

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Nature and characteristics of the social capital

,

University of Ruse

2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/80693/>
MPRA Paper No. 80693, posted 13 Dec 2020 18:29 UTC

СЪЩНОСТ И ОСОБЕНОСТИ НА СОЦИАЛНИЯ КАПИТАЛ

Фонд „Научни изследвания“

Проект № 08-БМ-04

Русенски университет „Ангел Кънчев“

Факултет „Бизнес и мениджмънт“

Колектив

Ръководител:

доц. д-р Дянко Минчев

Участници:

ас. Александър Косулиев, катедра „Икономика“

Валя Филипова, студент спец. „Европеистика“

Студия

Заглавие:

„Същност и особености на социалния капитал“

Автор:

Александър Косулиев

Обща редакция:

доц. д-р Дянко Минчев

Рецензент:

доц. д-р Вера Пиримова

гр. Русе, 2009 г.

Съдържание

1. Същност на социалния капитал	стр. 1
1.1. Защо социален капитал	стр. 1
1.2. Дефиниция	стр. 2
1.3. Капитал или метафора?	стр. 6
1.4. Теоретични и емпирични предизвикателства	стр. 8
2. Компоненти на социалния капитал	стр. 11
2.1. Социални мрежи	стр. 11
2.1.1. Същност на социалните мрежи	стр. 11
2.1.2. Видове социални мрежи	стр. 13
2.1.3. Социални мрежи и икономическо развитие	стр. 16
2.2. Доверие	стр. 20
2.2.1. Същност на доверието	стр. 20
2.2.2. Видове доверие	стр. 23
2.2.3. Източници на доверие	стр. 24
2.2.4. Доверие и икономическо развитие	стр. 26
Библиография	стр. 33
Приложения	стр. 33

1. Същност на социалния капитал

1.1. Защо социален капитал?

През последните две десетилетия понятието "социален капитал" набира все по-голяма популярност в икономическата литература. Причините за това вероятно са много, но непосредствено се открояват две, макар и свързани помежду си. Първата е, че теориите за развитие и икономически растеж, независимо дали ендегенен или екзогенен, не намират пълно потвърждение в резултатите от емпиричните изследвания - капиталът, трудът и равнището на технологиите са фактори на растежа, но не го обясняват изцяло. Сходна факторна надареност може да бъде съпътствана от различна степен и темпове на развитие. Социалният капитал е следствие от опитите на икономистите да обяснят причините за тези разлики. Втората причина е донякъде външна и е резултат от забележките на представители на другите социални науки, които критикуват икономиката в нейния нео-класически вид като твърде абстрактна и редуccionистка наука, която разглежда икономическите агенти в изолация при вземането на решения и реагирането на определени стимули, без да се отчита влиянието на социалния контекст, в който действат пазарните механизми. И тук социалният капитал се явява потенциално решение, като играе ролята на свързващо звено между различните социални науки - в случая с обогатяването на икономическия анализ със заемки от социологията, политологията и културологията. Не случайно първите дефиниции за "социален капитал" се дават именно от представители на тези науки.¹

¹ Въпреки че отделни аспекти на социалния капитал са засягани в икономическата литература по-рано.

1.2. Дефиниция

Самото понятие започва да придобива известност със сегашното си значение през края на 80-те и началото на 90-те години на 20 век.² Най-често цитирани са именно определенията от този период на Бурдийо, Коулман и Путнам.³ Бурдийо дефинира социалния капитал като

"Съвкупност от налични и потенциални ресурси, свързани с притежанието на трайна мрежа от (повече или по-малко) институционализирани отношения на общо познанство или признание - с други думи, на членство в група".(1986)

и

"Социалната мрежа като индивидуален актив на човека".

Според Коулман (1988)

"Социалният капитал се определя от функцията си. Той не е хомогенно цяло, а многообразие от неща с два общи елемента - те всички се състоят от определени аспекти на социалните структури и те всички улесняват определени действия на хората (отделни личности или съвкупност от тях) в структурата".

Най-голям тласък на интереса към социалния капитал дават изследванията на Путнам. Според него

"Социалният капитал се отнася до онези черти на социалната организация като мрежи, норми и социално доверие, които улесняват координацията". (1995)

2 Като понятие може да бъде проследено и по-рано, до началото на 20 век, като в известна степен дори значението се припокрива със сегашното, не на последно място заради размития му характер. Виж Farg (2004)

3 Дефинициите на Бурдийо, Коулман и Путнам са от Quibria (2003, стр. 21-23)

"Гражданска добродетел, вградена в мрежа от реципрочни социални отношения".(2002)

От тези определения могат да се обособят два различни подхода към социалния капитал, които придобиват поясни очертания, когато се добавят дефиниции на други автори. Единият е индивидуалният подход, който разглежда социалния капитал от гледна точка на индивида, а другият - който го разглежда от обществена гледна точка. От посочените по-горе определения индивидуалният присъства най-осезаемо в определението на Бурдийо, по-слабо е застъпен в това на Коулман, докато Путнам акцентира на обществения елемент и разглежда понятието от макро ниво.

Първият подход се споделя особено ясно от Глезер и др. (2002)⁴:

"Социалният капитал са социалните качества на човека - включително социалните умения, харизма и размера на ролоекса (вид визитник - б.пр.) - които позволяват да се извличат пазарни и непазарни ползи от общуването с други".

Макро подходът към дефинирането на социалния капитал е приет като отправна точка от много автори, като емблематичен в това отношение е Фукуяма (1997)⁵:

"Социалният капитал може да бъде дефиниран просто като съществуването на определени неформални правила и норми, споделяни между членовете на група, което позволява сътрудничество (между членовете). Споделянето на ценности и норми само по себе си не произвежда социален капитал, защото ценностите могат

4 Цитиран в Quibria (2003, стр. 22)

5 Цитиран в Durlauf & Fafchamps (2004, стр. 4)

да бъдат грешните... Нормите, които произвеждат социален капитал... трябва да се състоят значително от добродетели като истинност, спазване на задълженията и реципрочност".

Към списъка на тези добродетели, Фукуяма (1999) ⁶ добавя и доверието. Доверието е залегнало в дефинициите, дадени и от редица други автори. Например Боулс и Гинтис (2002) ⁷ смятат, че социалният капитал е

"доверие, загриженост за другите, желание да се живее според обществените норми и да се наказват тези, които не искат".

Според Ингълхарт (1997) ⁸ социалният капитал е

"култура на доверие и толерантност, благоприятстваща създаването на широка мрежа от доброволни организации".

Определенията, които акцентират на доверието, могат да бъдат причислени повече към макро подхода към социалния капитал, докато разглеждането му на микро равнище го свързва повече с наличието на социални мрежи. Донякъде това разделение е условно, защото както се вижда от последното определение, между социалните мрежи и организации, от една страна, а от друга между доверието в частност и споделените ценности като цяло, съществува определена зависимост, поне на теория ⁹.

Въпреки условността на това разделение, то е полезно от гледна точка на това, че помага да разграничим социалният капитал от други форми на нефизическия ка-

6 Цитиран в Quibria (2003, стр. 24)

7 Цитирани в Quibria (2003, стр. 25)

8 Цитиран в Quibria (2003, р. 24)

9 Както ще стане ясно по-нататък, някои автори оспорват това виждане, основавайки се на емпирични изследвания

питал. На микро равнище той се доближава до човешкия капитал и до мрежовия капитал. Човешкият капитал представлява здравето, образованието, професионалните качества и знанията и уменията, които притежават хората и им позволяват да създават икономическа стойност. Мрежовият капитал представлява положението на даден човек в обществото - неговите мрежи от познанства, които му позволяват да получи достъп до дадени материални или нематериални ресурси. Както човешкият, така и мрежовият капитал обаче, са собственост на индивида. Той може да работи активно за изграждането им и в една или друга степен да запази ползите от тях за себе си.

Социалният капитал следва да се разглежда преди всичко като обществено благо, което е резултат не толкова от съзнателната дейност на индивидите, колкото вторичен продукт, но продукт с положителен външен ефект. Той се намира не в самите индивиди, а е вграден в отношенията между тях. Той е достъпен за всички членове на обществото, въпреки че не се използва еднакво от всеки. Той е собственост на обществото като цяло, а отделните хора могат да притежават само резултатите от него. На макро равнище социалният капитал концептуално наподобява културата (в широкия смисъл на думата) на дадено общество със съответните норми на поведение, ценности и вярвания. Но културата е по-всеобхватно понятие, тъй като може да включва и вярвания и ценности, несвързани с отношенията ни с другите. Микро аспектът на социалния капитал, с неговия акцент върху социалните връзки, мрежи и общности, дава разликата с културата на дадено общество. Човешките отношения влияят на социалния контекст, а той на свой ред оказва влияние върху човешките отношения. Между тях съществува двупосочна

зависимост.

