

УДК 330.142:316

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/25.4>**Немашкало К.Р.**

кандидат економічних наук, доцент,
проректор з навчально-методичної роботи
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8614-750X>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті здійснено опрацювання теоретико-методичних основ щодо обґрунтування структури соціального капіталу та ідентифікація його складових. Надано порівняльну характеристику особливостей макро-, мезо- і мікрорівневого соціального капіталу. Встановлено, що серед складових соціального капіталу макро-, мезо- чи мікроекономічного рівня можна виділити внутрішній соціальний капітал і зовнішній соціальний капітал. Доведено, що кожен з цих видів соціального капіталу включає три уніфіковані елементи: довіру як комплексний продукт взаємодії соціальних структур, що визначає поведінку (мотивацію) суб'єктів; цінності та норми, які можуть послаблюватися або посилюватися, визначаючи способи ефективної стабільної взаємодії суб'єктів у процесі здійснення соціально-економічних взаємовідносин та соціальні мережі, що дозволяють суб'єктам координувати свої вертикальні і горизонтальні зв'язки, спрямовані на успішне досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: структура, соціальний капітал, довіра, норми, цінності, соціальні мережі.

Постановка проблеми. Незважаючи на вагомий світовий і вітчизняний досвід у вивченні категорії «соціальний капітал», вченими дотепер ведуться дискусії щодо його структурних рівнів й форми реалізації. Завершеність сутнісної характеристики соціального капіталу неможлива без виявлення його структури та носіїв, форм у процесі функціонування. З одного боку, соціальний капітал підтримує порядок в економіці і суспільстві на основі довіри, взаємної поваги та врахування індивідами суспільних інтересів; у цьому розумінні він виступає інституційною альтернативою держави і робить прямий внесок в економічний розвиток. З іншого боку, від запасів соціального капіталу залежить ефективність формальних інститутів та державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження проблематики функціонування соціального капіталу суттєвий внесок зробили такі вітчизняні дослідники, як: А. Багнюк, А. Бова, М. Бойко, М. Бондаренко, О. Грішнова, О. Дем'янчук, О. Демків, М. Дороніна, Є. Драгомірова, А. Дунська, В. Слагін, І. Журавльова, А. Колодій, І. Лебедев, В. Никифоренко, В. Онікієнко, М. Рябінчук, І. Солоненко, О. Степанова, Н. Удод, Л. Янковська, Т. Яшук. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень соціального капіталу, із поширенням тенденцій соціалізації економіки виникає об'єктивна необхідність у подальшому поглибленні теоретичних положень і вдосконаленні методичних підходів щодо складу та функціонування соціального капіталу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування структури соціального капіталу та ідентифікація його складових.

Виклад основного матеріалу. Під структурою варто розуміти ціле, що складається, на противагу простому поєднанню елементів, із взаємозалежних і взаємообумовлених елементів. Структура соціального капіталу віддзеркалює відносини між його частинами, що є складовими цілого – соціального капіталу.

Слід погодитися з думкою Галушки З.І. про те, що соціальний капітал має велике значення в поясненні внутрішньої організаційної структури суспільства та специфіки системи економічних відносин [1]. Адже він є складовою суспільства, закріпленою формальними і неформальними нормами.

Соціальний капітал має неоднорідну структуру, що формується під впливом різноманітних факторів. Тому соціальний капітал певної системи має неповторний характер. На думку вчених-економістів [2], саме структура соціального капіталу є найважливішим фактором, що задає спрямованість інституційного розвитку. Це означає, що реальні суб'єкти господарювання завжди функціонують у певній мережі економічних і соціальних зв'язків, скріпленій каналами надходження інформації, загальними правилами її інтерпретації та зразками поведінки. Учасники даної мережі мають спільні ціннісні орієнтації, що формуються за допомогою культурних механізмів – через релігію, традиції, історичні звичаї. Вони також мають досвід спільного вирішення проблем виживання та пристосування до нових економічних умов, однаково сприймають інформацію, що до них надходить, і точніше інтерпретують дії інших учасників мережі. Під час розгляду структури соціального капіталу необхідно брати до уваги ті соціальні рівні, на яких ці структурні елементи простежуються [3; 4; 5; 6] (табл. 1).

