

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
Факультет соціології і права
Кафедра соціології**

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____ Максим ЄНІН
«__» _____ 20__ р.

**Кваліфікаційна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Врегулювання конфліктів та
медіація»
спеціальності 054 «Соціологія»
на тему: «Вплив соціального та культурного капіталів на економічний
розвиток: кроснаціональне порівняння»**

Виконав:
студент IV курсу, групи СЛ-21
Литвиненко Олександр Ярославович

Керівник:
Доцент кафедри соціології,
кандидат соціологічних наук, доцент,
Коржов Геннадій Олександрович

Рецензент:
Викладачка кафедри історії,
старша наукова співробітниця кафедри соціології,
д-ка філософії в галузі історії та археології (PhD),
Тарасюк Марина Юріївна



Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2026 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
Факультет соціології та права
Кафедра соціології**

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність 054 – «Соціологія»

Освітньо-професійна програма «Врегулювання конфліктів та медіація»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Максим ЄНІН

«___» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу студенту

Литвиненку Олександрю Ярославовичу

1. Тема роботи «Вплив соціального та культурного капіталів на економічний розвиток: кроснаціональне порівняння», керівник роботи Коржов Геннадій Олександрович, кандидат соціологічних наук, доцент, доцент кафедри соціології, затверджені наказом по університету від «27» травня 2026 р. №1935-с.

2. Термін подання студентом роботи: 10 червня 2026.

3. **Об'єктом** кваліфікаційної роботи є види капіталу як складові ресурсного потенціалу країн.

Предметом кваліфікаційної роботи є вплив соціального та культурного капіталів на рівень і особливості економічного розвитку країн.

4. Зміст роботи:

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ТИПІВ КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

1.1. Уявлення про капітал у традиціях економічної науки: від матеріального до інкорпорованого

1.2. Типи капіталу та їх взаємодія

1.3. Інституційна підтримка як передумова циркуляції капіталів

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КУЛЬТУРНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

2.1. Критичний огляд попередніх досліджень

2.2. Методика та дані вторинного емпіричного дослідження впливу капіталів на економічний розвиток

2.3. Змінні емпіричного дослідження

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ВТОРИННОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

3.1. Методика обробки та аналізу даних

3.2. Інтерпретація результатів

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Перелік ілюстративного матеріалу – презентація – 25 слайдів.
6. Дата видачі завдання: 18 травня 2026 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Визначення напрямку дослідження	Вересень 2025 р	
2	Формування джерельної бази дослідження	Жовтень-листопад 2025 р.	
3	Складання розгорнутого плану	Грудень 2025 р.	
4	Написання вступу до роботи (визначення об'єкту, предмету, мети та завдань)	Січень 2026	
5	Підготовка і написання I розділу кваліфікаційної роботи (Теоретична модель впливу типів капіталу на економічний розвиток)	Лютий-березень 2026	
6	Написання II розділу кваліфікаційної роботи (Методологія дослідження впливу культурного та соціального капіталів на економічний розвиток)	Березень-квітень 2026	

7	Написання III розділу кваліфікаційної роботи (Результати вторинного дослідження впливу соціального та культурного капіталів на економічний розвиток)	Квітень-травень 2026	
8	Написання висновків, анотації, оформлення джерельної бази	Травень 2026	
9	Передача кваліфікаційної роботи на кафедру	10 червня 2026	

Студент

Олександр ЛИТВИНЕНКО

Керівник роботи

Геннадій КОРЖОВ

Анотація

Литвиненко О.Я. Вплив соціального та культурного капіталів на економічний розвиток: кроснаціональне порівняння. – На правах рукопису. Дипломна робота за спеціальністю 054 «Соціологія». – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», кафедра соціології. – Київ, 2026. – 129 с., список джерел з 91 найменуванням.

У роботі досліджено вплив соціального та культурного капіталів на економічний розвиток країн у крос-національному вимірі з урахуванням ролі інституційного середовища. Проаналізовано еволюцію теоретичних підходів до розуміння капіталу та визначено механізми взаємодії різних видів капіталу в межах єдиної аналітичної рамки. На основі вторинного аналізу даних Світового дослідження цінностей (WVS), Глобальних показників урядування (WGI) та бази даних Світового банку (WBG) для вибірки з 60-66 країн побудовано регресійні моделі та проведено медіаційний аналіз із непараметричним бутстрепом. Встановлено, що якість інституційного середовища є домінуючим предиктором рівня ВВП на душу населення ПКС, тоді як соціальний капітал впливає на економічний розвиток переважно опосередковано (через якість врядування як медіатор). Зокрема, підтверджено значущий позитивний ефект поєднуючої довіри та значущий негативний ефект зв'язуючої довіри й релігійної участі, реалізовані через інституційний канал. Результати можуть бути використані для розробки політик у сфері інституційного розвитку та зміцнення соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, культурний капітал, економічний розвиток, врядування, довіра, інститути, регресійний аналіз, медіаційний аналіз, кроснаціональне порівняння.

Abstract

Lytvynenko O.Y. The influence of social and cultural capital on economic development: a cross-national comparison. – In manuscript form. Diploma thesis in the specialty 054 «Sociology». – National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Department of Sociology. – Kyiv, 2026. – 129 p., list of sources from 91 names.

The paper examines the influence of social and cultural capital on economic development across countries, with particular attention to the mediating role of institutional quality. The evolution of theoretical approaches to the concept of capital is analysed, and the mechanisms of interaction between different types of capital are identified within a unified analytical framework. Drawing on secondary data from the World Values Survey (WVS), the World Governance Indicators (WGI), and the World Bank database (WBG) for a sample of 60-66 countries, regression models are estimated, and mediation analysis with nonparametric bootstrapping is conducted. It is established that institutional quality is the dominant predictor of GDP per capita (PPP), while social capital affects economic development primarily indirectly (through governance quality as a mediator). In particular, a significant positive effect of bridging trust and significant negative effects of bonding trust and religious participation are confirmed, all operating through the institutional channel. The findings may inform policy in the areas of institutional development and social capital strengthening.

Keywords: social capital, cultural capital, economic development, governance, trust, institutions, regression analysis, mediation analysis, cross-national comparison.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ.....	9
ВСТУП.....	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ТИПІВ КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	13
1.1. Уявлення про капітал у традиціях економічної науки: від матеріального до інкорпорованого.....	13
1.2. Типи капіталу та їх взаємодія.....	23
1.3. Інституційна підтримка як передумова циркуляції капіталів.....	43
Висновки до розділу 1.....	55
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КУЛЬТУРНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	59
2.1. Критичний огляд попередніх досліджень.....	60
2.2. Методика та дані вторинного емпіричного дослідження впливу капіталів на економічний розвиток.....	67
2.3. Змінні емпіричного дослідження.....	73
Висновки до розділу 2.....	76
РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ВТОРИННОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	78
3.1. Методика обробки та аналізу даних.....	78
3.2. Інтерпретація результатів.....	89
Висновки до розділу 3.....	96
ВИСНОВКИ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	102
ДОДАТКИ.....	114

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ

WVS	—	Світове дослідження цінностей (англ. World Values Survey)
EVS	—	Європейське дослідження цінностей (англ. European Values Survey)
WBG	—	Група Світового банку (англ. World Bank Group; IBRD, IDA, IFC, ICSID, MIGA)
WGI	—	Глобальний показники врядування (англ. World Governance Index)
ВВП	—	Валовий внутрішній продукт (англ. GDP – gross domestic product)
ВВП ПКС	—	ВВП за паритетом купівельної спроможності
IDE	—	Інтегроване середовище розробки (англ. Integrated Development Environment)
OLS	—	Метод найменших квадратів (англ. Ordinary least squares)
SPV	—	Кількість спостережень на змінну (предиктор) (англ. subjects per value)
VIF	—	Коефіцієнт інфляції дисперсії (англ. Variance Inflation Factor)

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. У сучасних умовах глобальних соціально-економічних трансформацій (часто інституційної нестабільності, зростання нерівності), цифровізації та змін на ринку праці зростає значення нематеріальних ресурсів для забезпечення сталого розвитку суспільства. Традиційне розуміння капіталу як суто економічного ресурсу вже не дозволяє повною мірою пояснити відмінності у рівнях розвитку як між країнами, так і між соціальними групами. Натомість сучасні підходи розглядають капітал як багатовимірне явище, що включає соціальні, культурні та інституційні компоненти, які визначають доступ до можливостей і ресурсів і формують траєкторії економічного розвитку. Більше того, визначають мобілізаційний потенціал інших ресурсів, їхню трансформацію та обмін у межах соціальних груп і простору загалом.

