала.

Сравнение ответов анализируемого опроса в Европе и Украине выявило еще одну закономерность: в Украине взаимосвязь доверия как с отсутствием асоциального капитала, так и с наличием социального капитала намного более выраженная. Возможно, это говорит о более высоком значении этих феноменов для посттрансформационных экономик вообще.

Во-вторых, предложен способ расчета коэффициентов доверия, наличия социального и асоциального капитала. Определение корреляции предложенных коэффициентов, рассчитанных для массива 35 стран Европы по данным последнего доступного года, подтверждает выявленные закономерности. Корреляция коэффициента доверия с коэффициентом наличия социального капитала равна 0,906, с

коэффициентом наличия асоциального капитала равна – 0,937 (с отрицательным знаком), а значит по модулю связь доверия с асоциальным капиталом действительно сильнее.

На примере посттрансформационных экономик Украины, России и Словакии показано, что доверие, находясь в зависимости от институционального человеческого капитала, в то же время сохраняет значительную автономность. Исследование других факторов, влияющих на его величину, является важной задачей дальнейших исследований этого имеющего большое значение для благополучия общества феномена.

Доверие, по мнению большинства исследователей, характеризует социальный капитал. Поэтому, поднимая проблему взаимосвязи доверия с человеческим капиталом, невозможно обойти решение вопроса о взаимосвязи двух названных видов капитала. Если еще со времени исследования социального капитала Дж. Коулменом вклад социального капитала в развитие человеческого капитала общепризнан, то вопрос о вкладе человеческого капитала в развитие социального капитала является дискуссионным и, скорее, отрицается большинством исследователей [1].

Думается, что во многом это связано с недостаточной четкостью используемых определений категорий человеческого и социального капитала. Подчас они вообще смешиваются, например, социальный капитал включается в состав человеческого капитала [2]. Справедливости ради отметим, что в данном случае в человеческий капитал включены все виды нематериального капитала вообще, то есть две последние категории отождествлены.

Социальный капитал – это многообразное явление, и некоторые исследователи приходят к выводу, что это вообще не концепция, а практика [3]. Подобные выводы не могут удовлетворять требованиям институционального направления экономической науки.

Целью данной статьи является исследование дискуссионного вопроса о влиянии человеческого капитала на доверие на основе предварительного выяснения поля «интерференции» многозначных категорий человеческого и социального капитала.

Человеческий капитал выделяется по характеру его носителя, которым является человек, и состоит из норм, знаний, умений, здоровья и т.д., и далее может быть классифицирован по характеру этих составляющих элементов. Например, знания, неразрывно связанные

с их носителями – людьми, составляют интеллектуальный человеческий капитал, здоровье относят к физиологическому капиталу и т.д. Если из всего многообразия составляющих элементов человеческого капитала выделить институции – нормы поведения, обычаи, традиции, устойчиво связанные с их носителями – людьми, то это окажется определением институционального человеческого капитала. Следовательно, одним из видов человеческого капитала, выделяемых по характеру его составляющих элементов, является институциональный человеческий капитал, включающий в себя институциональные элементы человеческого капитала [4]. Дальнейшая классификация последнего может быть проведена, в частности, по характеру результатов функционирования капитала.

Результаты функционирования капитала определяются, с одной стороны, целями его функционирования, а с другой – средствами, используемыми для их достижения. Соответственно, понятие институционального человеческого капитала по характеру результатов его функционирования также может быть рассмотрено с этих двух сторон. Если обычно капитал предполагает обособленные, сосредоточенные на интересах его владельца, цели функционирования, то социальный капитал имеет существенные отличия.

На наш взгляд, в этом понимании социальный человеческий капитал предполагает готовность добровольно осуществлять деятельность, полезный эффект которой присваивается другими субъектами, то есть направлен на удовлетворение их потребностей, другими словами – готовность уступки полезного эффекта деятельности другим субъектам (или в менее экономизированной формулировке – готовность помогать другим, а не сосредотачиваться лишь на своих обособленных интересах). В данной статье категория социального капитала будет использоваться именно в этом понимании.

Возможно, конечно, и более слабое определение социального человеческого капитала, когда, по крайней мере, никто не пытается удержать заработанный эффект у его законного владельца. Однако такое понимание не полностью соответствует наиболее глубокому содержанию социального капитала, характеризующего по результатам производства, хотя и свидетельствует об уровне социализации общества. Речь идет о соблюдении норм, кото-

рые обществом признаются как справедливые, а не об уступке полезного эффекта.