Перший рівень розгляду соціального капіталу можна умовно назвати мікрорівнем. Він зосереджується на соціальній взаємодії між індивідами. Такі взаємодії відбуваються у рамках повсякденності в сім'ї, сусідській спільноті, робочому колективі, добровільних організаціях і т.д. Домогосподарства, які засновані на довірі й діють виходячи з певних установок і традицій, мають більше економічних можливостей. Ці можливості пов'язані з об'єднанням зусиль для здійснення спільних проєктів, надання безкоштовних послуг тощо.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика особливостей макро-, мезо- і мікрорівневого соціального капіталу

Ознака	Характеристика соціального капіталу на макро- та мезоекономічному рівнях	Характеристика соціального капіталу на мікроекономічному рівні
Належність до рівня	Якісна характеристика групи	Якісна характеристика окремого соціального актора
Особливості формування	Утворюється з активних взаємозв'язків між акторами, заснованих на довірі та спільних цінностях, що спрощують спільну діяльність	Продукт укоріненості індивіда в соціальній структурі
Відтворення і накопичення	Відтворення та накопичення сприятливого соціального капіталу можливе лише в суспільствах, що володіють множинними соціальними мережами, нормами взаємодії і довіри	Індивід може інвестувати в соціальний капітал, однак накопичення соціального капіталу неможливе без побудови мереж відносин
Економічне підґрунтя та цілевстановлення	Соціальний капітал – це сукупність інституцій, стосунків і норм, доцільне використання яких сприяє досягненню суспільних вигід	Соціальний капітал – ресурс, використання якого дозволяє індивіду досягати поставлених цілей
Складові	Горизонтальні й неформальні мережі, суспільні цінності та норми, горизонтальна довіра та ефективність системи	Мережі, соціальні норми, довіра, контакти

Джерело: узагальнено за [3; 4; 5; 6]

Мікрорівень відтворення соціального капіталу всередині інституціональних одиниць (робочих колективів окремих суб'єктів господарювання, суспільних організацій тощо) впливає на зростання ефективності підприємницької діяльності за допомогою зниження трансакційних витрат, які виникають у процесі пошуку інформації, ведення переговорів і укладання контрактів, здійснення захисту прав власності; дотримання договірних зобов'язань і загальних правил поведінки для всіх учасників ринку та ін.

Другий рівень – мезорівень – утворюється всередині інституціональних секторів, між інституціональними одиницями і впливає на стабільність усієї соціально-економічної системи. Таким чином, соціальний капітал на мезоекономічному рівні проявляється у відносинах між економічними агентами регіону, об'єднаннями галузевих профспілок, союзів страховиків, галузевих підприємств, горизонтально й вертикально інтегрованих компаній. У таких групах виникають обмежена солідарність і довіра.

Інституційний та громадський соціальний капітал утворює третій – макрорівень. Соціальний капітал макрорівня (відносини між інституціональними секторами) реалізується через дії інституціонального й нормативного середовища, спрямовані на забезпечення суспільної довіри й співробітництва в масштабах ринків і економічної системи в цілому. Такий соціальний капітал найчастіше виявляється недоінвестованим, тому що на макрорівні виступає як суспільне благо, а отже, не знаходиться у приватній власності тих, хто отримує з нього вигоду. Тому інвестиції в макросоціальний капітал, як і в будь-яке інше суспільне благо, як правило, не надходять у достатній кількості. Соціальний капітал між національними економічними системами впливає на ефективність світогосподарських зв'язків за допомогою підвищення рівня довіри до системи глобальних інститутів, через зниження ризиків у процесі здійснення трансакцій і, відповідно, зменшення трансакційних витрат.

Такий розподіл рівнів соціального капіталу не свідчить про відокремлене існування різнорівневих форм соціального капіталу, натомість ідеться про один і той

самий феномен, що розглядається з різних ракурсів [7]. Сама природа соціального капіталу обумовлює інтеграцію соціального капіталу всіх трьох рівнів і утворення соціального капіталу макрорівня як суспільного блага.

Щодо соціальних рівнів, слід зазначити, що окремі елементи структури, присутні на мікрорівні, на інших рівнях мають істотні відмінності, інше смислове навантаження або відсутні зовсім. Так, соціальні норми сімейного, родинного кола, що визначають поведінку індивідів на мікрорівні, можуть суперечити офіційним нормам, що діють на мезорівні – рівні корпорацій, великих соціальних груп, професійних організацій і т. д.

Макрорівні можуть значно відрізнятися за змістом і реальним наповненням соціальних норм, що на них функціонують, і мереж від мікрорівневих взаємодій. Звідси виникають суперечності між соціальними нормами, що регулюють міжнародні відносини, відносинами на рівні державного управління і родинними цінностями.