Світові міжнародні інституції, зокрема WBG (World Bank Group, з англ. Група Світового банку), також визначають розвиток соціального та культурного капіталу як один із ключових факторів забезпечення економічного зростання та суспільного добробуту. В межах стратегічного підходу WBG, спрямованого на подолання бідності та досягнення спільного процвітання, особлива увага приділяється якості інституцій, розвитку людського потенціалу та зміцненню соціальної згуртованості. У цьому контексті соціальний капітал (довіра, кооперація, соціальні мережі) та культурні чинники розглядаються як механізми, що впливають на інвестиційні рішення, ефективність державних політик і функціонування ринків.

Таким чином, дослідження впливу видів капіталу на економічний розвиток та їх взаємодії з інституційним середовищем є важливим як у теоретичному, так і в практичному вимірі, оскільки воно дає змогу пояснити відмінності в економічному розвитку та сформулювати більш ефективні політики.

Стан наукової розробленості проблеми. Проблематика капіталу має тривалу історію наукового осмислення. У класичній економічній теорії (Smith, 2013; Marx, 1990), капітал розглядався як ключовий ресурс виробництва, накопичення та економічного зростання. Проте надалі відбулося розширення поняття капіталу за рахунок включення соціальних і нематеріальних аспектів. Суттєвий внесок у розвиток розуміння багатовимірності капіталу зробили соціологи, зокрема П. Бурдьє (Bourdieu, 2002), який здійснив типізацію капіталу та описав механізми його конверсії. Дж. Коулман (Coleman, 1988) і Р. Патнам (Putnam, 2001) розвинули концепцію соціального капіталу, наголошуючи на ролі довіри, норм і мереж у забезпеченні кооперації та ефективності суспільства. Попри значний обсяг досліджень, залишається недостатньо опрацьованим питання комплексного аналізу циркуляції різних видів капіталу в межах єдиної рамки, що поєднує мікро- та макрорівень і враховує інституційний контекст.

Метою роботи є комплексний аналіз впливу різних видів капіталу (культурного, соціального) на економічний розвиток з урахуванням інституційного контексту.

Завданнями роботи є:

- проаналізувати еволюцію поняття капіталу та сучасні теоретичні підходи до його типологізації;
- дослідити прояви та особливості різних видів капіталу (економічного, культурного, соціального) у соціальному просторі;
- визначити роль інституційного середовища у формуванні та використанні капіталів;
- операціоналізувати поняття для емпіричного дослідження на основі попередніх досліджень та світових даних;
- верифікувати взаємозв'язок між видами капіталу, інституціями та економічним розвитком.

Об'єкт дослідження – види капіталу як складові ресурсного потенціалу країн.

Предмет дослідження – вплив соціального та культурного капіталів на рівень і особливості економічного розвитку країн.

Методи дослідження. Теоретичний аналіз і синтез наукової літератури. Порівняльний та структурний аналіз. Вторинний аналіз міжнародних баз даних (WVS 7 хвиля, World Bank WGI та GDP PPP). Статистичні методи: перевірка надійності вимірювання (α Кронбаха); факторний аналіз; множинний регресійний аналіз (OLS) із логарифмічним перетворенням залежної змінної та стандартизацією предикторів; медіаційний аналіз з непараметричним бутстрепом.

Теоретична та практична цінність роботи. Теоретична цінність полягає у систематизації підходів до розуміння капіталу як багатовимірного феномену та інтеграції економічних, соціологічних і інституційних перспектив. Практична цінність полягає у можливості використання результатів для розробки політик у сфері економічного розвитку, інституційного вдосконалення та зміцнення соціального капіталу. Зокрема, результати можуть бути корисними для органів державної влади, громадського сектору, аналітичних центрів і міжнародних організацій (зокрема Світового банку) під час формування стратегій (або фреймворків) сталого розвитку.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, поділених на вісім підрозділів, висновків до кожного розділу та загального висновку, а також списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 129 сторінок (з них 92 основного тексту). Список використаних джерел містить 91 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ ТИПІВ КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

1.1. Уявлення про капітал у традиціях економічної науки: від матеріального до інкорпорованого

Першопочатково поняття «капітал» виникло саме у межах економічної науки. У класичних економічних підходах капітал розглядається як одна з базових категорій, без якої неможливо пояснити функціонування господарства, розвиток ринку та створення вартості.

Варто одразу обізначити, що навіть сама економічна дисципліна надає дещо відмінні, але не взаємовиключні трактування капіталу. «Капітал як матеріально-речовий ресурс розглядався такими вченими, як А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Дж. Мілль, О. Бем-Баверк, А. Маршалл, Дж. Кларк тощо; капітал, як відносини і як самозростаюча вартість, розглядався К. Марксом. Водночас, Й. Шумпетер і І. Фішер враховували безпосередню економічну складову капіталу і вивчав його не лише як гроші власника, а й як капіталовкладення, здатне приносити дохід» (Круш & Мастюк, 2015: 200).

Капітал визначається в кількох взаємопов'язаних значеннях. По-перше, це сукупність ресурсів і факторів виробництва (обладнання, сировини, технологій, фінансів), необхідних для здійснення економічної діяльності. По-друге, капітал розуміється як накопичені в результаті виробничої чи комерційної діяльності матеріальні цінності, що слугують основою для подальшого розширення, одночасно виступаючи наслідком ефективного господарювання та передумовою майбутнього зростання. По-третє, капітал трактується як гроші, інвестовані в активи, що приносять дохід, тобто ресурси, спрямовані туди, де очікується найвища віддача, що й визначає їхню ключову роль у ринковій економіці (Чумаченко, 2012).

Беручи до уваги хронологічний шлях терміна, він був запроваджений Анн-Робер-Жак Тюрго у другій половині XVIII століття. Тюрго (2011) зазначає, що «існує ще один спосіб бути багатим – без праці та без володіння землею...

Необхідно пояснити його походження та зв'язок із рештою системи розподілу багатства в суспільстві... Цей спосіб полягає в тому, щоб жити за рахунок так званих доходів від власних грошей або за рахунок відсотків, отриманих від грошей, наданих у позику» (Turgot, 2011: 19). Тюрго розглядав капітал не як однорідне явище, а як множину різних форм, що виконують окремі функції в економіці. Насамперед він пов'язував капітал із попередніми авансами на виробництво. Він був необхідною передумовою для запуску господарської діяльності та забезпечення виробничого процесу (насіння для виробництва, кошти для оплати праці тощо). Важливу роль у накопиченні капіталу Тюрго відводив заощадженням (частина доходу, що не споживається). Центральним посередником у цьому процесі він вважає гроші, які є ключовим інструментом перетворення заощаджень на продуктивні вкладення. Саме розвиток грошового обігу, на його думку, прискорив суспільний прогрес, оскільки бартерна система суттєво обмежувала можливості накопичення та обміну (Murphy, 2004: 15-16).

Тюрго окреслив кілька шляхів трансформації заощаджень у капітал: купівля землі, інвестиції у виробництво, торгівлю та кредитування. Найбільш продуктивними з них вважав прямі вкладення у виробництво та комерцію (Murphy, 2004: 17-21). Власник капіталу має альтернативні напрями його використання: отримання ренти, організація виробництва або надання позик під відсоток (Kuroki, 2024: 7-8). Особливе місце в теорії Тюрго займала процентна ставка. Низький відсоток стимулює підприємництво, хоча підприємства на позикових коштах він вважав більш ризикованими. Тож капітал у його розумінні є динамічним ресурсом, що формується через ощадливість і реалізується через цілеспрямовану інвестиційну діяльність.

Накопичення не є кінцевою точкою у виробництві. Нарешті має місце й подальше вкладення «вільних активів», що були отримані внаслідок того ж накопичення, в інші сфери, які так само мають потенціал (принаймні так їх оцінює індивід) приносити прибуток. Сам ресурс втрачає сенс, якщо його не застосовувати (на думку Тюрго, відсутність циркуляції є згубною). Надалі також

буде не раз зазначено про гроші як основний механізм, що здатний забезпечувати такого роду інтеракцію. Вони забезпечують можливість накопичення та трансформації заощаджень у продуктивні вкладення. Можливим також стає ефективний розподіл ресурсів (у порівнянні із тією ж бартерною системою, яка найбільш характерна для первісних суспільств). Таким чином, гроші в його концепції виступають не просто технічним інструментом, а центральною ланкою, що поєднує заощадження й інвестиції.