1.3. Капитал или метафора?

Социалният контекст има значение за икономическото развитие. Нормите, правилата, ценностите, обществените структури, в които те съществуват, личностните и междуличностните мрежи могат да доведат до икономическия просперитет или упадък на дадено общество. Доколкото социалният капитал се свързва с всичко това, той е производствен фактор, но може ли да бъде смятан наистина за капитал или е просто удобна езикова конструкция, която обединява множество хетерогенни фактори, поставени под общ знаменател, където думата капитал, стояща след прилагателното "социален", е само една метафора?

Капиталът в тесния смисъл на думата е вторичен производствен фактор, който преди това е преминал през някаква обработка. Той е отчуждаем ресурс, т.е. може да променя собствениците си, има пазар на търсене и предлагане на капитал, където се формира неговата цена. Друга негова характеристика е, че има определена възвращаемост - той е отказ от употребата на даден ресурс в момента, за сметка на получаването на благо с по-висока стойност в един бъдещ момент. Капиталът се амортизира, защото когато участва в производството на нови блага той пренася стойността си в тяхната стойност. Трудно се вижда как социалният капитал отговаря на всички тези условия. Той може да има принос в производството и това наистина го прави в известна степен производствен фактор, но той не може да сменя собствениците си (по дефиниция той е обществен ресурс и е вграден в социалните структури и съществува в отношенията между личностите), а неотчуждаемостта води след себе си липсата на па-

зар и невъзможност да бъде определена цената му. Доколкото с негова помощ се създават блага със стойност, може да се говори за възвращаемост, но тъй като не може да се определи каква е стойността на първоначалното вложение, за да се сравни впоследствие с новополучената, подобно твърдение е спекулативно. Спорно е също дали има отказ от употребата на нещо сега, за да има повече от нещо (друго) в бъдеще. А амортизация на социалния капитал е изключена тъй като социалните структури и мрежи се водят от свои собствени закони и укрепването или разпадането им, както и възникването и променянето на правилата, от които се водят, включват множество сложни процеси. Ако изобщо някой от тях е свързан с производството (дали директно или като вторичен продукт), то в повечето случаи подобни мрежи се консолидират с времето и интензивността на взаимоотношенията. "Употребата" им води до нарастване на тяхната стойност.

От това следва, че социалният капитал не бива да се схваща като капитал, а просто да се разглежда като метафора на такъв. Това не означава, че той трябва да бъде подчеркнат от изследователите. Самата фраза може да се възприеме като нарицателно за съвкупност от разнородни по своята същност явления и процеси, които все пак имат някакви общи черти, позволяващи да бъдат групирани заедно. Важното в случая е, че те имат значение за икономическото развитие, не се обхващат от другите фактори на производство, а negliжирането им води до непълна картина на действителността. Естествено, съществува и друга възможност, а именно, че разглеждайки характеристиките на капитала, ние изхождаме от физическия капитал и слагаме знак за равенство между него и капитала по принцип, по този начин изключвайки възможността при появата на качествено нов капитал с различни ха-

рактеристики, да го определим като такъв. Може би просто трябва да бъдем по-гъвкави и да допуснем по-широко тълкуване на понятието капитал.

1.4. Теоретични и емпирични предизвикателства

Независимо дали е схващан просто като метафора на капитала или като негово ново и по-широко проявление, социалният капитал има значение и не може да бъде игнориран. Но от какъвто и аспект да го приемем като концепция, трябва да се има предвид, че вътрешно той съдържа много неясноти и противоречия, както от теоретична, така и от емпирична гледна точка. Проблемите се проявяват най-вече при провеждането на емпирични изследвания, но те се коренят още в приетата дефиниция за социален капитал. Обикновено при подобни изследвания се взема един аспект на социалния капитал (или индекс, обхващащ няколко аспекта) и се изследва връзката между него и някоя променлива, която може да се проявява както на индивидуално, така и на макро равнище¹⁰.

Както всички емпирични изследвания и тези в областта на социалния капитал са изложени на възможността, при наличието на корелация да не е ясна посоката на причинно-следствената връзка или външен фактор да определя равнището както на разглеждания аспект на социалния капитал, така и на зависимата променлива. Но в случая се сблъскваме с характерен за самото понятие проблем. Социалният капитал по дефиниция

¹⁰ Наблюдава се голямо разнообразие по отношение на избраните аспекти на социалния капитал и разглежданите променливи. Това е много ярко изразено на микро ниво, където най-често се използва някаква мярка за участие в доброволни организации или сдружения, но определени автори използват по-необичайни аспекти на социалния капитал, например даряване на кръв, отделеното от родителите на децата време на ден и др. Зависимите променливи също са най-различни - успех в училище, разходи на домакинствата, склонност към емиграция, дезертъорство. На макро равнище обхватът на изследванията е по-стеснен. Най-често социалният капитал е представен от доверието, а зависимата променлива е икономическия растеж. За преглед на емпиричните изследвания, виж Durlauf & Fafchamps (2004)

води до определени материални или нематериални ползи (виж цитираните по-горе на Глезер и Фукуяма).

От една страна, ако се споделят каквито и да било норми и ценности, това може да е контрапродуктивно и определението ги изключва, от друга страна, ако нормите и ценностите са такива, които са добродетелни и водят до просперитет, се получава кръгов аргумент, когато се опитваме да намерим потвърждение за връзка между социалния капитал и други величини в емпиричните изследвания. Ако например търсим зависимост между наличието на неправителствени организации и по-ниско равнище на корупция, а не я намерим, може да отхвърлим резултатите, ако не са очакваните, с аргумента, че това най-вероятно не са "правилните" организации, така както присъстват в дефиницията. Чисто теоретично, положителният резултат е доказателство за наличието на социалния капитал.

Може да се избяга от определянето на социалния капитал като нещо, което води до положителни резултати и да се разглежда просто като ресурси, вградени в социални мрежи и споделянето на общи ценности. Така може да имаме 'лош' и 'добър' социален капитал, в зависимост от резултатите, до които води. Проблемът е не дали е 'лош' или 'добър', а да се изолира теоретично неговата същност, не да съдим за наличието ѝ по очакваните последствия. Отделен е въпросът може ли да се скъса с функционалния характер на социалния капитал (т.е. до какво води той), защото социалните мрежи и споделяните ценности сами по себе си не са достатъчни - няма общество, където те да не съществуват.

Недостатъчната яснота в дефиницията може да доведе до объркване. Дали при емпирични изследвания се

измерва социален капитал, резултат от него, фактори, които го определят или форми на негово проявление? Причината не е само във функционалния характер на дефиницията. Косвените индикатори в повечето случаи се разграничават, обособяват и измерват по-лесно (напр. даряването на кръв).

Това ги прави предпочитани от изследователите и още повече подсилва тавтологията на понятието. От друга страна, ако се опитаме да използваме понятията, залегнали в същината на социалния капитал - социалните мрежи и определени споделени ценности или вярвания (най-често доверието), предизвикателствата пред изследователите са няколко. Първо, как да ограничим чисто концептуално това, което ще измерваме, така че да не бъде твърде размито и разтегливо? Второ, само количествени или и качествени са показателите, които ни интересуват? И трето, можем ли да съберем необходимите данни?

Вместо да разглеждаме социалния капитал като много неща, които обясняват (почти) всичко, от изследователска гледна точка е по-добре да се концентрираме върху отделни негови аспекти, които са тясно определени според контекста и разглеждат конкретна зависимост според целите, които сме си поставили. Такъв подход се използва често, но при това положение е трудно да се оправдаят претенции за представителност за социален капитал като цяло. Може би е по-добре, с оглед проследяването на причинно-следствените връзки да се процедира по този начин, докато самото понятие да остане просто като реферативна рамка, обозначаваща сфера на изследвания, обхващаща неясно как, но свързани помежду си сходни явления и процеси.