Будь-яка економічна система макро-, мезо- чи мікроекономічного рівня розглядається як відкрита система, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Більшість дослідників визначають соціальний капітал як такий, що базується на внутрішніх та зовнішніх зв'язках певної спільноти [8]. Соціальна взаємодія здійснюється серед індивідуумів, що належать до певної групи макро-, мезо- чи мікроекономічного рівня та іншими групами. Тому серед складових соціального капіталу макро-, мезо- чи мікроекономічного рівня можна виділити за належністю зв'язків до внутрішнього середовища економічної системи внутрішній соціальний капітал і за належністю зв'язків до зовнішньої соціальної взаємодії – зовнішній соціальний капітал. Таким чином, структура соціального капіталу може бути проілюстрована моделлю, зображеною на рис. 1.

Одним із вагоміших елементів у структурі соціального капіталу є довіра. Скажімо, група людей, що виявляють довіру один до одного і доводять, що їм можна довіряти, буде здатна ефективніше працювати, ніж така сама група людей, якій бракує довіри [9, с. 300–321]. Крім того, соціальний капітал, як і будь-який інший капітал, має здатність накопичуватись у процесі його використання: соціальні зв'язки сприяють поширенню

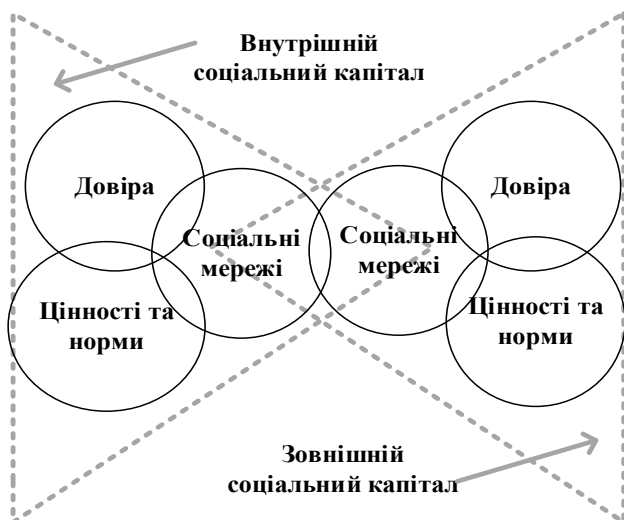


Рисунок 1 – Структура соціального капіталу економічної системи

Джерело: авторська розробка на основі [2; 5; 7]

довіри. Ще Ф. Фукуяма зазначав, що одним із головних уроків вивчення економічного життя є те, що благополуччя країни, а також її конкурентоспроможність на тлі інших країн визначаються однією універсальною культурною характеристикою – властивим їй суспільству рівнем довіри [10].

Домінантою у визначенні соціального капіталу є поняття зв'язків, заснованих на довірі, що є основою будь-яких угод – приватних, соціальних, економічних або політичних. Довіра, що втілюється у встановлених зв'язках, стає джерелом прибутку підприємства, тому що сприяє координації його внутрішніх і зовнішніх взаємодій, зниженню транзакційних витрат на переговори, досконалості інформаційного забезпечення й усуненню від зайвих бюрократичних ланок.

Довіра є одним із найважливіших факторів зростання добробуту суспільства, оскільки фактично кожна комерційна угода містить у собі елемент довіри, особливо довготермінова угода [11]. Довіра сприяє співпраці: чим вищий рівень довіри у суспільстві, тим вища ймовірність співпраці. Для соціально-економічного розвитку в суспільстві завжди потрібна співпраця між політичними партіями, між законодавчою та виконавчою гілками влади (для стабільності в суспільстві), між урядом і підприємцями, між робітниками та менеджерами (для зростання економічної ефективності) тощо. Згідно з висновками Р. Патнема, сформульованими у праці «Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії», у громадянсько свідомих регіонах Італії соціальна довіра була основним інгредієнтом поведінки, що підтримувала динамізм економіки та ефективність уряду [12, с. 190].