Адам Сміт (2013) у своїй роботі «Багатство націй» продовжує ідеї Тюрго, але водночас залишає фізіократичні. Капітал є ключовим механізмом організації продуктивної праці та економічного розвитку. Він виділяє такі напрями застосування капіталу: сільське господарство, виробництво, торгівля та роздрібний продаж. При цьому вони не є відокремленими, а взаємозалежними. Його схильність до фізіократичності проявляється в тому, що він вважає, що саме аграрний сектор створює найбільший надлишок продукції. Оскільки саме там додаткову вартість створює природа. Сміт, як і Тюрго, наголошує, що капітал не є пасивним запасом ресурсів, а засобом приведення в рух продуктивної праці. Від того, у якій сфері він застосовується, залежать масштаб створення суспільного багатства та швидкість економічного зростання. Найбільшу ж користь країні приносять внутрішня торгівля та виробництво, оскільки вони забезпечують більший обсяг продуктивної праці всередині держави (Smith, 2013: 293-306). Його часткова критика фізіократії є радше модифікацією, ніж повним запереченням тієї доктрини. Герке (2024) стверджує, що Сміт також переймає важливі аналітичні інструменти фізіократів (зокрема ідей Франсуа Кене), зокрема уявлення про різні види витрат і капіталу, що лягли в основу його поділу на основний і оборотний капітал. Водночас він намагається інтегрувати ці елементи у ширшу теорію ринкової економіки, де прибуток, рента і заробітна плата розглядаються як складові ціни та доходу. Проте ця інтеграція залишається неповною, оскільки Сміт не до кінця

відмовляється від уявлення про нерівномірну продуктивність різних секторів (Gehrke, 2024: 70-74).

Повертаючись до типів капіталу за Смітом, виділяються два основні. Перший оборотний капітал включає гроші, сировину, матеріали, готову продукцію та засоби для утримання праці, тобто ресурси, що постійно змінюють форму в процесі виробництва й обміну. Другий, основний капітал, навпаки, не циркулює безпосередньо, а приносить прибуток через тривале використання. До нього належать машини, інструменти, виробничі будівлі, поліпшення землі та навіть навички працівників. Водночас основний капітал не може функціонувати автономно, оскільки постійно потребує підтримки з боку оборотного капіталу, насамперед ресурсів для утримання праці та ремонту засобів виробництва. У центрі концепції Сміта перебуває ідея нагромадження капіталу через ощадливість. Він пов'язував економічне зростання зі збільшенням частки доходу, що не споживається безпосередньо, а спрямовується на підтримку «продуктивної праці». Продуктивною працею він вважав таку діяльність, яка створює товари, відтворює капітал і генерує прибуток або ренту. Натомість «непродуктивна праця» асоціювалася переважно зі споживанням доходу без створення нового капіталу (Smith, 2023: 3-6).

Отже, можна побачити певний початковий перехід (поштовх) до подальшої різноманітності у класифікації. Адже фактично «Сміт вважав, що все, що пов'язано зі створенням доходу, слід розглядати як капітал. Після концептуальної модифікації Сміта поняття капіталу стало охоплювати все, що може відігравати хоча б опосередковану роль у створенні багатства, включаючи зазначені вище елементи: машини, будівлі, патенти, сировину, біосферу («природний капітал» або «капітал природи») і навіть людей («людський капітал»). Таке широке визначення капіталу страждає від циклічності, оскільки, хоча капітал пояснює багатство та створення переваги, він також пояснюється багатством та створенням переваги» (Cardao-Pito, 2025: 3). Варто також визнати, що надмірне розширення понять призвело до перехресної розмитості, про що

говорилось на початку даного розділу. На основі «смітівського підходу» пізніше виникли соціологічні концепції капіталу, зокрема у П'єра Бурдьє, який виділяв економічний, соціальний, культурний капітал. Хоча ці форми вже не обмежуються безпосередньо матеріальним виробництвом, вони також пов'язані з отриманням певних переваг і ресурсів у суспільстві. Кардао-Піту (2025) взагалі зазначає, що необхідно відмовитися від використання терміну капіталу до будь-чого крім фінансів. Тим самим також відмовляючись від поняття капіталізму на користь монетарного суспільства у біосфері. Така думка має право існувати принаймні в теоретичній площині. Ігнорування взаємозалежності соціальних феноменів, одним з яких є й економіка, може так само завдавати значних неточностей в аналізі проблеми, її оцінці (прогнозуванні). Тому є необхідність подальшого огляду капіталу в більш економічному ключі з метою розуміння фундаменту для переходу на рівень ресурсів іншого походження, які можуть бути застосовані в економічних інтеракціях для акумуляції багатства.

Перед тим, як перейти до більш нових у часовому співвідношенні досліджень, що суголосні минулій помірній критиці, необхідно опрацювати не менш важливий підхід Карла Маркса (1990) до визначення ключового поняття цієї роботи – капіталу. Його сутність полягає в особливому русі вартості. Проте не кожен грош є капіталом. Щоб зрозуміти різницю, Маркс порівнює два типи обігу. У простому товарному обігу людина продає товар, щоб купити інший. Мета такого процесу полягає у споживанні та задоволенні потреб. Наприклад, селянин продає зерно, щоб придбати одяг. Тут гроші виконують лише роль посередника й зрештою зникають у споживанні. Капіталістичний обіг має іншу логіку. Гроші вкладаються не для придбання корисної речі, а для того, щоб повернутися у збільшеному розмірі. Саме приріст перетворює гроші на капітал. Тому гроші в капіталістичному русі не витрачаються остаточно, а лише авансуються з наміром повернути їх у більшому обсязі. Капітал постає як «вартість у русі», яка постійно переходить із форми грошей у форму товарів і

назад, але водночас зберігає себе та зростає. Саме тому Маркс називає капітал самозростаючою вартістю. У цій логіці головною метою капіталіста стає не споживання чи конкретні товари, а безперервне нагромадження абстрактного багатства (Marx, 1990: 247-257). «Хоча Маркс підкреслював, що гроші, вилучені з обігу у формі скарбу, не можуть функціонувати як капітал, у другому томі він показує, що накопичення грошей стає необхідним для безперервності відтворення капіталу. Це підводить до ролі кредитної системи, яка історично розвивалась разом із капіталізмом і дозволяє подолати обмеження простого обігу. У третьому томі Маркс аналізує позичковий капітал і показує, як гроші можуть приносити більше грошей завдяки механізмам розподілу додаткової вартості. Саме тут капітал набуває найбільш фетишизованої форми. Створюється враження, ніби відсоток є природною властивістю грошей. На цій основі виникає і фіктивний капітал. Тобто, очікувані майбутні доходи, оцінені через відсоткову ставку. Таким чином, капітал постає як автоматично самозростаюча вартість, а постійне прагнення накопичення грошей реалізується не через їх зберігання, а через їх безперервний рух в обігу» (de Faria, 2026: 210). Маркс є представником саме конфліктологічного підходу, тому його критика щодо феноменів капіталу та капіталізації заслуговує на увагу. Маркс виділяє не лише два способи отримання додаткової вартості (абсолютну – подовження робочого часу; відносну – зростання продуктивності через технічний прогрес), а й третій – «депресоване споживання», тобто зниження рівня життя робітників нижче вартості робочої сили. У наших історичних рамках це особливо характерно для країн Глобального Півдня та розглядається як окрема форма посилення експлуатації (Burns, 2024: 348-350). Ця ремарка є важливою, оскільки подібна логіка може бути екстрапольована й на інші типи капіталу, про які йтиметься далі. Тобто так само, як власники підприємств можуть посилювати експлуатацію праці через збільшення тривалості робочого дня без відповідного підвищення оплати або через погіршення умов відтворення робочої сили, інші форми капіталу також можуть зазнавати втручання через

обмеження доступу до них чи їх нерівномірну концентрацію. У такому випадку одна соціальна група може накопичувати та утримувати більшу частину певного ресурсу або можливостей доступу до нього, тоді як інші групи фактично втрачатимуть здатність повноцінно відтворювати чи примножувати власний капітал. Наприклад, певний ресурс або мережа взаємодії може концентруватися в межах вузького кола осіб, що робить її менш доступною для інших учасників соціального простору. У результаті частина акторів отримує значно більше можливостей для доступу до інформації, підтримки чи ресурсів, тоді як інші опиняються у менш вигідному становищі та мають обмежені можливості для накопичення відповідного капіталу.