Би могло да се каже, че социалният капитал има две

основни измерения (Stone, 2001, стр. 7) - структурата на социалните отношения, което рефлектира в социалните мрежи и качеството на тези отношения, което е свързано с определени ценности и норми в социалните мрежи - доверие, реципрочност, загриженост за другите. Между двете безспорно има връзка, тъй като тези ценности се изграждат в рамките на социалната мрежа, в същото време наличието им е предпоставка за това да се формират социални мрежи. Затова по-нататък вниманието ще бъде концентрирано върху тях и отношението им с икономическото развитие.

2. Компоненти на социалния капитал

2.1. Социални мрежи

2.1.1. Същност на социалните мрежи

Социалните мрежи представляват съвкупност от хора или групи от хора, които са свързани помежду си. Причината за тази свързаност може да е необходимост, интерес или принуда, която е следствие от географска или биологическа близост, споделени ценности, взаимна изгода или упражняването на политическа или икономическа власт. Социалните мрежи съществуват на много равнища и могат да се припокриват и да проникват една в друга.

Каква е връзката между тях и икономическото развитие? Социалната мрежа може да даде на хората, които я съставяват, ценни ресурси. Това позволява достигането на иначе недостъпни икономически цели или на цели, които са достъпни, но при по-висока цена. Не е задължително самите цели, заради които съществува дадена мрежа, да имат икономически характер. Икономическите ползи могат да са странично следствие.

Ресурсите, предоставени в рамките на социалните

мрежи, имат различна форма. Степента, в която се проявява дадена форма, зависи от конкретната мрежа. На първо място става дума за материални ресурси - подслон, храна, физически капитал, финансов ресурс. Ресурсите, които една селскостопанска кооперация предоставя на своите членове са в много по-голяма степен материални, отколкото тези, които предоставя една общност, организирана около интернет форум на собствениците на "БМВ" в България, например.

Друг вид ресурси, достъпни в рамките на една социална мрежа, са тези, които нямат материална форма. Те могат да имат различни проявления, но обикновено могат да бъдат сведени до един или друг вид информация. Това може да бъде информация за наличието на даден ресурс - както в рамките на самата мрежа, така и извън нея. Например информация за наличието на свободни работни места, която си разменят членовете на алумни група на даден университет. Информацията може да бъде не просто за наличността на нещо, а за неговата надеждност. Така в рамките на една бизнес мрежа може да се оформи неформална система за изграждане на репутация и оценка на надеждността на всеки от бизнес партньорите.

Друг ресурс, който може да има както материален, така и нематериален характер, е защитата. Когато хората са наясно със съществуването на защитни механизми, те ще извършват действия, които иначе биха отбягвали. Например престъпна банда осигурява защита на членовете си от физическо нападение в даден квартал и това им позволява да продават там наркотици. Неформалните правила осигуряват защита на фирмите в дадена бизнес мрежа. Когато някой наруши правилата, неговата репутация ще бъде накърнена и желанието на другите да извършват бизнес с него, ще намалее. Това е своеобразна немате-

риална форма на защита на изрядните фирми.

2.1.2. Видове социални мрежи

Все пак трябва да отчитаме разликите между отделните видове мрежи. Не би било редно да третираме клуб по танци, сбирка на анонимните алкохолици, интернет форум на играещите Counter-Strike в страната, асоциация на работодателите в дадена област, гей-клуб, криминална банда, група фенове на даден футболен отбор и организация за защита на потребителите по един и същ начин. Тяхното влияние върху икономическото развитие е различно. Когато говорим за социален капитал, трябва да вземем предвид структурата на социалните отношения. Това е възможно, ако отчетем параметрите на социалните мрежи. Дадена мрежа може да се различава по размера си (брой членове), географския си обхват, силата на връзките между членовете ѝ, степента на проникване на взаимните познанства (дали всеки се познава с всеки директно или само с една част от хората в мрежата), отвореността на мрежата за контакти с нечленове или с други мрежи, доколко контактите се извършват на живо или виртуално, колко време ангажира на участниците в нея (честота и продължителност на контактите в нейните рамки), дали е доброволно сформирана или е резултат от обстоятелствата, дали е хомогенна или хетерогенна (доколко е сходен етническият, религиозният, половият, възрастовият, културният профил на участниците), какво е разпределението на властта в мрежата (йерархична-вертикална или егалитарна-хоризонтална).

Една от най-изчерпателните класификации¹¹ е тази на Stone (2001). Тя разглежда видовете мрежи според техния

¹¹ Посочените класификации са разгледани предимно от гл.т. приложението им в емпирични изследвания. Важността на видовете социални мрежи в този контекст е обяснена по-долу.

вид (формални и неформални), размер на мрежата и капацитет, локални и глобални мрежи, отворени и затворени мрежи, гъсти и разсеяни мрежи, хомогенни и хетерогенни мрежи, вертикални и хоризонтални мрежи. С допълнителна диференциация в рамките на всяка категория, описаните видове мрежи са десетки. Предложени са и въпроси, които да установят наличието на всеки тип мрежа при провеждането на емпирични изследвания. Това дава една доста разширена картина на социалния капитал на концептуално ниво в аспекта на структурата на социалните отношения, макар че авторът прави уточнението, че целта на подобна класификация е само по-лесна ориентацията в многобройните видове мрежи, а смислено разграничение между различните общности може да се прави при конкретни проучвания.

Подобна предпазливост от нейна страна е разбираемо. Заради големия брой въпроси, събирането на такива данни е невъзможно, освен това в повечето случаи не би било необходимо, тъй като тежестта на влиянието на даден тип мрежа върху изследвания феномен, ще зависи много от контекста и онези с очаквано по-незначително влияние могат да не бъдат включени изобщо. Все пак изградената матрица на типовете социални отношения се явява един добър изследователски инструмент, още повече, че в рамките на същото изследване се допълва от класификация на качеството на социалните мрежи.

По-широко разпространена класификация на видовете мрежи се явява тази на Woolcock (2000)¹². Популярността ѝ се дължи на добрия баланс между отчитането на различията в социалните мрежи и нейната опростеност. Тя не е така изчерпателна като предишната, но за нуждите на повечето изследвания в контекста на социалния капи-

12 Цитиран в Healy (2003, стр. 7)

тал и икономическото развитие, взема предвид най-важните мрежови характеристики, които могат да повлияят на търсените резултати. Основните критерии, по които става разграничението на социалните мрежи, са техните размери и силата на връзките между членовете им. Трите вида социален капитал в случая са обвързващ (bonding), съединяващ (bridging) и свързващ (linking). Обвързващият социален капитал е типичен за малки общности. Обикновено става дума за семейни или родствени връзки, но е възможно хората да споделят обща идентичност на базата на принадлежността към някакво място или на общи интереси. Връзките между тях са силни, често всеки познава всеки, натискът за определено поведение в рамките на груповите норми е голям, както и потенциала на подкрепата и помощта, която може да бъде получена. Смята се обаче, че тази подкрепа е особено полезна по отношение на оцеляването, смогването, свързването на двата края. Ограничен само в рамките на тази мрежа, отделният индивид трудно може да просперира заради малката големина на мрежата и нейните правила, които могат да не търпят поведение, което е в разрез с нормите ѝ, дори ако то е полезно за конкретния индивид. Съединяващият социален капитал обхваща по-голям брой и по-разнородни като групи хора, прекосявайки границите на тясната идентичност. Преките връзки между хората в тези мрежи са по-малко и не всички се познават. Силата на връзките е по-слаба, но заради разнородния им характер и големината на мрежите, възможностите, които откриват за развитие, са големи. Съединяващият капитал създава условия за напредване и преуспяване. Свързващият капитал пресича слоеве с различна социална, икономическа или политическа власт. Той разглежда отношенията между групи при дисбаланс във властовите им позиции.

При тази класификация, където равнището на агрегация позволява едновременното разглеждане на само три вида социални мрежи, моделирането на социалния капитал е по-лесно. Освен това могат да се използват преки, а не косвени индикатори за неговото наличие, като се залага на структурния аспект на неговата същност. За изследователя остава да избере добър модел за анализ.