Это явление, скорее, может быть более точно описано не в позитивном отношении как распространение социального капитала, а в негативном – как отсутствие асоциального капитала, являющегося противоположностью социального капитала. Необходимо ввести категорию асоциального капитала в научный оборот, так как она образует дихотомию с категорией социального капитала в указанном выше понимании и описывает явление, которое не может быть описано другим способом. По нашему мнению, в основу определения

асоциального капитала в противоположность социальному капиталу должно быть положено поведение, идущее вразрез с нормами (а возможно, незаконное), направленное на извлечение полезного эффекта из деятельности других субъектов.

Введение такой категории нам представляется закономерным результатом выделения видов капитала по характеру средств достижения целей, выбор которых может проявиться в негативных для общества последствиях, противоположных последствиям функционирования социального капитала (табл. 1).

Таблица 1

Структура институционального человеческого капитала

Критерий / характер	Первичные цели	Средства достижения цели
Обособленный	соционейтральный	соционейтральный
Общественный	социальный	асоциальный

Таким образом, категории социального и асоциального капитала описывают капитал, при функционировании которого наблюдаются первичные последствия для других субъектов, в первом случае – позитивные, во втором – негативные. Естественно, за рамками этих последствий остаются наиболее распространен-

ные индивидуальные (обособленные) цели капитала и средства их достижения, которые можно назвать соционейтральными. При этом функционирование того или иного вида капитала не исключает наличия внешних эффектов (табл. 2), которые не следует путать с прямыми результатами.

Таблица 2

Институциональный человеческий капитал и его внешние эффекты

Вид капитала	Позитивные эффекты	Негативные эффекты
Социальный	более вероятны	менее вероятны
Соционейтральный	возможны	возможны
Асоциальный	маловероятны	вероятны

Типичным примером соционейтральных результатов является транзакция в ее идеальном понимании, а такого капитала – транзакционный капитал. Доверие возникает как минимум в расчете на нейтральные последствия взаимодействия, и уж во всяком случае, в расчете на отсутствие негативных последствий, то есть асоциального капитала.

Таким образом, социальный человеческий капитал оказывается смешанной категорией, относящейся к человеческому капиталу, но характеризующейся выраженными социальными чертами. Что же касается собственно социального капитала, то, по нашему мнению, в его основу должно быть положено понятие взаимодействия, то есть интеракции. Носите-

лем его являются не отдельные люди, а общество или социальные группы.

Асоциальный капитал, вернее, его отсутствие, оказывается, даже больше связано с понятием доверия, чем социальный капитал, если определять доверие как ожидание поведения окружающих в соответствии с общими нормами (пока высокие нормы социального капитала еще нигде не стали общепринятыми), утвердившимися в обществе.

К сожалению, большинство социологических исследований отношений доверия [5, 6], широко привлекаемых для экономического анализа этого феномена [7, 8], не может быть использовано для описания всех экономических категорий, связанных с доверием. Хотя и

экономисты на основе этих данных могут получить важные выводы об уровне и динамике доверия в обществе. Так, В.М. Геец на основе данных этих исследований показывает тенденцию к снижению уровня доверия в Украине [9] в период рыночной трансформации.

С точки зрения экономической науки в выгодную сторону от упомянутых баз данных отличается исследование European Social Survey [10], в котором комплекс отношений доверия исследовался более полно и достаточно регулярно. Это исследование ценно тем, что с некоторыми оговорками среди его данных можно найти определенное соответствие не только собственно доверию, но и социальному, и асоциальному капиталу. Необходимо, конечно, предположить, что данные опросов объективно отражают действительное положение дел в обществе и учитывать, что они могут быть использованы только для оценки указанных показателей.

Комплекс упомянутых феноменов связан со следующими тремя вопросами этого социологического исследования.

1. Большинству людей можно доверять или Вы должны быть чрезвычайно осторожными? Этот вопрос, естественно, относится к уровню межперсонального доверия, но при ближайшем рассмотрении видна также связь такой постановки вопроса с транзакционными издержками.

2. Большую часть времени люди стремятся помочь или главным образом заботятся о себе? Этот вопрос непосредственно связан с распространенностью социального человеческого капитала, который в данном случае определяется нами по результатам функционирования капитала в виде позитивных эффектов у других субъектов.