На специфіку циклічності капіталу та потенційних обмежень вказував Йозеф Шумпетер, який «розглядав капітал як результат підприємницької діяльності, в рамках якої накопичення капіталу має революційний характер і породжує якісно нові явища. Він стверджує, що природа розвитку полягає не у статичному зростанні економіки, наприклад, у збільшенні... капіталу... Коли всі комбінації капітальних товарів (засобів виробництва) є заздалегідь визначеними і збільшуються лише в кількісному сенсі, має місце економічне зростання, але не розвиток... для Шумпетера капітал у традиційному розумінні є неувимомою сутністю, оскільки він безперервно руйнується і створюється у процесі економічного розвитку» (Endres & Harper, 2019: 161). Попри минулі тези щодо стримування поширення капіталу за допомогою обмежень, Шумпетер викладає іншу думку на прикладі монополій. Здається, що приватний капіталізм схильний відкладати інновації. Але великі компанії самі активно інвестують у науково-дослідні відділи. За такою логікою капіталістичні фірми не є природними ворогами технічного прогресу. І приватне, і соціалістичне управління впроваджуватимуть нові технології лише тоді, коли вони реально знижують загальні витрати виробництва. Якщо ж новий метод не дає економічної вигоди з урахуванням уже наявного обладнання, то негайна заміна старих потужностей не є раціональною навіть із суспільної точки зору

(Schumpeter & Swedberg, 2005: 98-106). Хоч цей приклад і стосується насамперед економізованого капіталу та способів підвищення ефективності його використання, подібна логіка може бути поширена й на інші більш соціально релевантні типи капіталу. У певний момент розвитку структура соціальних відносин може не бути настільки сприятливою (гальмуватиме його), як могла б бути загалом. Тому організації (політичні, суспільні) потенційно можуть пропонувати або впроваджувати реформи, покликані на зміну, розширення або переналаштування мереж взаємодії, довіри та доступу до ресурсів (у результаті отримуємо свого роду соціальні інновації). Відтак накопичення вигод у межах фіксованих групових структур поступово позбувається обмежень, що стимулює вихід акторів за межі усталених соціальних контурів, а як наслідок – примноження нетрадиційних капіталів.

Шумпетер описує капіталізм як еволюційний процес, у якому інновації через механізм «творчого руйнування» постійно оновлюють економічні структури. При цьому інновації є не лише економічним, а й соціальним явищем, що реалізується через мережі довіри, влади та соціальних зв'язків, на що, зокрема, вказували Грановеттер і Бурд'є (Ebner, 2025: 267-274). Ефективність капіталу вимірюється через оборотність та капіталово-випускне співвідношення, а технологічний прогрес розглядається не як зовнішній чинник, а як невід'ємна частина самої структури капіталу. У результаті капітал постає як самопідсилювальна система, де інновації, інвестиції та прибуток взаємно підтримують одне одного (Lee, 2024: 2-3), хоча вирішальну роль у реалізації цього потенціалу відіграють суспільні умови.

Ірвінг Фішер (1896) вважає, що все багатство (wealth; накопичення) має подвійний аспект у часі. Воно утворює запас багатства і водночас забезпечує потік багатства. Саме перше є капіталом, тоді як друге – доходом і витратами, виробництвом і споживанням. Запас стосується певного моменту часу, тоді як потік – певного проміжку часу. Наявне обладнання є капіталом, а його щорічна заміна чи приріст – доходом. Сукупний капітал у спільноті в будь-який

конкретний момент складається з усіх товарів будь-якого виду та стану, що існують у цій спільноті в цей момент, і протиставляється потокам виробництва, споживання та обміну цих самих товарів» (Fisher, 1896: 514). На відміну від вузького трактування капіталу виключно як засобів виробництва, Фішер розглядав капіталом усю сукупність наявних благ і ресурсів, якщо їх аналізують як накопичений запас. Проте Кардао-Піту (2023) наводить критику теорії Фішера, яка «має нормативний характер. Тобто вона віддає перевагу інтересам однієї групи зацікавлених сторін організації, а саме акціонерів/власників. Фішер фактично стверджує, що метою організацій є збільшення грошових потоків (багатства) для їхніх власників, акціонерів» (Cardao-Pito, 2023: 314). Водночас така інтерпретація не обов'язково заперечує аналітичну цінність фішерівської концепції. Як і у випадку Шумпетера, варто зважати на поточний контекст ринку та його гравців – які саме наміри вони мають і який вплив несуть. Подібна логіка буде застосовуватися й під час подальшого аналізу.

Тома Пікетті (2014) розглядає капітал як сукупність усіх нелюдських активів, що можуть перебувати у приватній або публічній власності та обмінюватися на ринку. Це може бути земля, будівлі, інфраструктура, машини або виробничі потужності. А також фінансові та нематеріальні активи (акції, облігації, патенти, інтелектуальна власність, репутаційні та організаційні ресурси компаній). У цьому підході капітал фактично ототожнюється з багатством. Що важливо, він принципово виключає з поняття капіталу людський капітал (знання, навички, здібності людини). Основним аргументом є те, що людський капітал не може бути повністю відчужений, переданий у власність або проданий на ринку. На відміну від матеріального чи фінансового капіталу, людина залишається носієм власних здібностей і не може бути об'єктом повноцінного ринкового обміну в сучасних суспільствах. Форми капіталу визначаються панівними соціальними відносинами, правовими нормами та структурою влади (Piketty, 2014: 46-49). Тому все ж капітал

потрібно розглядати не лише як економічний ресурс, а й як соціально та інституційно сконструйовану форму накопиченого багатства.

З точки зору Джозефа Стігліца (2015), пояснення нерівності, запропоноване Пікетті, є неповним, оскільки воно надмірно зосереджується на накопиченні фінансового капіталу. Пікетті змішує капітал і багатство, хоча це різні речі. Часто зростання багатства пояснюється не інвестиціями в продуктивний капітал, а капіталізованими рентами (земля, монопольна влада, ринкові перекося), ціновими бульбашками активів (наприклад, нерухомістю або фондовим ринком), зростанням ринкової влади та нерівністю доступу. Тому зростання багатства може відбуватися навіть тоді, коли реальний продуктивний капітал не зростає або навіть падає. Значна частина сучасного багатства походить із рентоорієнтованої економіки (монополії, фінансові викривлення, податкові лазівки), що робить економіку менш ефективною, навіть якщо статистично багатство зростає (Stiglitz, 2015: 69-73). Водночас Стігліц наголошує, що сучасна нерівність відтворюється не лише через концентрацію фінансових ресурсів, а й через освітні переваги, соціальну сегрегацію та нерівний доступ до можливостей, тобто через механізми, пов'язані з накопиченням капіталу, що є похідним від соціальних феноменів, обставин або вибудованих інтеракцій.

Розглянувши значний ряд наукових робіт щодо капіталу, можна сформулювати цілісне уявлення. Його доцільно розглядати як накопичений ресурс або сукупність ресурсів, здатних забезпечувати відтворення, примноження вартості та отримання переваг у процесі економічних і соціальних взаємодій. Капітал функціонує не як пасивний запас багатства, а як ресурс, що набуває значення лише через рух, інвестування, обіг і включення до системи суспільно-економічних відносин. Водночас сучасні підходи демонструють, що капітал не можна зводити виключно до фінансових або матеріальних активів, оскільки його накопичення та ефективність значною мірою залежать від

інституційних умов, соціальних зв'язків, доступу до можливостей, освіти, інновацій і структури влади.