2.1.3. Социални мрежи и икономическо развитие

Дали обаче социалният капитал, изразен чрез социалните мрежи, оказва положително влияние върху икономическото развитие? Емпиричен отговор на този въпрос се опитват да дадат Путнам, Леонарди и Нанети, когато през 1993 г. публикуват "Making Democracy Work"¹³. В изследването си авторите разглеждат връзката между наличието на социален капитал и качеството на управление в Северна и Южна Италия. Те използват четири индикатора за социален капитал. Само един от тях обаче е 'същинска' част от него, останалите са косвени индикатори и не присъстват в дефиницията. Тази 'същинска' част е представена от броя на доброволните организации, като например спортни клубове или културни кръгове. Другите три индикатора са броят на хората, които четат вестници (с презумпцията, че това показва заинтересованост към местните проблеми и събития и потенциално по-голяма ангажираност с тях), равнището на участие в референдуми (признак на гражданственост, тъй като в тях не се преследват тясно-личностни интереси) и значението на т.нар. преференциални вотове (черта на италианската избирателна система, която дава предимство на личностния пред партийния избор; в изследването се смята, че тези вотове намаляват социалния капитал, защото

13 Цитиран от Sabatini (2005, стр. 21-22)

създават предпоставки за преследването на лични интереси, икономически патронаж и връщане на услуги). Авторите намират положителна и значима връзка между равнището на социален капитал (измерен с посочените по-горе индикатори) и качеството на работа на местните институции.

През 1995 Путнам, в съавторство с Хелиуел¹⁴, използва същите индикатори и открива, че социалният капитал оказва положително влияние върху дългосрочния икономически растеж в италианските региони. Според Путнам по-доброто развитие на Северна Италия спрямо Южна Италия се дължи на по-високото равнище на социален капитал, а то на свой ред е следствие от различното институционално наследство - докато северните части на страната години наред са се управлявали от независими градовете-държави, които са били по-демократични в своята уредба, южните части на страната са били под контрола на Кралство Сицилия, което с абсолютисткия си характер и контрола, упражняван върху поданиците си, е унищожило културата на доверие и сътрудничество. Тези изследвания на Путнам и др. впоследствие стават обект на широка критика¹⁵. Въпреки това, те дават тласък на засилен интерес в тази област. Според изследване на Бойгелсдийк и ван Шаик (Beugelsdijk & Schaik, 2001) склонността към участие в доброволни организации в европейските региони помага да се обяснят разликите в

14 Цитиран в Sabatini (2005, стр. 22)

15 За повече подробности виж Sabatini (2005, стр. 24). Най-общо критиките се свеждат до възможността за наличието на обратна причинно-следствена връзка по оста социален капитал <-> качество на институциите, използване на косвени индикатори, а там, където се използва пряк показател за социален капитал - социални мрежи - се използва само един вид от тях, без да се отчита хетерогенния им характер. Трябва да се вземат предвид и други причини за съществуването на разлики в икономическото развитие на Северна и Южна Италия. Без да има за цел критика на Путнам, Кругман (Krugman, 1999) смята, че те са следствие от спадане на транспортните разходи след въвеждането на железопътния транспорт, което при малки първоначални различия, води до постепенно задълбочаване на икономическите дисбаланси и формирането на център и периферия, т.е. дава обяснение в рамките на икономическата география.]

тяхното икономическо развитие (но не и равнището на доверие). Кнак и Кийфер (Knack & Keefer, 1997) разглеждат 29 пазарни икономики и намират връзка на икономическия растеж с доверието, но то на свой ред няма връзка с гъстотата на хоризонталните мрежи. Съществуват обаче и други трактовки за зависимостта между развитието и социалните мрежи - както за разнопосочното им движение, така и за обратна каузалност. Първата трактовка е, че съществуването на социални мрежи, които преследват тясно-групови интереси, влизат в конфликт с интересите на други групи или на обществото като цяло и по този начин влияят негативно върху икономическия растеж. Втората е свързана с необходимостта от по-висока ефективност и мобилност в икономически развитите общества, което разрушава установени вече социални мрежи и променя обществената структура в унисон с изискванията на икономическия ред. Освен това растежът в някои случаи предполага увеличеното предлагане на труд, а това оставя по-малко свободно време на хората и намалява възможностите им да участват в неформални доброволни организации. Подобни хипотези намират потвърждение и в някои емпирични изследвания ¹⁶.

Въпросът дали високата степен на развитие влияе отрицателно върху социалния капитал остава отворен - може да се наблюдава спад в определени форми на сдружаване, което обаче да се компенсира от появата на други. Това, което изглежда на пръв поглед като атомизация на обществото би могло да представлява бягство от неоптимални форми на общуване при новата организация на производствените процеси - вместо да намаляват, междуличностните и междугруповите отношения сменят характера си.

16 За преглед виж Sabatini (2005, стр. 26-29)

Тези разностранни и противоречиви резултати за връзката между социалните мрежи и икономическото развитие са следствие от използването на отделен вид социална мрежа при изследванията и приписването ѝ на представителност за цялата категория на понятието, въпреки хетерогенния му характер. Това е резултат не толкова от невнимание или липсата на прецизност у изследователите, колкото от трудността да се намери баланса между свеждането на социалния капитал до достатъчно ясна и достъпна форма за целите на съответното изследване и запазването на неговия многопластов характер. Ако наклоним везните твърде много в полза на първото, рискуваме да получим твърде ограничена картина на разглеждания проблем и да направим неверни изводи, опитвайки да обобщим резултатите за социалния капитал като цяло. Ако се стремим да обхванем всички негови аспекти в изследването, ще се сблъскаме с практическата невъзможност да съберем необходимите за това данни, дори да успеем да създадем теоретичен модел на връзките между отделните му проявления, тяхната динамика и разглежданите променливи величини¹⁷. С известни условности би могло да се каже, че може да се изгради сравнително изчерпателна и в същото време достатъчно ограничена рамка за изследване на социалния капитал на базата на структурата на социалните отношения¹⁸. Но не трябва да се забравя, че социалният капитал има още едно измерение - то е свързано с качеството на социалните отношения. А качеството на свой е свързано с доверието и

17 Като минимум трябва да се прави разграничение поне между обвързващ и съединяващ капитал. Горната граница на разглежданите видове социални мрежи следва да е ограничена от възможностите на изследователите.

18 Например Sabatini (2006) използва три вида социални мрежи и предлага моделиране със структурни уравнения - подход, при който се използват регресионни уравнения за изследването на причинно-следствени връзки, в случая между социалния капитал и качеството на икономическото развитие; възможно е да се проследи влиянието както на всеки вид мрежа върху икономическото развитие, така и на отделните мрежи една върху друга, а също и на икономическото развитие върху всеки от видовете мрежи].

реципрочността.

2.2. Доверие

2.2.1. Същност на доверието

В специализираната литература съществуват много определения за доверието. Едно от тях гласи, че то е "субективната вероятност, с която даден човек оценява дали друг човек или група от хора ще извършат дадено действие" (Gambetta 2000)¹⁹. Друга дефиниция гласи, че "доверието е ... вярата на даден човек, че другите в най-лошия случай няма да го наранят, волно или неволно, а в най-добрия - че ще действат в негов интерес" (Newton, 2001, стр. 202). Тези определения дават обща представа за същността на доверието, но има някои детайли, които следва да бъдат споменати. Пълната изчерпателност на всяко определение варира според контекста.

Нека да разгледаме два примера в контекста на първото. Ако А оцени високо вероятността Б да изпълни евентуални договорни задължения с А, тогава може да кажем, че А има доверие на Б. А може да оцени високо вероятността Б да достави стока с лошо качество на А. Доставка с лошо качество пак е вид дейност. Преценката, че това ще се случи обаче, означава ли, че А има доверие на Б? Не, ако посоката на действието не е уточнена. Второто цитирано определение преодолява това ограничение - действието трябва да е в наша полза или поне да е извършено без пристрастия, следвайки общоприети критерии за правилност. Но там възниква друг въпрос - освен посоката, свързано ли е с намеренията на Б? Нека А иска от Б да направи Ц и смята, че Б напълно искрено и последователно ще се опита да направи Ц. Но има вероятност външни фактори да попречат на Б. Това означава ли, че А

19 Цитиран в Sapienza, Zingales, & Guiso (2006, стр. 9)

не се доверява на Б? Волно Б ще се опита, но неволно може да не успее. Оценката на вероятността някой да изпълни нещо е свързана не само с неговите желания. Ако приятел ме помоли за колата ми и аз съм сигурен, че той иска да я върне в състоянието, в което я е получил, това достатъчно ли е, за да кажем, че му се доверявам? Аз пак мога да имам съмнения за това. Може приятелят ми да е например много разсеян. Или времето да е лошо - с поледица и ниска видимост. И в двата случая мога да оценя вероятността да не получа колата си в добро състояние високо, въпреки желанието на приятеля ми. Но в първия случай причината за това е в самия него, докато във втория е външна. Тогава, ако е разсеян, е редно да се каже, че не му се доверявам, докато във втория му се доверявам, но не се доверявам на действията на машината при лошо време. Освен оценка на желанието, има оценка и на надеждността. И при двата случая има недостиг на надеждност от гл. т. на възможностите, като в първия е свързана със самия човек, докато при втория - с независещи от него обстоятелства. Второто определение е приемливо с уточнението, че когато става дума за неволно неизпълнение, за недоверие говорим, ако неизпълнението е по причини вътрешни за довереника.