3. Большинство людей пытаются извлечь из вас выгоду или пытаются быть справедливыми? Этот вопрос, напротив, может быть использован для оценки степени распространенности асоциального человеческого капитала, который также определяется по результатам функционирования капитала. В данном случае последствия в виде негативных эффектов у других субъектов противоположны результатам функционирования социального капитала. Отметим, правда, что шкала ответов по данному вопросу строится таким образом, что соответствует отсутствию асоциального капитала, а не его наличию.

Обращает на себя внимание, что последние два вопроса сформулированы как субъек-

тивная оценка характеристики других субъектов, в то время как первый вопрос, помимо этого, содержит непосредственное обращение к самому респонденту. Следовательно, можно ожидать, что ответы на первый вопрос носят более субъективный характер, в большей степени будут зависеть от национальных особенностей респондентов, так как характеризуют их собственное отношение. В связи с этим целесообразно в большей степени использовать ответы на последние два вопроса для оценки реальной институциональной среды. В то же время первый вопрос как наименее объективный целесообразно использовать лишь для ее дополнительной оценки, что особенно важно при проведении межстрановых сравнений, сильно зависящих от национальной специфики отдельных стран.

Для определения вида капитала, с которым у доверия более значимая связь, необходимо прибегнуть к специальным методам исследования. Используемая база данных дает возможность определять соответствие ответов на разные вопросы. Анализ этой связи, как и предполагалось, позволяет сделать вывод, что доверие в большей степени связано с отсутствием асоциального капитала, чем с наличием социального капитала, что можно увидеть даже при предварительном анализе их взаимосвязей с доверием, приведенных в табл. 3 и 4 для 24 стран Европы в 2012 г. (не включающих Украину).

Еще более наглядно эта закономерность видна для Украины из данных табл. 5 и 6, сформированных на основе последних имеющихся данных 2010 г. В дальнейшем анализе использовались данные за те же годы и по тем же странам.

При сравнении таблиц для Европы и Украины легко заметить еще одну закономерность: в Украине взаимосвязь доверия как с отсутствием асоциального капитала (табл. 3 и 5), так и с наличием социального капитала (табл. 4 и 6) намного более выраженная. Возможно, это говорит о более высоком значении этих феноменов для посттрансформационных экономик вообще. Кроме того, бросается в глаза, что в Украине непропорционально часто совпадают негативные ответы (о необходимости быть осторожным, об отсутствии социального и наличии асоциального капитала, нашедшие отражение в ячейках, расположенных в верхних левых углах табл. 5 и 6). В странах Европы (табл. 3 и 4) совпадающие ответы распределены более равномерно.

Таблица 3

Взаимосвязь ответов о доверии и отсутствии асоциального капитала в Европе (%)

Категории вопросов / содержание ответов		Межперсональное доверие										
		1 (надо быть чрезвычайно осторожным)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большинству людей можно доверять)
Асоциальный человеческий капитал	1 (большинство людей пытаются извлечь из вас выгоду)	36,8	7,1	8,1	7,9	5,9	18	2,9	3	3,1	1,5	5,8
	2	4,5	29,1	16,4	11,6	7,8	16	4,1	3,5	3,7	2,2	1,1
	3	2,3	5,8	24,2	20,4	11,9	19,6	4,4	5	4,5	1,2	0,7
	4	1,7	2,4	7,9	23,8	17,4	24,5	7,3	8,6	4,4	1,1	0,8
	5	0,7	1,1	4,2	9,6	22,6	26,6	15,2	11,9	6,2	1,2	0,7
	6	1,1	0,8	2,5	6,8	8,4	37,4	12,9	15,9	10,6	1,9	1,7
	7	0,4	0,4	1,4	4	7,1	17,7	28,8	23,7	13,3	2,2	0,9
	8	0,3	0,3	0,9	2,6	3,6	11,7	13,7	41	20,4	4,1	1,3
	9	0,4	0,5	1	1,9	1,5	7	7,2	20,7	46,6	10,7	2,6
	10	0,7	0,8	1,5	1,3	1,6	3,9	3,7	10,1	28,5	40,7	7,1
	11 (люди пытаются быть справедливыми)	3,4	1	1,9	1,7	1,9	6,5	3	6,9	13,6	10,7	49,2

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Таблица 4

Взаимосвязь ответов о доверии и распространенности социального капитала в Европе (%)