1.2. Типи капіталу та їх взаємодія

У попередньому підрозділі зазначалося, що у працях П'єра Бурдьє (2002) капітал набуває соціальних аспектів під час його циркуляції. У розділі «Форми капіталу» (проте надалі доречніше буде використовувати в цьому ключі саме термін «тип», а не «форма», оскільки наявна внутрішня диференціація; тобто типи мають форми), який є частиною книги, капітал описується як накопичена праця. На відміну від економічної теорії, яка переважно визнає ринковий обмін, Бурдьє наголошує, що соціальні практики не зводяться до прямої фінансової вигоди. Значна частина обмінів і переваг існує у прихованих формах, які економіка традиційно трактує як «неекономічні» або «безкорисливі». Саме тому він виокремлює три основні типи капіталу: економічний, культурний і соціальний. Усі ці типи можуть переходити з одного в інший. Перший вже був фактично описаний у деталях із включенням напрацювань ряду авторів, проте буде згадуватися повторно неодноразово.

Забігаючи наперед, конверсія може відбуватися між будь-якими з цих капіталів. Бурдьє прямо вказує на це, але крім того мають бути певні умови, що сприятимуть такому переходу: «культурний капітал ... можна конвертувати в економічний капітал і ... може бути інституціоналізований у формі освітніх кваліфікацій; соціальний капітал ... можна конвертувати в економічний капітал і ... може бути інституціоналізований у формі титулу» (Bourdieu, 2002: 281). При цьому варто розуміти теперішній історичний контекст, який може призводити до того, що все ж таки «економічний капітал лежить в основі всіх інших типів капіталу», але при цьому «справжню логіку функціонування капіталу, перетворення одного його типу в інший і закон збереження, що керує цими процесами, неможливо зрозуміти, якщо не подолати два протилежні, але однаково часткові підходи: з одного боку економізм, який, виходячи з того, що всі типи капіталу в кінцевому підсумку зводяться до економічного капіталу,

ігнорує специфічну ефективність інших типів капіталу; з іншого боку семіологізм, який зводить соціальні обміни до явищ комунікації та ігнорує жорсткий факт їхньої універсальної зводимості до економіки» (Bourdieu, 2002: 288). Водночас соціальний капітал ніколи не є повністю автономним від економічного чи культурного капіталу.

Другий у цій типології – культурний капітал. Він є однією з ключових форм капіталу, що пояснює, чому соціальна нерівність відтворюється навіть у суспільствах, де формально існує рівність можливостей. Культурний капітал охоплює знання, мовлення, освітні навички, культурні смаки (вподобання, схильність до елементів певної культури), манери поведінки та здатність орієнтуватися в певних соціальних і культурних контекстах. Саме ці риси часто сприймаються як «талант», хоча насправді вони є результатом тривалого процесу соціалізації. Бурдьє виділяє три форми (та сама внутрішня диференціація, про яку йшла мова раніше) культурного капіталу.

Перша – інкорпорована або втілена форма. Вона існує у вигляді стійких навичок, звичок, способів мислення та поведінки, які людина набуває протягом усього життя. Це може бути багатий словниковий запас, певний стиль мовлення, знання літератури, музики чи мистецтва, уміння вести дискусію або навіть специфічні жести й манери. Такий капітал не можна швидко купити чи передати, як гроші або майно, оскільки його набуття потребує часу та особистих зусиль. Він формується через виховання, освіту та повсякденне середовище, насамперед у сім'ї. Діти з родин, які вже мають високий культурний капітал, із раннього віку отримують переваги: вони чують складніше мовлення, мають доступ до книжок, культурних практик, підтримки в навчанні та середовища, яке відповідає вимогам школи. Тому їхній успіх у навчанні часто є не стільки результатом «вроджених здібностей», скільки наслідком попереднього накопичення культурних ресурсів (Bourdieu, 2002: 282-285).

Друга форма – об’єктивований культурний капітал, тобто матеріальні культурні об’єкти: книги, картини, музичні інструменти, техніка, наукові праці або мистецькі колекції. Людина може володіти такими речами завдяки економічному капіталу, але для їх повноцінного використання потрібен інкорпорований культурний капітал. Наприклад, наявність великої бібліотеки ще не означає здатності зрозуміти або оцінити її зміст. Отже, культурні блага мають цінність лише тоді, коли людина володіє відповідними знаннями та навичками для їхнього «споживання» (Bourdieu, 2002: 282-285).

Третьою формою є інституціоналізований культурний капітал, який існує у вигляді дипломів, сертифікатів і кваліфікацій. Освітні інституції офіційно визнають певний рівень культурної компетентності й перетворюють його на соціально легітимний ресурс. Диплом не лише засвідчує знання, а й дає можливість конвертувати культурний капітал в економічний, наприклад, через доступ до престижної роботи. Водночас Бурдьє підкреслює, що освітня система не є нейтральною. Вона винагороджує саме ті форми культурного капіталу, які більше поширені серед привілейованих класів, тим самим відтворюючи соціальну структуру. Школа подає успіх як результат індивідуальних заслуг, хоча значна частина цього успіху вже була закладена сімейним середовищем. Бурдьє також критикує теорію людського капіталу за надто економічний підхід. На його думку, економісти помилково зводять освіту до інвестиції, що приносить прибуток у вигляді вищого доходу, і не враховують приховану передачу культурних ресурсів у сім’ї. Вони ігнорують те, що самі «здібності» є продуктом попередніх інвестицій часу, уваги та культурного середовища. Крім того, успіх освітніх кваліфікацій залежить не лише від знань, а й від соціального капіталу – зв’язків, статусу та підтримки, які людина успадковує від свого оточення. Особливе значення культурного капіталу полягає в тому, що він часто функціонує як символічний капітал. Його не сприймають як форму влади чи привілею, а радше як «природну компетентність», хороший смак або авторитет. Саме ця прихованість робить культурний капітал ефективним

механізмом соціального відтворення. Люди, які володіють ним у великому обсязі, отримують не лише матеріальні переваги, а й суспільне визнання, тоді як нерівність між соціальними групами здається результатом індивідуальних якостей, а не структурних умов (Bourdieu, 2002: 282-285).

Девід Тросбі (1999) розглядає культурний капітал як окрему форму капіталу поряд із фізичним, людським і природним (типологія більш економічна, ніж соціологічна, що є ключовим для цієї роботи). Культуру при цьому можна трактувати у двох основних вимірах: як сферу культурних індустрій та як систему цінностей, практик і переконань, що формують функціонування суспільства. Як зазначається у праці, «культура в антропологічному або соціологічному розумінні є сукупністю установок, практик і вірувань, які є фундаментальними для функціонування різних суспільств» (Throsby, 1999: 6). Відповідно, культурний капітал можна визначити як «запас культурної цінності, втілений у певному активі» (Throsby, 1999: 6). Такий капітал може існувати у матеріальній формі (пам'ятки архітектури, картини, культурна спадщина) або у нематеріальній, що охоплює мову, традиції, музику, літературу та колективні цінності. Ці активи створюють потоки товарів і послуг, які мають як культурну, так і економічну цінність. Водночас автор підкреслює, що «культурна цінність відрізняється від економічної, хоча й не є повністю з нею непов'язаною» (Throsby, 1999: 6). Саме тому культурна складова здатна суттєво підвищувати економічну вартість об'єктів, особливо у сфері мистецтва та культурної спадщини. Крім того, культурний капітал відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку, адже деградація культурних систем, як і природних екосистем, може призводити до «втрати суспільного добробуту та економічного продукту» (Throsby, 1999: 9). Даний феномен нерідко зближується з економічною концепцією людського капіталу (обидва підходи пояснюють індивідуальні відмінності у соціально-економічних результатах через накопичені компетенції та ресурси). Суміжність культурного та людського капіталів згадує й Бурдьє, тому дана ремарка є особливо

важливою для врахування в аналізі, щоб уникнути потенційних неточностей, які утворюватимуться при використанні однорідних (суміжних за походженням) показників (наприклад, щоб попередити автокореляцію та невалідні інтерпретації результатів).

Особливої уваги варта й деталізація наповнення культурного капіталу. «Культурна цінність» формується як окрема форма вартості, що не зводиться до ринкових чи монетарних вимірів. Вона характеризується багатовимірністю та відсутністю єдиної метрики, а також пов'язана з колективним творенням смислів, символічною репрезентацією та естетичним досвідом (це означає, що не може бути повністю зведена до індивідуальних переваг чи стандартних інструментів економічної оцінки). Дослідники зазначають (Kaszynska, 2024), що для пояснення природи культурної цінності більш релевантною є теорія Бурдьє. Важливим інструментом у теорії є поняття культурної значущості (*cultural significance*), яке пояснює, як певні об'єкти, практики чи спадщина набувають статусу культурно цінних у процесі історично змінних і соціально зумовлених оцінок. Цей процес включає як експертні, так і «низові» (громадські) оцінки, які можуть перебувати в напрузі між собою.