В економіці довіра посідає провідне місце, без неї немає інвестицій, зростають транзакційні витрати, в результаті чого гальмується розвиток економіки. Довіра є динамічною характеристикою взаємовідносин індивідів або груп, заснованою на взаємній щирості та чесності. Інтерес до довіри як економічної категорії зріс разом із появою все більшої кількості стратегічних альянсів та інших форм співпраці компаній. Якщо немає довіри,

то витрати наведення господарської діяльності зростають приблизно на 50 % через необхідність здійснення нагляду і контролю. Отже, довіра стає категорією, яку повинні враховувати стратегії підприємств не тільки щодо ринкових аспектів, але й щодо внутрішніх систем управління. Довіра веде до того, що клієнти довіряють фірмі, поділяють з нею інформацію про свої потреби, переваги та досвід. Довіра є основою інвестування клієнта у фірму у формі інформації, часу та емоцій. Підприємства, щоб створити умови для залучення клієнта, повинні систематично підтримувати його довіру, тобто переконувати, що фірма не використовує його як більш слабку сторону на ринку [13].

В економіці, що спирається на знання, фірми, які застосовують систему управління, засновану на довірі, матимуть значну перевагу перед іншими. При цьому рівень розвитку країни залежить від її національної стратегії, що базується на довірі, отже, це єдиний можливий варіант забезпечення інвестиційної привабливості. Необхідні найсерйозніші політичні рішення якісний конкурентоспроможний бізнес, сучасний менеджмент, різні форми міжнародних контактів для створення атмосфери довіри до інвестицій у нашу економіку [13].

Багато вчених розцінює цінності та норми як один з головних елементів соціального капіталу. Так, Ф. Фукуяма в процесі дослідження соціального капіталу вводить в обіг поняття «радіус довіри», тобто кількість людей, охоплених дотриманням таких цінностей, як чесність, обов'язковість, тактовність тощо [10].

Розвиток цивілізації визначив становлення і функціонування безлічі різних систем взаємозалежних норм. Поняття соціальних норм досить спірне, автори по-різному розуміють цей термін і вживають його в різних значеннях.

Норма містить два виміри: оцінний, який відображає систему цінностей, і прескриптивний, який «становить очікування (або вимогу) щодо поведінки», отже, норми – це чинні цінності [14].

Альошина І.В. у такий спосіб описує співвідношення норм і цінностей: «Норми – це просто правила, які пропонують або забороняють конкретні вчинки в конкретних ситуаціях і базуються на культурних цінностях або виводяться з них. Цінності – це соціальні орієнтири поведінки, яким віддають перевагу, або кінцеві цілі життя (існування) людини / групи / суспільства» [15].

Розглядаючи елементи соціального капіталу, неможливо обійти увагою Р. Барта, представника мережевої концепції. Він вважає, що соціальний капітал є ресурсом, відтвореним соціальною мережею, і пропонує класифікаційно-видову матрицю мережевих структур, обґрунтування специфічних особливостей кожного виду соціальної мережі, а також опис різних можливостей, які отримують менеджери завдяки членству в тій чи іншій мережі. Р. Барт виділяє клік-мережу, ієрархічну і підприємницьку мережі [16].

Клік-мережа є мережевою структурою, яка характеризується найменшою ефективністю для менеджерів, оскільки обсяг соціального капіталу, що надається даною мережею, а отже, і ресурсів, які можна мобілізувати завдяки членству в соціальній мережі, невеликий. Клік-мережа є нечисленною за складом, неієрархічною мережею з високою щільністю контактів. Отримання соціальної підтримки з боку інших членів соціальної

мережі становить основну вигоду, яку може отримати менеджер, використовуючи соціальний капітал, відтворений такою мережевою структурою.

Підприємницька мережа є великою, розрядженою (з невисокою щільністю контактів), неієрархічною мережею, багатою на можливості здійснення посередництва через структурні «пролами». Членство в такій мережі надає певні переваги. Головними такими перевагами для менеджерів є доступ до нової інформації та контроль над її розповсюдженням. Крім того, членство в такій мережі позитивно впливає на просування службовими сходами.

Ієрархічна мережа є великою розрядженою мережею, що базується на головному контакті. Членство в такій мережі може забезпечити високий показник результативності дій аутсайдерів. У даному випадку під аутсайдерами Р. Барт розуміє менеджерів, які не були прийняті в якості рівноправних членів спільноти тієї чи іншої організації [16].

Основна відмінність ієрархічної мережі від підприємницької полягає в тому, що в останньому випадку індивід отримує безпосередній доступ до ресурсів соціальної мережі. Ієрархічна мережа надає можливість аутсайдеру отримати доступ до ресурсів соціальної мережі через спонсора. Спонсор – авторитетний учасник тієї чи іншої мережі, який рекомендує нового

учасника. Для аутсайдера членство в ієрархічній мережі є єдиним вигідним способом отримання можливості використання ресурсів даної мережі, оскільки спроба стати рівноправним членом соціальної мережі, тобто здійснити прорив через структурний «пролам» буде більш витратним способом досягнення поставленої мети. Слід зазначити, що для інсайдерів порівняно з аутсайдерами ієрархічна мережа має меншу ефективність [17]. Таким чином, носієм соціального капіталу є соціальна мережа певного виду.