Категории вопросов / содержание ответов		Межперсональное доверие										
		1 (надо быть чрезвычайно осторожным)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большинству людей можно доверять)
Социальный человеческий капитал	1 (люди в основном заботятся о себе)	42,1	7,7	9,4	8,5	5,3	14,7	2,3	2,8	2,9	1,2	3,2
	2	8,8	29	16,8	14,2	6,8	14,4	3	2,7	2,3	1,3	0,7
	3	5,2	9,9	23,1	19	13,4	16,3	4,4	4,4	2,9	0,9	0,6
	4	3,4	5,3	13,6	23,5	16,3	19,6	7	6,1	3,9	1	0,4
	5	2	3,1	7,5	15,8	20,5	23,3	12	9,7	4,2	1,2	0,7
	6	2,5	2,7	6,7	11,1	11,4	29	13,3	12,5	7,9	1,7	1,3
	7	0,8	1	3,6	8,7	13,4	20,9	20,9	19,1	8,9	1,8	0,8
	8	0,8	0,8	2,5	6,1	8,6	20,4	19,3	23,5	14,7	2,5	0,9
	9	0,5	0,8	2,2	3,5	4,9	15,3	14,6	25,6	24	6,5	2,1
	10	0,6	1,1	2,5	2,3	3,2	11,6	10,8	19,2	26,4	17,5	4,7
	11 (большую часть времени люди стремятся помочь)	6	1,9	1,6	2,8	3,2	14	5,6	11,6	15,6	10,1	27,7

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Подсчеты показывают, что в целом по всем категориям ответов для Украины в 2010 г. идентичные оценки уровня доверия и отсутствия асоциального капитала оказались у 53,5% опрошенных, а идентичные и ближайшие к ним оценки в сумме составили 80,1%. В то время как для оценок уровня доверия и рас-

пространенности социального капитала эти показатели составили соответственно 41,4% и 67,5%, то есть были существенно ниже. Для стран Европы соответственно 38,0% и 67,0% для прямой против 28,1% и 58,4% для обратной взаимосвязи, то есть опять-таки ниже.

Таблица 5

Взаимосвязь ответов о доверии и отсутствии асоциального капитала в Украине (%)

Категории вопросов / содержание ответов		Межперсональное доверие										
		1 (надо быть чрезвычайно осторожным)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большинству людей можно доверять)
Асоциальный человеческий капитал	1 (большинство людей пытаются извлечь из вас выгоду)	84,6	6,2	3,1	3,1	0,8	0,8	0,8	0,8	0	0	0
	2	21,9	51,4	12,4	9,5	1	1,9	0	0	1	0	1
	3	8,9	19,2	42,5	13,7	6,8	5,5	2,1	0,7	0	0,7	0
	4	3,6	2,8	15,7	44,8	16,1	6,9	3,2	4	2,4	0	0,4
	5	1,6	3,7	7,8	21,8	33,3	20,6	5,3	3,7	1,6	0,4	0
	6	6,6	2,7	5,2	9,5	9,5	46,6	7,5	7,7	3	0,9	0,7
	7	0,5	3,2	2,6	4,7	12,6	20,5	34,7	12,6	7,9	0	0,5
	8	1,9	1,9	2,4	6,8	6,3	10,7	10,2	42,7	12,1	2,9	1,9
	9	2,2	0	1,1	3,4	0	10,1	7,9	11,2	47,2	13,5	3,4
	10	0	2,8	2,8	2,8	2,8	11,1	5,6	11,1	11,1	44,4	5,6
	11 (люди пытаются быть справедливыми)	5	2,5	0	7,5	2,5	7,5	0	7,5	0	5	62,5

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Таким образом, в Украине оценки доверия в большей степени связаны как с оценками распространенности социального, так и с оценками отсутствия асоциального капитала. Можно ожидать, что изменения уровня последних оказывает более сильное действие на усиление доверия в посттрансформационных экономиках вообще. И для Украины, и для стран Европы взаимосвязь оценок уровня доверия и отсутствия асоциального капитала намного выше, чем зависимость оценок уровня доверия и распространенности социального капитала, а значит, сокращение уровня распространенности асоциального капитала везде будет оказывать более существенное воздействие на доверие, чем рост социального капитала.

Взаимосвязь распространенности социального и отсутствия асоциального капитала (идентичны 43,7% оценок, идентичные и ближайшие к ним – 69,8%) оказалась в Украине слабее обратного соотношения – отсутствия асоциального капитала и распространенности социального капитала (соответственно 44,7% и 73,2%). Поскольку вторая взаимосвязь несколько более сильная, можно надеяться, что по мере роста социального капитала распространенность асоциального капитала будет сокращаться. Для стран Европы соответствующие значения составили 32,0% и 61,0% для прямой против 33,2% и 62,1% для обратной взаимосвязи, то есть тенденция взаимосвязи двух видов капитала была такой же, как в Украине.