Третій тип, соціальний капітал, є найбільш популярним і водночас суперечливим у працях науковців. «Вперше це поняття почало використовуватися на початку XX століття щодо проблем взаємодії школи і громади в американських селищах. Як наукове поняття сформувалося в 1980-90-х завдяки працям Бурдьє, Коулмана, Патнама» (Левенець & Шаповал (Eds.), 2011: 679). Згідно з трактуванням Бурдьє, соціальний капітал визначається як «сукупність фактичних або потенційних ресурсів, пов'язаних із володінням стійкою мережею більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства та визнання або, іншими словами, із належністю до групи, яка забезпечує кожного з її членів підтримкою колективного капіталу, “рекомендацією” (*credential*), що надає їм право на кредит у різних значеннях цього слова» (Bourdieu, 2002: 286). Даний тип капіталу утворюється через

участь у соціальних групах, спільнотах або мережах. Фактично саме це членство і здатне забезпечувати доступ до колективних ресурсів, підтримки, довіри, репутації та символічного визнання. Його обсяг залежить як від розміру мережі контактів, яку може мобілізувати індивід, так і від обсягу економічного, культурного чи символічного капіталу, яким володіють учасники цієї мережі. Специфікою цього феномену він називає його відсутність «за замовчуванням». Тобто, для його генерації та пролонгації у часовій перспективі індивіду необхідно постійно реалізувати інтеракції зі свого боку (соціальні практики, обміни та інші стратегії взаємодій). За такою логікою триває «інвестиція» часу, ресурсів, символічного визнання, а підтримка здійснюється через взаємність, обмін послугами, подарунками, комунікацію та спільну участь у групових практиках (Bourdieu, 2002: 286-287). У рамках попереднього опису капіталу (перш за все як економічного поняття) даний тип можна вважати таким за визначенням через наявність можливості накопичення і, водночас, необхідності його постійного залучення та підтримки. Не варто ігнорувати й той факт, що соціальні групи є такими утвореннями, які в більшості випадків мають власний внутрішній лад і здатні його підтримувати. Тому вони підтримують власну «ідентичність» через контроль доступу до своєї мережі, формування «легітимних» зв'язків і створення спеціальних просторів для соціальної взаємодії. Виходячи з цього, соціальний капітал виступає не лише ресурсом кооперації, а й інструментом відтворення соціальної структури.

З метою поглиблення бачення соціального капіталу у вигляді мережі сталих знайомств (мереж) за теорією Бурдьє, варто звернутися до концепції Джеймса Коулмена (1988), який вважає, що центральне місце має займати в даному випадку також і теорія раціональної дії (індивіди є перш за все орієнтованими на отримання вигоди у своїх інтеракціях). Крім того, він критикує підходи, які окремо концентруються на мікро- чи макрорівнях, ігноруючи можливий перехід від індивідуальних взаємодій до ширших суспільних процесів. «Соціальний капітал визначається через його функцію.

Він не є єдиною цілісною сутністю, а становить сукупність різних форм, які мають дві спільні характеристики: усі вони пов'язані з певними аспектами соціальної структури та сприяють здійсненню певних дій акторами (як окремими особами, так і корпоративними суб'єктами) у межах цієї структури... соціальний капітал є продуктивним, оскільки робить можливим досягнення цілей, які за його відсутності були б недосяжними. Подібно до фізичного та людського капіталу, соціальний капітал не є повністю взаємозамінним і може бути специфічним для певних видів діяльності. Конкретна форма соціального капіталу, що є цінною для сприяння одних дій, може виявитися марною або навіть шкідливою для інших» (Coleman, 1988: 98). Що важливо, Коулмен не лише дає теоретичну рамку для даного феномену, а й наводить ряд конкретних прикладів із проявами соціального капіталу. «У прикладі з ринком діамантів висока довіра між торговцями дозволяє передавати дорогі товари без формальних гарантій, оскільки соціальні зв'язки в закритій спільноті забезпечують контроль через репутацію. У випадку південнокорейських студентських активістів соціальний капітал формується через мережі спільного походження (школа, місто, церква), на основі яких створюються малі групи для координації протестів. У Єрусалимі сильні соціальні норми взаємної відповідальності забезпечують безпеку дітей і високий рівень довіри між незнайомими людьми у публічному просторі. На ринку Каїра щільні міжособистісні зв'язки між торговцями дозволяють гнучко обмінюватися ролями, клієнтами та послугами, фактично перетворюючи ринок на єдину мережеву організацію» (Coleman, 1988: 98-100).

Сам же соціальний капітал за Коулменом має наповнення та своєрідну структуру, через які його можна надалі характеризувати (зокрема на емпіричному рівні). Однією з ключових форм є зобов'язання, очікування та довіра, які функціонують як «кредитні зобов'язання» (у Бурдьє теж присутня така термінологія – «credential») між акторами: коли одна особа надає послугу іншій із розрахунком на взаємність у майбутньому. Сукупність таких

зобов'язань збільшує потенціал дій індивіда або групи, особливо в умовах високого рівня довіри в соціальному середовищі. Водночас ефективність цього ресурсу залежить як від загальної надійності соціального контексту (далі також буде пояснено важливість інституційного контексту), так і від кількості зобов'язань між акторами. У різних соціальних структурах ця щільність зобов'язань може суттєво відрізнятися, що впливає на здатність до колективної дії та економічної координації (Coleman, 1988: 101-102). Вчергове загальний контекст, який формується інституціями та іншими структурами, має місце у випадку розгляду даного типу капіталу, його реалізації.

Іншою ж формою соціального капіталу є інформаційні канали, які виникають із соціальних зв'язків і використовуються для отримання знань та інформації. Грановеттер (1995) емпірично показав, що саме слабкі зв'язки (контакти з людьми з інших соціальних кіл) є ефективнішими для доступу до нової інформації, зокрема про можливості зайнятості, ніж близькі друзі, які, як правило, перебувають у тому самому інформаційному просторі (Granovetter, 1995: 51-62). Оскільки їх здобуття є витратним процесом, індивіди часто покладаються на свої соціальні контакти, щоб отримати доступ до необхідних відомостей. Такі зв'язки дозволяють отримувати актуальну інформацію без значних витрат часу та ресурсів, що підвищує ефективність дій. Окрему роль відіграють соціальні норми та ефективні санкції, які також є формою соціального капіталу. Вони регулюють поведінку індивідів, сприяючи кооперації та зниженню девіантної поведінки. Норми, що підтримують колективні інтереси або заохочують певні види поведінки, можуть значно посилювати здатність груп до досягнення спільних цілей (особливо на рівні затратності ресурсів на додатковий контроль за порядком), зокрема в освіті, державному управлінні чи соціальних рухах. Водночас ті самі норми можуть обмежувати індивідуальну свободу та інноваційність, оскільки спрямовують поведінку в межах прийнятних соціальних рамок (Coleman, 1988: 104-105). Тож підсумовуючи, прояви соціального капіталу за Коулманом зводяться до кількох

ключових функціональних форм: стабільних очікувань взаємності, доступу до інформації через соціальні зв'язки та регулятивної ролі норм і санкцій. У такому випадку емпірично може операціоналізуватися через показники рівня довіри, залученості до мереж взаємодії (соціальних груп), а також через ступінь дотримання соціальних норм (моральних установок у суспільстві).

У сучасних дослідженнях соціального капіталу дедалі частіше вдаються до формування інтегрованих аналітичних моделей. Замість використання виключно підходу одного автора, дослідники комбінують концепції Бурдьє та Коулмена, вибудовуючи власні теоретико-методологічні конструкції, що поєднують мережеві структури взаємодій, інституційні контексти та елементи культурного капіталу. Такий синтез, однак, залишається дискусійним через різні вихідні підвалини цих підходів: у Бурдьє соціальний капітал переважно пов'язаний із відтворенням соціальної нерівності, тоді як у Коулмана – з функціональною роллю соціальних зв'язків та умовами індивідуальної дії. Водночас дедалі більшого визнання набуває їхня комплементарність, що дає змогу розглядати соціальний капітал як багатовимірну структуру зв'язків (его-мережі, позиційні характеристики, доступ до ресурсів). У цьому контексті дослідники (Rogošić & Baranović, 2016) пропонують розрізняти внутрішні та зовнішні виміри соціального капіталу, що дає змогу поєднати «коулменівське» та «бурдьєвське» бачення в єдиній аналітичній рамці. Для даної роботи можливим варіантом може бути подібне виділення внутрішнього (у розумінні тісноти мереж, їх інтеграційної сили та насадження правил, цінностей) та зовнішнього (взаємодій, що мають включати якомога ширше коло інтеракцій).