Доверието като оценка на надеждността някой да действа в наша полза или поне безпристрастно и обективно разглежда понятието на концептуално ниво. Но доверието и проявлението му са две различни неща. А и Б могат да оценят еднакво надеждността В да направи Ц. В крайна сметка А може да се довери, а Б да не се довери на В. Проявлението на доверието е резултат и от други фактори. Например А може да е по-склонен към избягването на риска от Б. Може двамата да се отнасят еднакво към риска при равни условия, но да се намират на

различна изходна позиция - например Б да има повече налични ресурси и ако доверието му не бъде оправдано, да може да понесе лесно загубата, докато за А тя да има тежки последици²⁰.

Доверието може да се прояви или да не се прояви според нивото на алтруизъм и загрижеността за благодеяствието на другите. При различна склонност към проявата им и еднаква оценка на надеждността и степен на избягване на риск, реакциите могат да са различни. Проявата на доверие може да е резултат не от някакви осъзнати или неосъзнати предпочитания на даден човек, а от изминалия му опит при взаимоотношенията му с други хора. В конкретния случай се има предвид не информацията, която е получена, а навикът, който е изграден при често общуване в дадена среда, когато част от оценката на информацията за надеждността е елиминирана за сметка на появата на условен рефлекс на поведение²¹.

Може да обобщим два компонента на доверието, според техните източници - доверител и довереник. Компонентът, свързан с доверителя, е склонността на последния да се доверява (предпочитания за риск, загриженост за другите и изградените навици). Компонентът, свързан с довереника, отразява неговата надеждност (като намерения и капацитет). Ако са двата компонента са налице в достатъчна степен, транзакцията между контрагентите може да се осъществи²².

20 Това обяснява защо богатите хора си позволяват да се доверяват повече (Boslego, 2005).

Допълнителен резултат е, че се създават предпоставки за циментиране на първоначалните позиции. Тези, които имат много, се доверяват и това им открива възможности да натрупат още повече. Тези, които имат малко, се страхуват да не загубят и малкото, което имат и са по-резервирани, което ограничава възможностите да увеличат ресурсите си или поне плащат по-висока цена за тях.

21 Ако аз съм бил твърде дълго в среда на ниска надеждност съм изградил навик на недоверие по презумпция и поне първоначално ще оказва влияние даже в среда на висока надеждност и информация за това

22 Това ще бъде така при разглеждането на доверието в тесен кръг само между тях двамата. При наличието на надеждна трета страна, която може да гарантира безпроблемното изпълнение на транзакцията, надеждността на довереника не е от такова значение.

2.2.2. Видове доверие

Доверието има няколко проявления, според това към кого е насочено. Обикновено се посочват три групи: междуличностно доверие между познати, разширено доверие между непознати и доверието към институциите. Това разделение се прави не само от концептуална гледна точка, но и заради необходимостта да се проследят факторите, които влияят върху всеки вид доверие и механизмите, чрез които те могат да си взаимодействат едно с друго - да се заместват, допълват, ограничават или стимулират едно друго. Например липсата на разширено доверие може да бъде компенсирано от доверие в институциите и това да позволява осъществяването на транзакцията при по-ниски разходи.

Някои автори дават и по-подробно разделение. Според Жтомпка (Sztompka, 2002) има основание да обособим доверие между членовете на едно семейство; доверие между хора, които се познават лично (напр. приятели, съседни, колеги); между хора, които се познават индиректно или само имат визуално познанство; доверие между напълно непознати хора, с които вярваме, че имаме общи черти (принадлежност към етническа група, идеология и т.н.); доверие, свързано с определени социални роли (напр. към лекарите, учителите, полицаите); доверие в институциите и организациите, към което може да се отнесе и т.нар. процедурно доверие (напр. изпълнението на съдебно решение, провеждането на търг за обществена поръчка) и най-накрая - доверие в технологичните системи (тук се имат предвид системи, които не са свързани с конкретни политически институции - напр. надеждността на технологиите - електроразпределителната мрежа, телекомуникациите, финансовите пазари).

2.2.3. Източници на доверие

Факторите, които водят до едно или друго равнище на доверие са различни, в зависимост от това към кого е насочено. По-горе бяха посочени компонентите на доверието като оценка на надеждността на (потенциалния) довереник и като склонност към доверие на оценяващата страна. Надеждността е следствие от присъщи на самия довереник качества, а оценката за нея е резултат от наличната информация, разходите по събирането ѝ и субективни черти на (потенциалния) доверител. Тъй като първото и последното са качества на самите субекти, ключово тук става събирането на информация. Събраната информация може да увеличи доверието, ако води до висока оценка на надеждността, но то може да остане непроменено или дори да спадне, ако информацията е в противоположна посока.

Откъде ще получим такава информация зависи от вида на доверието. Доверието в познати може да идва от информацията, която имаме от предходни взаимодействия с тях или от санкциите, които биха претърпели, ако не го оправдаят (напр. накърнено реноме), при положение че принадлежим към една и съща група. Нашето доверие в другите би могло да се осланя на осъзнаването, че другата страна има интерес да извърши транзакцията с нас и това я обвързва с поетите ангажименти - виждането за доверието като насрещен интерес и обясняването му в рамките на модел на рационални очаквания (Hardin 2000²³). Това важи в повечето случаи при взаимоотношения с непознати. В подобни ситуации се прибъгва и до стереотипизиране. Ако ние не сме имали контакти преди това с конкретния човек, но имаме опит с други хора, които споделят много от неговите типични черти, може да екстраполира-

23 Цитиран в Galeotti, Salmon, & Wintrobe (2000)

ме и да изградим доверието си в него на базата на този опит (което не винаги е правилно, но при липса на друга информация не е неразумно). На основата на екстраполиране на минал опит може да изградим очакванията си и за действията на дадена институция. Склонността към доверие обхваща проявата на алтруизъм и загриженост за другите, както и предпочитанията към поемане на риск. Те са донякъде вродени и донякъде определени от средата. Хората имат вродена склонност да показват загриженост за други хора, с които имат родствена връзка, която има тенденцията да отслабва при намаляването на родствената близост²⁴ Алтруизмът, както и поемането на риск²⁵ са обаче и функция на средата - нагласите, обусловени от множество предходни взаимодействия и отношения с други хора, които са интернализирали част от осъзнатото обработване и оценка на информацията за надеждността на другите и са го превърнали в импулсивна реакция, рутина и част от характера.

Каква среда подхранва култура на доверие²⁶? Първата отличителна черта е наличието на нормативна хомогенност. Тя се характеризира с това, че споделените ценности и норми, представите за доброто и лошото от морална гледна точка са подобни или едни и същи за голяма част от населението. Така контрагентите имат по-голяма сигурност и предсказуемост при взаимодействието си с един друг. Ако средата е нормативно хетерогенна, различни групи хора имат различни виждания за това, кое е правилно и кое не. Опасността другите да действат в наш ущърб идва не само от възможността те да нарушат

24 Това има биологическа основа, защото се наблюдава и при животните, виж Докинс (1998).

25 Dohmen, Falk, Huffman, & Sunde (2008) в изследване за Германия намират приемственост в отношението към риска между родители и деца, но на базата на резултатите не може да се направи извод дали причините за това са биологически или от отглеждането на децата при определени условия.

26 Последващата класификация е разгледана в Sztompka (2002), тук е представена с леки модификации]

приетите от нас норми - те може да не ги споделят изобщо.