Таблица 6

Взаимосвязь ответов о доверии и распространенности социального капитала в Украине (%)

Категории вопросов / содержание ответов		Межперсональное доверие										
		1 (надо быть чрезвычайно осторожным)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большинству людей можно доверять)
Социальный человеческий капитал	1 (люди в основном заботятся о себе)	56,5	7	7,5	10	3,5	10	1	1,5	0,5	0	2,5
	2	12,5	34,2	16,4	17,1	5,9	9,2	2	0,7	0,7	1,3	0
	3	12,2	8,1	23,9	20,8	11,7	13,7	4,6	3	1	0,5	0,5
	4	3,5	5,4	11,6	30,6	17,4	18,6	4,7	4,7	2,7	0,4	0,4
	5	3	3,4	10,8	18,1	26,7	18,1	7,8	6,5	4,3	0,9	0,4
	6	5,6	3,4	4,6	9,9	10,4	35,6	11,1	11,9	3,9	2,4	1,2
	7	0,7	3,3	2	8,7	6,7	16	29,3	18	13,3	1,3	0,7
	8	0	1,5	2,9	2,9	3,7	12,5	14,7	41,2	14	2,9	3,7
	9	1,4	1,4	2,9	4,3	2,9	13	2,9	15,9	42	8,7	4,3
	10	0	0	7,4	0	3,7	18,5	0	11,1	11,1	44,4	3,7
	11 (большую часть времени люди стремятся помочь)	6,7	10	0	6,7	6,7	6,7	0	3,3	3,3	6,7	50

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Более выраженный характер этой взаимосвязи в Украине вызван высокой степенью совпадения как позитивных ответов о распространенности социального и отсутствии асоциального капитала (правые нижние углы табл. 7 и 8), так и негативных ответов об отсутствии социального и распространенности асоциального капитала (левые верхние углы табл. 7 и 8).

Взаимосвязь уровня доверия и распространенности социального капитала оказалась в Украине менее значима, чем взаимосвязь распространенности социального и отсутствия асоциального капитала и тем более обратного соотношения – отсутствия асоциального капитала и распространенности социального капитала. Закономерность более сильной взаимосвязи между видами институционального человеческого капитала по сравнению со связью доверия и социального капитала, просматривается в Европе так же, как и в Украине.

Для Украины доверие в большей степени находится в зависимости от распространенности социального капитала, а не наоборот. Конечно, это взаимосвязанные понятия, но для оценки уровней наличия социального капитала и доверия идентичные ответы оказались у 37,8 % опрошенных, а идентичные и ближайшие к ним оценки в сумме составили 63,9% (для об-

ратной взаимосвязи – 41,4% и 67,5%, что несколько больше). Для стран Европы соответственно 31,4% и 60,4% для прямой против 28,1% и 58,4% для обратной взаимосвязи. То есть в Европе наблюдалась противоположная ситуация, когда оценки наличия социального капитала в большей степени зависели от доверия.

Прямая зависимость доверия и отсутствия асоциального капитала в Украине также сильнее обратной. Это подтверждают данные по совпадению идентичных (49,9%) и идентичных и ближайших к ним оценок (77,7%) отсутствия асоциального капитала и доверия (для обратной взаимосвязи соответственно 53,5% и 80,1%, то есть больше). Для стран Европы соответственно 39,9% и 69,0% для прямой против 38,0% и 67,0% для обратной взаимосвязи. Здесь наблюдались значения более близкие, чем в Украине, но зависимость опять-таки другая – оценки асоциального капитала несколько больше зависят от доверия, чем наоборот.

Обращает на себя внимание, что в двух последних случаях Украина не только демонстрирует более сильную взаимосвязь показателей, но и, что более важно, их противоположную направленность. Это может свидетельствовать о том, что в посттрансформационной

экономике зависимости носят иной характер, чем в развитой рыночной экономике. В целом в Украине зависимость доверия и институционального человеческого капитала носит более

сильный характер. То есть в европейских странах больше других факторов, которые воздействуют на доверие или их воздействие более сильное.