Важливо зробити зауваження щодо пріоритетів у зв'язках і взаємодії. Адже, наприклад, концентрація великої довіри та когерентності в сім'ї може означати певний рівень соціального капіталу, але малоймовірно, що це буде мати вплив на макрорівні, які є все ж пріоритетнішими для розвитку економіки. Цю проблему розкриває Марк Грановеттер (1973) у своїй теорії «слабких зв'язків». Якщо соціальна структура складається переважно з ізольованих

тісних груп (cliques), між якими відсутні «мости», то інформація, довіра та мобілізаційний потенціал не поширюються за межі окремих груп. У такому випадку навіть за високої локальної згуртованості спільнота загалом залишається фрагментованою. Ключову роль у подоланні цієї фрагментації відіграють саме слабкі зв'язки, що функціонують як «мости» між різними соціальними колами. Через них поширюється інформація, формується довіра до лідерів і забезпечується координація між групами. Наявність таких зв'язків значною мірою залежить від існування різноманітних контекстів взаємодії (роботи, організаційного життя, громадської активності тощо) (Granovetter, 1973: 1373-1375). Саме слабкі зв'язки дозволяють поєднувати локальні спільноти в ширшу соціальну мережу, забезпечуючи циркуляцію інформації, ресурсів та нових можливостей між групами, які інакше залишалися б ізольованими одна від одної. У такому розумінні соціальний капітал, побудований виключно на тісних внутрішніх зв'язках, може підтримувати локальну згуртованість, проте не обов'язково сприятиме ширшій економічній координації, інноваційності чи суспільній інтеграції на макрорівні.

Грановеттер підкреслює, що найбільш продуктивними для досягнення нових можливостей є саме «слабкі» зв'язки, оскільки вони поєднують представників різних соціальних груп і забезпечують доступ до нової інформації, ресурсів та контактів. Натомість «сильні» зв'язки характеризуються високим рівнем довіри, стабільності та взаємної підтримки, однак переважно залишаються в межах уже сформованого соціального кола. У цьому контексті сильні зв'язки можна розглядати як основу соціального капіталу, що створює умови для подальшого розширення мережі за рахунок слабких зв'язків. Відтак ефективність соціальної мережі залежить не лише від рівня внутрішньої згуртованості, а й від здатності акторів встановлювати зовнішні контакти між різними групами. Наявність розвинених і міцних зв'язків також може свідчити про комунікативні навички, здатність до кооперації та успішну інтеграцію в колектив, що є важливим для функціонування організацій та інституцій

(Довбиш, 2025: 33). У емпіричному ключі це може означати, що все ж найбільш вартісними є показники, які відображатимуть зв'язки та інтеракції з неблизьким оточенням, а точніше – зв'язки акторів, які різняться за рядом соціально-демографічних аспектів.

Роберт Патнам (2001) розглядає соціальний капітал у розрізі форм громадської участі. У своїй книзі «Боулінг на самоті: крах і відродження американської спільноти» він описує зміни в американському суспільстві, паралельно розкриваючи феномен соціального капіталу, а точніше його аспект – участь в організаціях (налагодження мереж взаємодії). Він зазначає, що попри загальне зростання рівня освіти, рівень знань про політику майже не покращився порівняно з попередніми поколіннями (про американське суспільство). Покоління, народжені після 1964 року, демонструють нижчий рівень політичних знань, ніж старші, навіть попри доступ до більшої кількості джерел інформації. Загалом, сучасні молодші покоління гірше поінформовані про поточні події та менше цікавляться ними, ніж попередні покоління того ж віку (Putnam, 2001: 33-35). Зменшилась не лише участь у партійній діяльності чи виборчих кампаніях, а й залученість до локальних форм громадської активності: відвідування публічних зустрічей, участь у комітетах, громадських організаціях та ініціативах «доброго врядування». Найбільший спад спостерігався саме у формах діяльності, що потребують кооперації та взаємодії з іншими людьми. Натомість індивідуалізовані форми політичного вираження (наприклад, написання листів чи підписання петицій) скорочувалися повільніше. Це може свідчити про послаблення соціального капіталу, адже найбільше занепадають саме ті практики, що формують горизонтальні зв'язки, довіру та здатність до колективної дії. Водночас зростання політичної недовіри й відчуття відчуження від влади супроводжується переходом громадян від активної участі до ролі пасивних спостерігачів політичного процесу (Putnam, 2001: 39-46).

Офіційне членство в офіційних організаціях є лише одним із аспектів соціального капіталу, але зазвичай його вважають корисним показником залученості до життя громади. Класифікацію американських добровільних об'єднань можна звести до трьох категорій: громадських, церковних (релігійних) та робочих (Putnam, 2001: 48-49). Саме такий поділ може бути корисним під час формування інтегральних показників на основі об'єднання факту залученості респондентів до конкретних організацій.

Повертаючись до змін інтеракцій у американському суспільстві, Патнам зазначає, що участь в роботі комітетів, виконання ролі лідерів, відвідування клубних зустрічей і включеності в локальні асоціації упродовж другої половини XX століття скоротилися більш ніж удвічі, а частка громадян, які регулярно беруть участь у будь-якій організаційній діяльності, суттєво зменшилася. Особливо важливим є те, що найбільше скорочення відбулося в тих видах участі, які передбачають колективну взаємодію та координацію (наприклад, робота в комітетах чи участь у місцевих зборах), тоді як індивідуальні або дистанційні форми активності (наприклад, написання листів чи звернень) скоротилися значно менше (Putnam, 2001: 49). Це свідчить про ослаблення саме соціально зв'язуючих практик, які формують соціальний капітал через безпосередню взаємодію.

Черговим важливим феноменом історично виступає релігія в США. Релігійні організації здатні забезпечувати соціальну підтримку, надавати послуги громаді та сприяти формуванню громадянських навичок, цінностей і практик взаємодопомоги. Водночас довгострокова динаміка релігійної участі загалом повторює тенденції, характерні для світського громадського життя: після періоду зростання в першій половині XX століття та особливо після Другої світової війни спостерігається поступове, але стає зниження рівня залученості протягом останніх десятиліть. При цьому найбільш помітним є спад саме інтенсивних форм участі, що потребують регулярної активності та глибшої включеності. Також ці зміни значною мірою пов'язані з поколінною

заміною: молодші покоління загалом менш залучені як у релігійні, так і в інші форми громадської діяльності порівняно з попередніми. Сучасні тенденції в релігійному житті радше підсилюють загальний тренд зниження соціальної пов'язаності в американському суспільстві, а не компенсують його (Putnam, 2001: 82).

Щодо середовища роботи, яке згадувалось у Грановеттера, та малозначущий контекст, адже символізувало слабкі зв'язки, то Патнам має іншу думку: хоча робоче середовище частково сприяє щоденним соціальним контактам, воно не компенсує загального скорочення участі в громадських формах життя. Соціальні зв'язки на роботі є важливими, але переважно інструментальними та недостатньо стійкими, щоб замінити традиційні форми громадського та організаційного соціального капіталу (Putnam, 2001: 97). Більше того, інші зв'язки, не настільки формалізовані, в яких люди раніше особливо брали участь, теж знижується. Люди рідше відвідують одне одного вдома, менше спілкуються з сусідами. Паралельно з цим зростає частка більш індивідуалізованих або пасивних форм дозвілля (перегляд медіа, споживання культури як глядачами, а не як учасниками). Навіть у спорті та культурі помітний зсув від участі до спостереження (Putnam, 2001: 122).