Втората отличителна черта на средата, която насърчава доверието, е наличието на стабилен социален ред - когато той не се променя или ако се променя това става бавно, постепенно и по един очакван начин. Прозрачността на социалната организация също способства за развитието на такава среда. Когато хората получават достъп до информация за състоянието ѝ, те могат по-лесно да вземат решения, освен това трудният достъп до информация, по-специално ограничаването ѝ, по презумпция буди съмнения в намеренията или възможностите на други хора или на институциите. Това се допълва със следващия фактор - отчетността и отговорността на групите или институциите. Дори да имаме информация за техните действия, ако те не носят отговорност за тях, това няма да повиши оценката за тяхната надеждност. И последната черта на средата, способстваща развитието на култура на доверие, е познанството на непосредственото обкръжение - природата, технологиите и цивилизационните условия. И това допринася за чувството на сигурност, предсказуемост и комфорт, което се пренася в една атмосфера на доверие.

2.2.4. Доверие и икономическо развитие

Стандартната неокласическа теория не отчита влиянието на доверието. Според нея транзакциите между икономическите агенти се извършват при наличието на свършена информация както за качествата на продукта, така и на насрещния контрагент, като тази информация е приета за даденост. Въпреки, че действат в свой интерес, за контрагентите се смята, че не влагат зла умисъл по време на транзакцията и тя се осъществява в рамките на уста-

новените норми или при наличието на изчерпателни контракти.

В реалния живот това не винаги е така. Набавянето на информацията за намеренията на другата страна и възможностите ѝ за изпълнението на договорните задължения отнема ресурси. Ресурси отнема и набавянето на информация за качеството на стоката, включването на допълнителни клаузи в договора, предоставянето на гаранции по него. Доверието служи като лубрикант за икономическата дейност. То намалява транзакционните разходи и позволява по-лесното осъществяване на сделките. Но неговото влияние не се изчерпва само с това.

На практика няма дейност или аспект на икономиката, който да не бъде засегнат от доверието. Хората произвеждат, защото имат доверие, че правата на собственост и произтичащата от тях печалба са гарантирани. Те влизат във взаимоотношения с други хора, защото смятат, че другите ще изпълнят поетите по сделката ангажименти. Приемат разплащане в дадена валута, защото смятат, че тя ще бъде приета при същата стойност, когато на свой ред плащат с нея. Държат спестяванията си в банка, защото разчитат да получат обратно по-голяма сума, отколкото са внесли. Банките отпускат кредити на предприемачите, защото имат доверие в способността им да обслужват кредитите. Предприемачите теглят кредити и правят дългосрочни инвестиции, защото имат доверие в способността на институциите да поддържат стабилна макроикономическата среда, което позволява правенето на дълготрайни разчети.

Липсата на доверие ограничава броя и обема на транзакциите както в пространството, така и във времето. Ако нямаме доверие в способностите на институциите да гарантират правата на собственост и договорните за-

дължения при сделки с непознати, нито пък в намеренията и възможностите на самите непознати, ние ще ограничим дейностите си до ограничен кръг хора - само онези, на които можем да се доверим. Така си гарантираме известна сигурност, но не се възползваме максимално от възможностите за развитие. Недоверието ограничава времевия хоризонт на предприемачите. Ако те не вярват в сигурността на макроикономическата среда, ще пренасочат инвестициите си в бързооборотни отрасли и отрасли, където навлизането в и излизането от тях е сравнително бързо.

Има ли емпирично потвърждение на връзката между доверието и икономическото развитие? За емблематично в тази област се смята проучването на Keefer & Knack (1997), които разглеждат 29 пазарни икономики и заключават, че равнището на доверие оказва влияние върху темпа на растеж. Това влияние е по-силно в по-бедните страни, което авторите обясняват с по-слабо развит финансов сектор, несигурни права на собственост и ненадеждно съблюдаване на договорните задължения. Междупersonното доверие е по-важно за икономическата дейност, където липсват негови формални заместители.

В изследване на Reiser (2001)²⁷, проведено в страните от Централна и Източна Европа се стига до извода, че в тези страни равнището на доверието между непознати не оказва голямо влияние. За сметка на това доверието в институциите оказва голямо влияние. Guiso et al. (2004)²⁸ намират връзка между доверието и обема на международна търговия и инвестициите в дадена страна, дори след като контролират за влиянието на други фактори.

Aghion, Algan, Cahuc, & Schleifer (2008) разглеждат недоверието между непознати като основание на жители-

27 Цитиран в Mihaylova (2004, стр. 125)

28 Цитирани в Durlauf & Fafchamps (2004)

те на дадена страна да искат повече регулация на икономическата дейност. Интересното в случая е, че това се проявява дори при ниско доверие в държавните институции и при осъзната висока вероятност за корупция на държавните служители, които трябва да съблюдават спазването на регулациите. В модела, който изграждат авторите, представителите на бизнеса са нечестни и това е свързано с негативни външни ефекти, които са по-големи от ефектите на корупцията в администрацията. При това положение хората рационално предпочитат повече държавен контрол. Авторите намират потвърждение на хипотезата, залегнала в модела, при разглеждането на връзката между недоверие и желанието за държавен контрол върху цените, заплатите, банковата система и енергийния сектор сравнявайки група страни от Западна и Източна Европа, както и САЩ, Япония и Нова Зеландия. Според тях съществува и обратна зависимост – от регулацията към социалния капитал. Рязката дерегулация води до допълнителен спад в доверието (при и без това първоначално ниски нива) и забавен икономически растеж. Те виждат в това обяснение на процесите в пост-социалистическите икономики.

Това са само някои от изследванията, разглеждащи влиянието на доверието върху икономическото развитие. За разлика от тези, които разглеждат влиянието на социалните мрежи, като цяло резултатите от изследванията на доверието дават по-сходни резултати и заключения. Проблемите са по-малко, защото доверието, въпреки че няма само един аспект, в никакъв случай не се проявява в толкова много измерения, колкото социалните мрежи. Зависимостите между отделните видове доверие също са по-лесно за проследяване.

Все пак има някои особености, които следва да бъдат

споменати. При емпиричното изследване на доверието и влиянието му между отделните страни в повечето случаи се използват въпроси от Световното изследване на ценностите (World Values Survey), където има въпроси, позволяващи да се направи заключение за равнището на доверие в непознати (разширено доверие) и доверие в различни видове институции. Докато последните не представляват особен обект на спорове, съществуват съмнения относно въпросите, свързани с измерването на разширеното доверие. Основната критика е, че въпросът е зададен твърде общо, за да може да се правят на негова база заключения за нагласите на хората²⁹. Не се взема предвид контекста, в който е поставен респондента, а това без съмнение може да въздейства на отговора. Различните респонденти може да имат предвид различни хора и доверието към тях. Например, жителите на малки населени места могат да познават всички останали и в рамките на малката общност да съществуват вътрешни норми за санкциониране на непристойно поведение, което да стимулира придържане към нормите и съответно доверие. В един голям град вероятността за това е по-малка. Някои от проблемите, свързани с контекста, могат да се трансформират в проблеми на агрегацията. Въпросът за доверието е зададен на индивидуално ниво, но на базата на него се правят заключения на макро-ниво, изследователите се интересуват от доверието в страната като цяло. Използвайки горния пример, една страна с население, концентрирано предимно в по-малки градове и в села би показало по-големи равнища на доверие, въпреки че жителите на дадено село може да имат ниско доверие в жителите на друго село и съвкупното доверие да е ниско.

Често изследователите се сблъскват и с проблема, че

29 "Говорейки по принцип, смятате ли, че на хората може да се вярва, или човек не може да е прекалено внимателен?". Източник: <http://www.worldvaluessurvey.org/>

при подобни проучвания се проявяват т.нар. фиксирани ефекти на страните, напр. специфичната институционална среда, която може да оказва влияние на доверието. Не е задължително хората да не са склонни да се доверяват, възможно е, имайки предвид характеристиките на конкретната среда да бъде напълно основателно да не го правят. Как може да разделим рационалните очаквания на хората от културната компонента на доверието?

Sapienza et al. (2006) предлагат следната методология. Да предположим, че в Швеция равнището на доверие е високо (както е наистина). Дали това се дължи на по-голямата склонност на шведите да се доверяват или на по-голямата надеждност на средата? Културната компонента може да се изолира, когато се разгледа средното равнище на доверие на шведите към представителите на други нации ³⁰, средното равнище на доверие на жителите на други европейски страни към шведите и конкретно доверието между шведи и други европейски националности. Конкретното доверие между две страни е положително свързано със споделянето на обща религия, етническа близост и липса на историческо военно противопоставяне.