Таблица 7

Взаимосвязь ответов о распространенности социального и отсутствии асоциального капитала в Европе (%)

Категории вопросов / содержание ответов		Социальный человеческий капитал										
		1 (люди в основном заботятся о себе)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большую часть времени люди стремятся помочь)
Асоциальный человеческий капитал	1 (большинство людей пытаются извлечь из вас выгоду)	41,9	8,3	7,9	7,2	5,5	14,6	2,8	2,6	2,8	1,1	5,3
	2	4,8	27	15	12,4	8,3	16,5	4,7	4,1	3,6	2,2	1,4
	3	2,6	5,8	21,1	16,1	11,8	20,6	6,5	7,7	5,6	1,5	0,7
	4	1,7	2,3	7,8	21	13,5	23,8	9,4	11,3	7,1	1,3	0,8
	5	0,9	1,2	4,2	11,6	18,3	23,3	14,6	15,1	8,4	1,6	0,7
	6	1,5	1,3	3	6,6	9,3	31,8	12	17,4	11,9	3	2,2
	7	0,5	0,6	1,2	3,2	6,8	18,7	21,9	25,5	16,3	4	1,4
	8	0,4	0,4	1,1	3,3	4,3	14,3	13,9	31,6	23,6	5,5	1,7
	9	0,7	0,6	1,4	2,3	2,9	9,5	9	22	37,9	9,9	3,6
	10	0,7	0,6	2,4	2	2	7,1	6	12,8	29,7	28,6	8
	11 (люди пытаются быть справедливыми)	5,8	1,9	0,9	2	2,6	10,1	3,8	7,5	15,1	11,4	38,9

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Результаты социологических опросов создают определенные неудобства для экономического исследования вследствие отсутствия интегральных показателей, которые отражали бы распространенность в обществе того или иного феномена. Рассмотрим возможности формирования такого показателя применительно к доверию.

В качестве такого показателя предлагаем использовать коэффициент доверия, рассчитываемый в предположении, что индивидуальная оценка доверия, выбранная при опросе, соответствует частоте столкновения индивидуума со случаями, в которых контрагенту можно было доверять. Тогда, суммируя произведения величины групп с одинаковой оценкой на соответствующий ранг, получим показатель, характеризующий абсолютные данные распространения доверия в обществе. А определив его отношение к максимально возможному

значению этого показателя, которое в случае использования результатов European Social Survey равно 1000, можно рассчитать коэффициент доверия, показывающий относительное (по отношению к его максимально возможному значению) распространение доверия в обществе. Предложенный показатель допускает и иные интерпретации его обоснования, которые не противоречат предложенным принципам расчета. На основании того же принципа можно рассчитать коэффициенты наличия социального и асоциального капитала.

Благодаря введению этих показателей для оценки взаимосвязи доверия и видов институционального человеческого капитала помимо непосредственного сопоставления ответов на разные вопросы, можно воспользоваться расчетом корреляции предложенных коэффициентов.

Таблица 8

**Взаимосвязь ответов о распространенности социального и
отсутствии асоциального капитала в Украине (%)**

Категории вопросов / содержание ответов		Социальный человеческий капитал										
		1 (люди в основном заботятся о себе)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (большую часть време- ни люди стремятся помочь)
Асоциальный человеческий капитал	1 (большинство лю- дей пытаются из- влечь из вас выго- ду)	76,6	6,2	6,2	3,9	2,3	2,3	0	0	0,8	0	1,6
	2	14,7	54,9	7,8	10,8	2	6,9	1	0	1	0	1
	3	9,7	18,8	34,7	12,5	11,8	6,9	3,5	0,7	0,7	0,7	0
	4	6,2	6,6	19	33,5	19	11,2	2,9	0,4	1,2	0	0
	5	2,5	4,6	9,6	21,8	27,6	25,1	6,7	1,7	0	0,4	0
	6	7	3,3	7,4	11,9	11,9	43,5	7,2	5,3	1,4	0,7	0,5
	7	2,7	1,6	7	9,1	10,2	22,5	28,3	15,5	2,1	0,5	0,5
	8	3,5	1,5	6	6,5	8,5	26,4	10,4	27,9	8	0	1,5
	9	3,4	1,1	2,2	4,5	5,6	15,7	12,4	15,7	30,3	7,9	1,1
	10	2,9	11,4	0	5,7	2,9	14,3	5,7	11,4	14,3	31,4	0
	11 (люди пытаются быть справедли- выми)	12,8	5,1	0	0	0	10,3	2,6	10,3	7,7	2,6	48,7

Источник: Online Analysis. ESS // <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview>