Висновки. Узагальнення наукових джерел дозволило обґрунтувати структуру багатовимірною і складного соціально-економічного явища – соціального капіталу – як двоскладову. Вона складається із зовнішнього та внутрішнього соціального капіталу, кожен з яких включає три уніфіковані елементи: соціальні мережі, що дозволяють суб'єктам координувати свої вертикальні і горизонтальні зв'язки, спрямовані на успішне досягнення поставлених цілей; довіру як комплексний продукт взаємодії соціальних структур, що визначає поведінку (мотивацію) суб'єктів; цінності та норми, які можуть послаблюватися або посилюватися, визначаючи способи ефективної стабільної взаємодії суб'єктів у процесі здійснення соціально-економічних взаємовідносин.

Список використаних джерел:

1. Галушка З.І. Соціальний капітал як чинник соціалізації трансформаційних економіки. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2009. Випуск 456. С. 3–7.
2. Курбатова М.В., Левин С.Н., Каган Е.С. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона. *Общественные науки и современность*. 2010. № 6. С. 37–51.
3. Заяць Т.А. Методологічні основи формування соціального капіталу. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2010. Вип. 14. С. 280–289.
4. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту. *Российский журнал менеджмента*. 2004. № 4. С. 113–132.
5. Титов В.Н. Социальный капитал в контексте проблемы формирования гражданского общества. *Социосфера*. 2010. № 1. С. 65–70.
6. Фукуяма Ф. Социальный капитал. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. Москва : Московская школа политических исследований, 2002. 320 с.
7. Рябінчук М.В. Соціальний капітал: структура та зміст. *Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка*. 2012. Випуск 2. URL: <https://novyn.kpi.ua/2012-2/Ryabinchuk.pdf> (дата звернення: 20.09.2022).
8. Loury G.C. Why should we care about group inequality? *Social Philosophy and Policy*. 1987. Volume 5. Issue 01. P. 249–271.
9. Coleman J.S. Foundations of social theory. Cambridge : Belknap of Harvard University Press, 1990. 993 p.
10. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York : The Free Press, 1995. 480 p.
11. Arrow Kenneth J. Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*. 1972. Vol. 1. P. 13.
12. Патнем Р., Леонарді Р., Нанетті Р. Творення демократії: традиції громадянської активності в сучасній Італії. Київ : Основи, 2001. 302 с.
13. Харчилава Х. Доверие и устойчивое развитие экономики. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/174271> (дата звернення: 20.09.2022).
14. Покровская Н.Н. Социальные нормы как предмет социологического анализа. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2007. Том X. № 1. С. 190–198.
15. Алешина И.В. Поведение потребителей. Москва : Фаир-пресс, 1999. 384 с.
16. Burt R., Staw B., Sutton R. The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*. Amsterdam; London and New York : Elsevier Science JAI, 2000. P. 345–423.
17. Мицкевич В.В. Социальный капитал менеджера организации: социологические аспекты изучения. *Управление в социальных и экономических системах: материалы XX Международной научно-практической конференции* (г. Минск, 20 мая 2011 г.). Минск : Изд-во МИУ, 2011. С. 303–304.
18. Наумкіна С.М., Варинський В.О. Місце довіри у системі соціального капіталу. *Регіональні студії*. 2017. Випуск 10. С. 53–57.

References:

1. Halushka Z.I. (2009) Sotsialnyi kapital yak chynnyk sotsializatsii transformatsiynokh ekonomiky [Social capital as a factor of socialization of transformational economies]. *Naukovyi visnyk Chernyvet'skoho universytetu. Ekonomika*, no. 456, pp. 3–7.
2. Kurbatova M.V., Levin S.N., Kagan E.S. (2010) Struktura social'nogo kapitala kak faktor institucional'nogo razvitija regiona [The structure of social capital as a factor of the institutional development of the region]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*, no. 6, pp. 37–51.