Algan & Cahuc (2007) използват друг метод за елиминирането на влиянието на националната среда. Те изолират културната компонента на доверието като сравняват неговото равнище между второ поколение американци с различна национална принадлежност на техните родители. Получават се статистически значими разлики в това равнище според произхода на респондентите (напр. второ поколение американец от шведски произход се доверява повече от второ поколение американец от полски произход). След това изолират влиянието на културната компонента върху икономическото развитие за страните

30 Използват се данни от Евробарометър.

на произход на родителите на респондентите. Според получените резултати, ако равнището на доверие между непознати в Африка и Индия е било на равнището му в Швеция през периода 1950-2000 година, БВП на глава от населението, щеше да е около 100% по-висок ³¹

31 Това е голямо увеличение на БВП на съответните страни, но скъсяването на разликата между развиващите и развитите страни ще бъде по-малка. Ако например африканска страна има 20 пъти по-нисък БВП на глава от населението от Швеция, увеличение от 100% ще означава 10 пъти по-нисък БВП от шведския.

Библиография

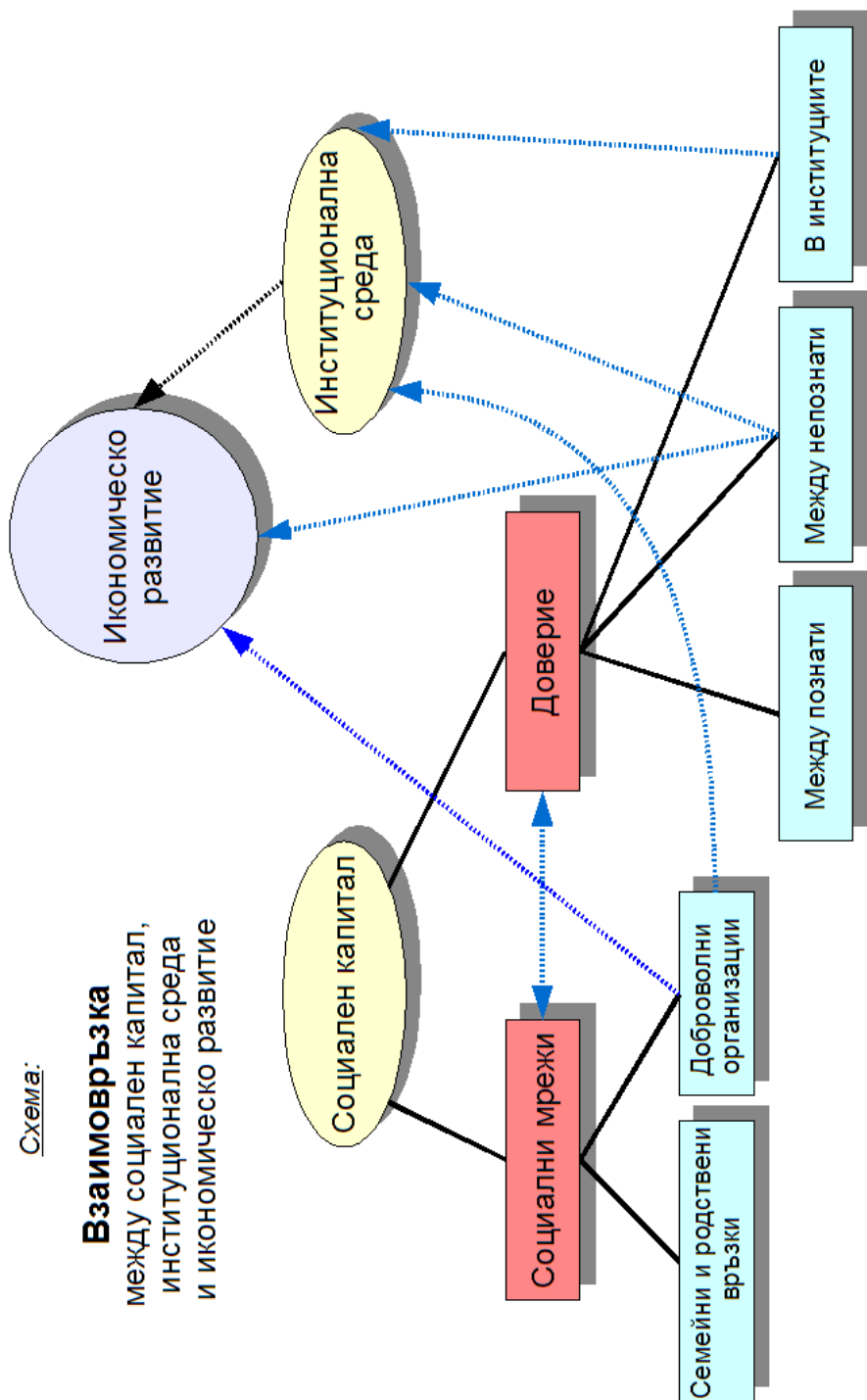
- Докинс, Р. (1998). *Себичният ген*. УИ „Св. Климент Охридски”.
- Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P., & Schleifer, A. (2008). *Regulation and distrust*. Retrieved from http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/NBER_Regulation%20and%20Distrust.pdf.
- Algan, Y., & Cahuc, P. (2007). *Social Attitudes and Economic Development: An Epidemiological Approach*. C.E.P.R. Discussion Papers. Retrieved November 21, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/6403.html>.
- Beugelsdijk, S., & Schaik, T. V. (2001). *Social capital and regional economic growth*. Tilburg University, Center for Economic Research. Retrieved November 21, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/dgr/kubcen/2001102.html>.
- Boslego, J. (2005, March 22). *Engineering social trust: what can communities and institutions do?*. Retrieved November 21, 2008, from http://findarticles.com/p/articles/mi_hb137/is_/ai_n29171675.
- Dohmen, T. J., Falk, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2008). *The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes*. C.E.P.R. Discussion Papers. Retrieved November 21, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/6844.html>.
- Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2004). *Social Capital*. National Bureau of Economic Research, Inc. Retrieved November 15, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/10485.html>.
- Farr, J. (2004). Social Capital: A Conceptual History. *Political Theory*, 32(1), 6-33. doi: 10.1177/0090591703254978.

- Galeotti, G., Salmon, P., & Wintrobe, R. (Eds.). (2000). Trust and Society. In *Competition and Structure: The Political Economy of Collective Decisions: Essays in Honor of Albert Breton*. Cambridge University Press.
- Healy, T. (2003). Social Capital: Challenges for its Measurement at International Level. In *Social Capital and Economic Development*. Retrieved November 15, 2008, from <http://spitswww.uvt.nl/web/fsw/lustrum/papers/healy.pdf>.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, *The Quarterly Journal of Economics.*, *112*(4), 1251-88.
- Krugman, P. (1999). The Role of Geography in Development. *International Regional Science Review*, *22*(2), 142-161. doi: 10.1177/016001799761012307.
- Mihaylova, D. (2004). *Social Capital in Central and Eastern Europe. A Critical Assessment and Literature Review*, CPS Policy Studies Series. Retrieved November 15, 2008, from http://cps.ceu.hu/polstud_soccap.php.
- Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review*, *22*(2), 201-214. doi: 10.1177/0192512101222004.
- Quibria, M. (2003). *The Puzzle of Social Capital: A Critical Review*. University Library of Munich, Germany. Retrieved November 15, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/pramprapa/2640.html>.
- Sabatini, F. (2005). *An Inquiry into the Empirics of Social Capital and Economic Development*. University of Rome La Sapienza. Retrieved November 21, 2008, from <http://www.socialcapitalgateway.org/PhDThesisSabatini.pdf>.
- Sabatini, F. (2006). *Social Capital and Economic*

- Development*. University of Rome La Sapienza, SPES Development Studies Research Centre. Retrieved November 15, 2008, from <http://ideas.repec.org/p/sap/spesar/01.html>.
- Sapienza, P., Zingales, L., & Guiso, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 11999*. Retrieved November 15, 2008, from <http://www.nber.org/papers/w11999>.
- Stone, W. (2001). *Measuring social capital: Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life*. Australian Institute of Family Studies. Retrieved November 15, 2008, from <http://www.aifs.gov.au/institute/pubs/RP24.pdf>.
- Sztompka, P. (2002). *Trust: A Cultural Resource, Honesty and Trust*. Retrieved November 15, 2008, from <http://www.colbud.hu/honesty-trust/sztompka/pub01.PDF>.