Определение корреляции предложенных коэффициентов, рассчитанных для всего массива 35 стран Европы по данным последнего доступного года, подтверждает выявленные закономерности. Корреляция коэффициента доверия с коэффициентом наличия социального капитала равна 0,906, с коэффициентом наличия асоциального капитала равна – 0,937 (с отрицательным знаком), а значит (по модулю) связь с асоциальным капиталом действительно сильнее. Корреляция коэффициентов распространения социального и асоциального капитала практически такой же силы – 0,935 (с отрицательным знаком), то есть эти факторы в значительной степени являются зависимыми. Значит, добавление к анализу взаимосвязи доверия с асоциальным капиталом фактора социального капитала даст не очень значительный прирост точности.

В то же время видно, что связь между видами человеческого капитала оказывается сильнее, чем доверия с социальным капиталом. Таким образом, в целом сравнение корреляции

предложенных коэффициентов показывает те же тенденции для европейских стран, что и проведенный качественный анализ взаимосвязи ответов о доверии и институциональном человеческом капитале. Значит, предложенными коэффициентами можно пользоваться с достаточной степенью надежности.

В целом относительно проблемы поставленной в цели статьи можно прийти к заключению об определяющем влиянии институционального человеческого капитала в виде асоциального и социального человеческого капитала на доверие.

В то же время доверие сохраняет существенную автономность от показателей, характеризующих институциональный человеческий капитал. Это проявляется, во-первых, в том, что страны с близкими показателями институционального человеческого капитала могут характеризоваться разными показателями доверия, а во-вторых, в том, что в некоторых случаях динамика доверия может быть не связана с динамикой показателей институцио-

нального человеческого капитала. Проиллюстрируем эти положения примером посттрансформационных экономик, которые исходно характеризовались близкими позициями по рассматриваемому показателю, но существенно отличаются по динамике развития и его конечным итогам.

На графике на рис. 1 видно, что в период 2006-2012 гг. для России, 2004-2006 и 2008-2010 гг. для Украины, 2004-2006 гг. для Словакии в целом действовала указанная взаимосвязь доверия и институционального человеческого капитала. Однако наблюдаются периоды, которые не могут быть объяснены найденной взаимосвязью.

Так, Украина в 2004 г. и Россия в 2006 г. характеризовались практически одинаковыми значениями коэффициентов распространения

как социального, так и асоциального капитала. Однако уровень доверия в Украине был выше за счет его более высокого автономного уровня.

Только после четырехлетнего периода господства практически противоположных опыту большинства посттрансформационных экономик тенденций изменения коэффициентов распространения социального и асоциального капитала, их динамика в Украине вновь приобрела положительный характер. К 2010 г. уровень доверия в ней был примерно на уровне российского, но это происходило за счет его более высокого автономного уровня в Украине, так как показатели распространения социального и асоциального капитала оставались хуже.