3. Zaiats T.A. (2010) Metodolohichni osnovy formuvannia sotsialnoho kapitalu [Methodological foundations of social capital formation]. *Naukovi zapysky. Seriiia «Ekonomika»*, no. 14, pp. 280–289.
4. Ivashkovskaja I.V. (2004) Upravlenie stoimost'ju kompanii: vyzovy rossijskomu menedzhmentu [Company cost management: challenges to Russian management]. *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta*, no. 4, pp. 113–132.
5. Titov V.N. (2010) Social'nyj kapital v kontekste problemy formirovanija grazhdanskogo obshhestva [Social capital in the context of the problem of the formation of civil society]. *Sociosfera*, no. 1, pp. 65–70.
6. Fukujama F. (2002) Social'nyj kapital. Kul'tura imeet znachenie. Kakim obrazom cennosti sposobstvujut obshhestvennomu progressu [Social capital. Culture matters. How values contribute to social progress] / Eds. L. Harrisona, S. Hantingtona. Moscow: Moskovskaja shkola politicheskikh issledovanij. (in Russian)
7. Riabinchuk M.V. (2012) Sotsialnyi kapital: struktura ta zmist [Social capital: structure and content]. *Visnyk NTUU «KPI». Filosofiia. Psykholohiia. Pedagogika*, no. 2. Available at: <https://novyn.kpi.ua/2012-2/Ryabinchuk.pdf> (accessed 20 September 2022).
8. Loury G.S. (1987) Why should we care about group inequality? *Social Philosophy and Policy*, vol. 5, issue 01, pp. 249–271.
9. Coleman J.S. (1990) Foundations of social theory. Cambridge: Belknap of Harvard University Press.
10. Fukuyama F. (1995) Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: The Free Press.
11. Arrow Kenneth J. (1972) Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, p. 13.
12. Patnem R., Leonardi P., Nanetti P. (2001) Tvorenna demokratii: tradytsii hromadianskoi aktyvnosti v suchasni Italii [Creating democracy: traditions of civic activism in contemporary Italy]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
13. Harchilava H. Doverie i ustojchivoe razvitie jekonomiki [Trust and sustainable economic development]. Available at: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/174271> (accessed 20 September 2022).
14. Pokrovskaja N.N. (2007) Social'nye normy kak predmet sociologicheskogo analiza [Social norms as a subject of sociological analysis. Journal of sociology and social anthropology]. *Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, vol. X, no. 1, pp. 190–198.
15. Aleshina I.V. (1999) Povedenie potrebitelej [Consumer behavior]. Moscow: Fair-press. (in Russian)
16. Burt R., Staw B., Sutton R. (2000) The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*. Amsterdam; London and New York: Elsevier Science JAI.
17. Mickevich V.V. (2011) Social'nyj kapital menedzhera organizacii: sociologicheskie aspekty izuchenija [Social capital of the manager of the organization: sociological aspects of the study]. Proceedings of the *Upravlenie v social'nyh i jekonomicheskikh sistemah: XX Mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija (Belarus, Minsk, May 20, 2011)*. Minsk: Izd-vo MIU, pp. 303–304.
18. Naumkina S.M., Varynskyi V.O. (2017) Mistse dovery u systemi sotsialnoho kapitalu [The place of trust in the system of social capital]. *Rehionalni studii*, no. 10, pp. 53–57.

Nemashkalo Karina

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF STRUCTURING SOCIAL CAPITAL

The article elaborates the theoretical and methodical bases for the justification of the structure of social capital and the identification, classification and characteristics of its components. A comparative description of the characteristics of macro-, meso- and micro-level social capital is given. The characteristics of social capital at the specified levels are based on such features as: belonging to the level, features of formation, reproduction and accumulation, economic basis, goal setting and components. The first level of consideration of social capital can tentatively be called the micro level. It focuses on social interaction between individuals. The second level – the meso level – is formed within institutional sectors, between institutional units and affects the stability of the entire socio-economic system. Macro-levels can differ significantly in terms of the content and actual content of social norms operating on them and networks from micro-level interactions. It has been proven that the carrier of social capital is a social network of a certain type. It was determined that this is where the contradictions arise between social norms regulating international relations, relations at the level of state administration, and family values. It was established that among the components of social capital at the macro-, meso-, or microeconomic level, internal social capital can be distinguished based on the relationship to the internal environment of the economic system, and external social capital based on the relationship to external social interaction. It has been proven that each of these types of social capital includes three unified elements: trust as a complex product of the interaction of social structures that determines the behavior (motivation) of subjects; values and norms that can be weakened or strengthened, determining ways of effective and stable interaction of subjects in the process of implementing socio-economic relations, as well as social networks that allow subjects to coordinate their vertical and horizontal connections aimed at successfully achieving the set of variable goals.

Key words: structure, social capital, trust, norms, values, social networks.

JEL classification: A14, B55