Приложения

Приложение 1.

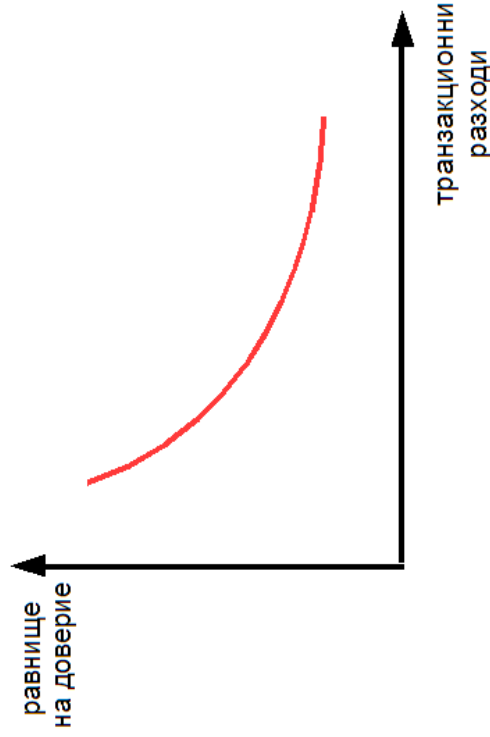
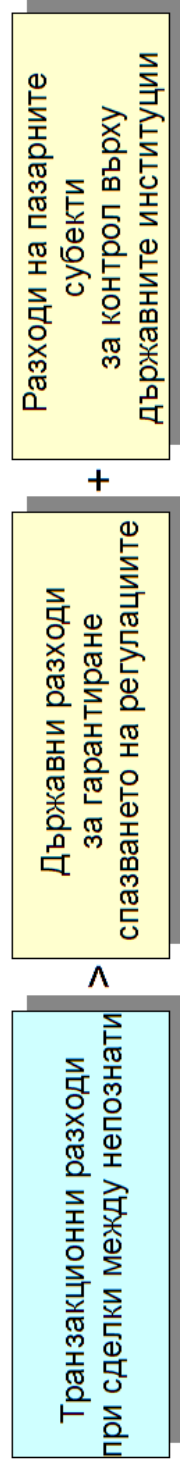


Приложение 2.

Приложение 3.

Връзка между равнището на доверие и желанието за държавна регулация

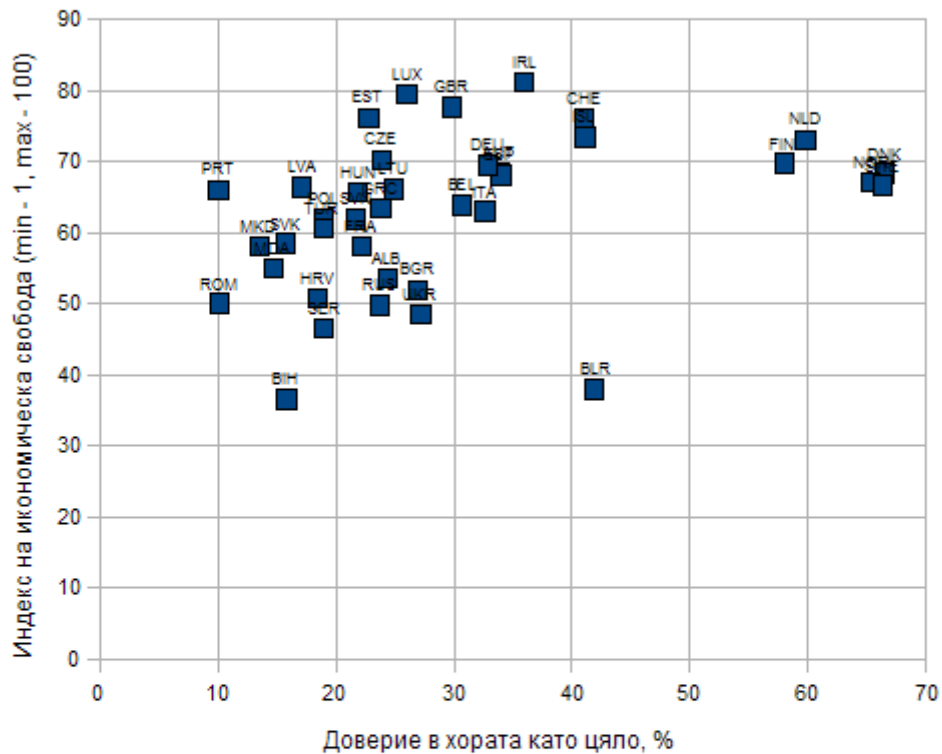
Условие за търсене на държавна регулация



При ниско равнище на доверието между непознати транзакционните разходи нарастват. При високи транзакционни разходи по сделките пазарните субекти търсят повече държавна регулация.
При високо равнище на доверието между непознати транзакционните разходи са ниски и необходимостта от държавна намеса намалява.

Връзка между доверие и икономическа свобода

На базата на индекса на Heritage Foundation за икономическа свобода и World Values Survey за доверие



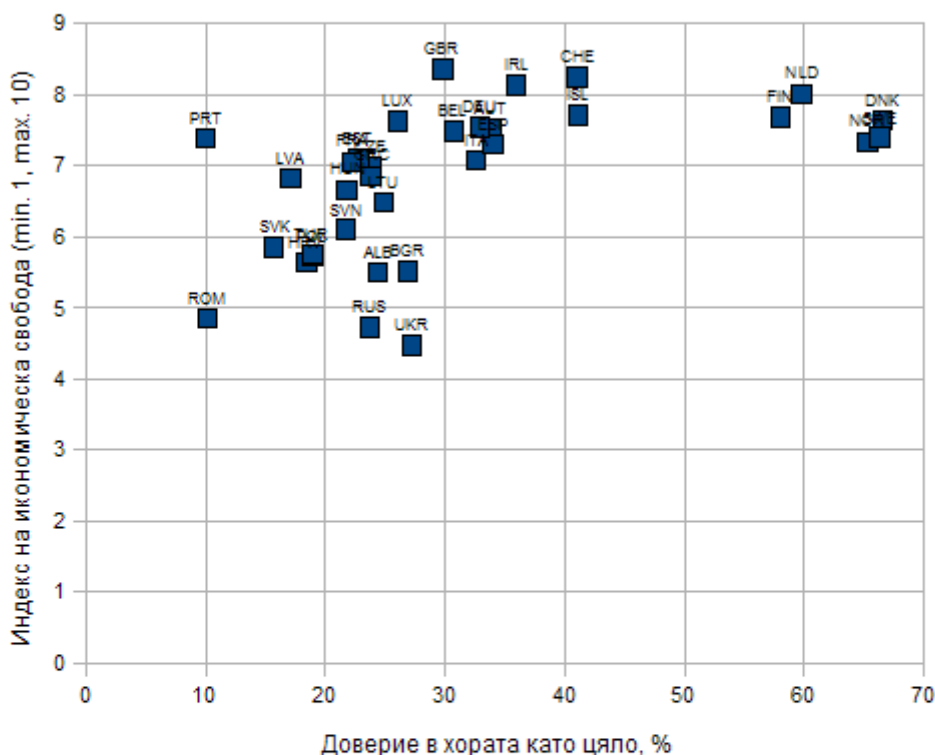
Забележка:

- На графиката са изобразени данни за 39 европейски страни
- Индексът на икономическа свобода на *Heritage Foundation* и *Wallstreet Journal* измерва 10 показателя – от правата на собственост до предприемачеството в 183 страни. Данните са за 2001 г.
- Измерването на равнището на доверие се базира на въпроси от *World Values Survey* (1999-2001), напр. „Говорейки общо, смятате ли, че на хората може да се вярва?“

Приложение 4.

Връзка между доверие и икономическа свобода

На базата на индекса на Fraser Institute за икономическа свобода и World Values Survey за доверие



Забележка:

- На графиката са изобразени данни за 34 европейски страни.
- Индексът на икономическа свобода на *Fraser Institute* се базира на 42 показателя и обхваща общо 141 страни. Данните са за 2001 г.
- Измерването на равнището на доверие се базира на въпроси от *World Values Survey (1999-2001)*, напр. „Говорейки общо, смятате ли, че на хората може да се вярва?“