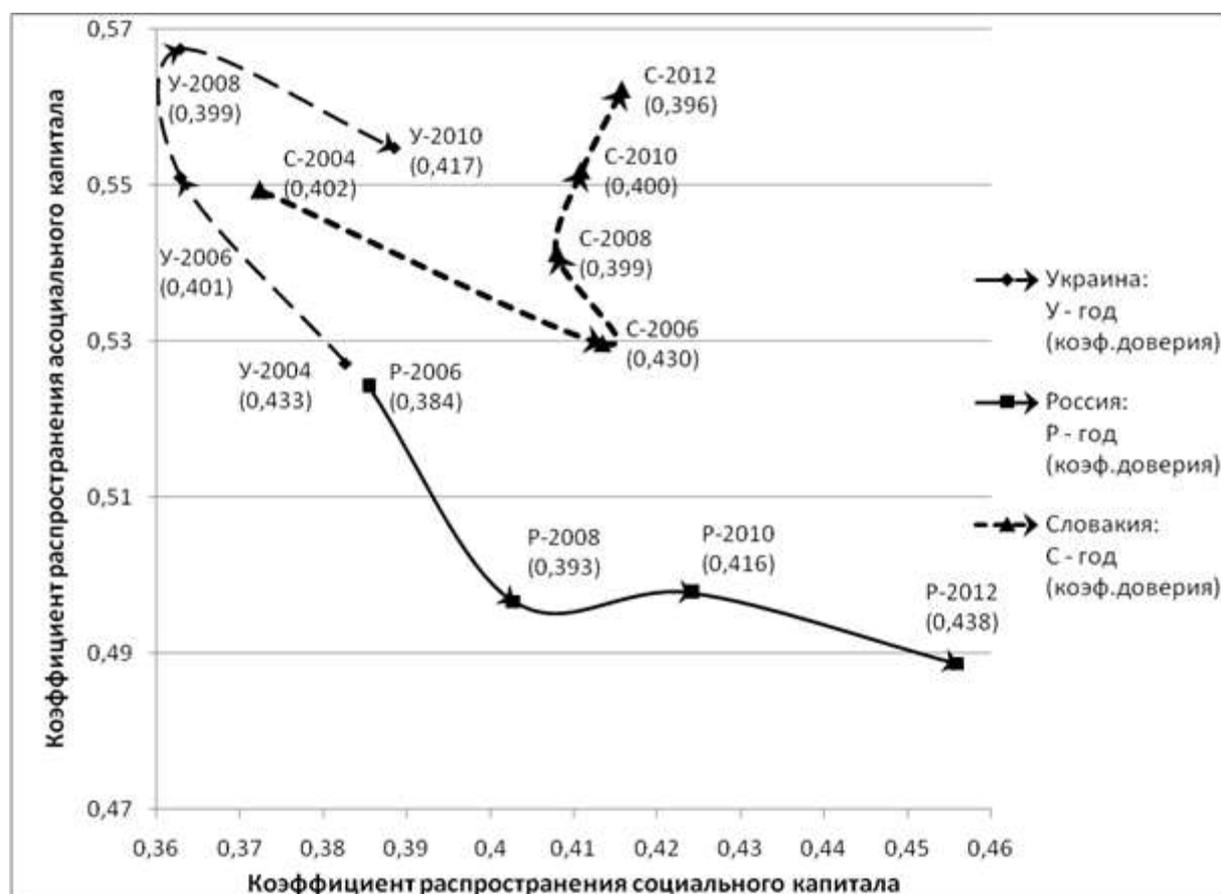


Рис. 1. Динамика показателей распространения социального, асоциального капитала и доверия в Украине, России и Словакии за 2004-2012 гг.

Для сравнения на рис 1 приведена также наиболее близкая к Украине по рассматриваемым показателям Словакия, которая в 2004 г. имела примерно такой же автономный уровень

доверия, как Украина в 2006 г. После позитивных изменений 2004-2006 гг. в Словакии в 2006-2008 гг. произошло резкое сокращение автономного уровня доверия на фоне роста ко-

эфициента распространения асоциального капитала, а далее при сохранении последней тенденции в 2008-2012 гг. значения коэффициента доверия оставались практически неизменными, а значит, автономный уровень доверия стал повышаться.

Таким образом, доверие, находясь в зависимости от институционального человеческого капитала, в то же время сохраняет значительную автономность, и исследование других факторов, влияющих на его величину, является важной задачей дальнейших исследований этого имеющего большое значение для благополучия общества феномена.

Литература

1. Gamarnikow E. Social capital and human capital / E. Gamarnikow // K. Christensen, D. Levinson (Eds.) From the village to the virtual world. – Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 2003 – P. 1287-1292.
2. Смирнов В.Т., Скоблякова И.В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – №1. – Режим доступа: http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2006/1/Smirnov_Skoblykova.doc
3. Durlauf S.N., Fafchamps M. Social Capital [Электронный ресурс] / S.N. Durlauf, M. Fafchamps // National Bureau of Economic Research Working Paper – No. 10485 – 2004 – 89 p. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w10485.pdf>.
4. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: монография / С.И. Архиреев – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
5. The World Values Survey [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org>
6. The European Values Study [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.europeanvaluesstudy.eu>
7. Латов Ю.В. Міжособистісна й інституційна довіра в сучасній Росії на ментальній мапі світу / Ю.В. Латов // Економічна теорія. – 2010. – №3. – С. 50-59.
8. Кричевська Т. О. Українське суспільство та економіка в емпіричних оцінках рівня довіри: внутрішні виміри та міжкраїнні порівняння / Т. О. Кричевська // Інститут довіри в координатах економічного простору-часу: монографія / за ред. А.А.Гриценка; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 212 с. (С. 161-180)
9. Геєць В.М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України / В.М. Геєць // Економічна теорія. – 2010. – №3. – С. 7-19. (С. 9)
10. The European Social Survey [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.european-socialsurvey.org>

Статья поступила в редакцию 19.01.2014