Соціальний капітал можна репрезентувати як узагальнену довіру («most people can be trusted»). Цей показник також використовує Патнам, зазначаючи, що її рівень зростав від 1940-х до середини 1960-х років, але потім почав стабільно знижуватися, особливо серед молодших поколінь. Падіння довіри пояснюється передусім міжпоколінною зміною цінностей і соціального досвіду. Автор пов'язує занепад «тонкої довіри» (thin trust; довіри до незнайомих і ширших соціальних зв'язків) із загальним послабленням норм взаємності та громадянської ввічливості. Це проявляється у зростанні агресивності на дорогах, небажанні брати участь в опитуваннях, збільшенні використання автовідповідачів і прихованих телефонних номерів, а також у зменшенні готовності дотримуватися неформальних правил поведінки. Усе це свідчить про

зростання соціальної настороженості та дистанціювання між людьми. Одним із ключових наслідків цього процесу стало посилення ролі формальних механізмів контролю. Автор стверджує, що зі зниженням соціального капіталу суспільство дедалі більше покладається на право, контракти, суди, поліцію та юристів для забезпечення взаємодії, яка раніше підтримувалася неформальною довірою та взаємністю (Putnam, 2001: 149-157). Дана тенденція, ймовірно, посилюється зараз, якщо враховувати дедалі більшу цифровізацію та намагання змінювати особистісні інтеракції на знеособлені (хоч і на правду безпечніші) обміни ресурсами (стосується інформації, звичайної торгівлі, бюрократичних процесів).

Концепція Патнама стала основою для подальших досліджень соціального капіталу в Європі: саме тих, у яких аналізуються зміни довіри, участі у громадських організаціях та інституційної довіри. На основі його теорії й поєднання з іншими теоретичними рамками інші автори визначають в соціальному капіталі два виміри: реляційний вимір (зв'язки, участь у групах, взаємодія) та нереляційний (довіра до інституцій, спільні цінності та переконання) (Sarracino, 2014: 565-566). Теза про важливість інституційного контексту вкотре підкреслюється. Оскільки політичні інститути значною мірою формують «правила гри» у суспільстві, впливаючи на рівень довіри, характер взаємодії між акторами та можливості для накопичення й відтворення соціального капіталу. Саме тому соціальний капітал не може розглядатися поза ширшим політичним та інституційним контекстом функціонування держави (тобто теперішніх політичних акторів).

Але теорія не має обмежуватися виключно позитивною оцінкою феномену. Варто також враховувати можливі ризики та ситуації, в яких соціальний капітал матиме негативний вплив (частково вже покривалося під час розкриття концепту слабких зв'язків Грановеттера). Цю негативну сторону найчастіше пов'язують із «bonding social capital» (скріплювальний) у трактуванні Патнама (щільними внутрішніми зв'язками в межах однорідних

груп). Такий тип капіталу здатний обмежувати можливості індивідів, посилювати ізоляцію від інших груп і навіть стимулювати деструктивну поведінку, як-от діяльність кримінальних угруповань чи агресивних фанатських спільнот. Водночас «bridging social capital» (з'єднувальний), навпаки, забезпечує доступ до ширших мереж, інформації та можливостей, зокрема професійних. Однак bonding і bridging капітали не розглядаються як абсолютно протилежні, а поділяються на негатив і позитив. Певний рівень внутрішньої згуртованості є необхідною основою для формування ширших соціальних зв'язків (Muir, Dockery & Bawa, 2026: 3-5). Так само деструктивізм може бути пов'язаний із «аморальним фамілізмом» (Banfield, 1958), у межах якого Патнам пояснював регіональну різницю в Італії в економічній взаємодії: Північ демонструє кращу врядувальну ефективність завдяки розвиненій громадянській культурі та соціальному капіталу, тоді як Південь характеризується домінуванням приватних (сімейних) інтересів над суспільними. При цьому його значення розширилося від конкретного опису дослідження Банфілда до більш загального позначення пріоритету приватних інтересів над суспільними (Huysseune, 2020: 366-367).

Сам Банфілд зазначає, що аморальний фамілізм може частково проявлятися в різних суспільствах, однак важливо розрізняти окремі риси та цілісний соціальний синдром. Суспільство стає справді аморально фамілістичним лише тоді, коли всі елементи цього комплексу присутні одночасно й системно. Ключова ідея полягає в тому, що це питання не абсолютної наявності чи відсутності, а ступеня (навіть якщо більшість індивідів діють егоїстично, суспільство не можна вважати аморально індивідуалістичним, якщо в ньому існує значущий рівень публічної відповідальності або навіть раціонального (освіченого) егоїзму, який підтримує колективні результати) (Banfield, 1958: 11).

Проте теоретизування Банфілда та Патнама щодо такого поділу в Італії за рівнем соціального капіталу дослідники намагаються зараз емпірично довести

(Aassve, Conzo & Mattioli, 2021). І результати демонструють несуттєву регіональну різницю на основі теперішніх даних. Можливо, що все ж через низку соціальних змін (до яких також включається іміграційна політика) зміни мали місце, тому не відповідають гіпотезам, що формувалися в минулому. Єдина стабільна різниця стосується взаємності (реалізація соціальних кредитів, які індивід набуває під час інтеракцій): на Півдні вона трохи нижча, але пояснюється радше походженням сім'ї, ніж місцем проживання, і формується дуже довгостроково (можливо, протягом поколінь). Також коли не підкреслюється регіональна ідентичність, відмінності в просоціальній поведінці майже зникають. Це означає, що загальна схильність до довіри й кооперації є подібною по всій Італії (Aassve, Conzo & Mattioli, 2021: 1060-1061).

Френсіс Фукуяма (1996) розглядав соціальний капітал як основу економічної кооперації та розвитку суспільства, наголошуючи на ролі довіри й соціальних зв'язків у формуванні економічних інститутів. Соціальний капітал є ключовим механізмом координації в економіці та політиці, що дозволяє людям співпрацювати без надмірної залежності від формальних правил, контрактів і бюрократії (Fukuyama, 2001: 10). Історично першою формою економічної організації були сімейні бізнеси, оскільки саме родина забезпечувала необхідний рівень довіри та взаємної відповідальності. Водночас для масштабного економічного розвитку суспільства мають виходити за межі виключно родинних зв'язків. Фукуяма також аналізував концепт фамілізму, який у класичних модернізаційних теоріях вважався перешкодою для розвитку, адже надмірна орієнтація на сім'ю могла стримувати формування універсальних цінностей і безособових соціальних зв'язків. Проте він відходив від ідеї існування єдиного шляху модернізації, демонструючи, що сильні сімейні мережі можуть поєднуватися з успішним економічним розвитком, як у випадку Тайваню чи Італії. Загалом Фукуяма підкреслював взаємний вплив культури, сімейної структури та економіки, вважаючи, що різні моделі

соціального капіталу формують різні моделі економічної організації та відповідно розвитку (Fukuyama, 1996: 62-66).

Як і решта сучасних науковців, Фукуяма підкреслює, що однією з головних проблем концепції соціального капіталу є його складність у вимірюванні. Він виділяє два основні підходи: підрахунок кількості груп і членства в них (спортивні клуби, громадські організації, професійні асоціації тощо) та використання опитувань щодо рівня довіри й громадянської участі. На його думку, важливими є не лише кількість груп, а й їхній розмір, внутрішня згуртованість і здатність до колективної дії. Водночас сильні внутрішні зв'язки можуть мати як позитивний, так і негативний ефект. Тому суспільство з великою кількістю згуртованих формувань не обов'язково матиме високий рівень соціального капіталу, якщо ці групи ізольовані, ворожі до інших або мають деструктивний характер. Фукуяма також зазначає, що опитування довіри мають обмеження, оскільки не дозволяють точно визначити, кому саме люди довіряють (Fukuyama, 2001: 12-15) (проте це залежить від пропрацьованості інструментарію дослідження, тож дана проблема цілком має рішення при вдалому розрізненні груп, яким респондент висловлюватиме рівень своєї довіри).

З метою систематизованого огляду та узагальнення підходів попередніх авторів доцільно звернутися до напрацювань Пйотра Штомпки (2022). У його інтерпретації довіра постає як центральний елемент соціального капіталу, тобто як культурний ресурс, що формується в мережах соціальних відносин і робить можливу стабільну кооперацію між людьми. Вона є фундаментом громадянської культури та громадянського суспільства, забезпечуючи участь у публічному житті, функціонування асоціацій і загальну ефективність демократичних інститутів. Через механізми довіри соціальний капітал знижує витрати взаємодії між людьми, полегшує економічну кооперацію, сприяє інноваційності та підприємницькій активності, а також пов'язується з вищим рівнем соціальної згуртованості та якості життя (Sztompka, 2006: 14-15). Розвиваючи цю рамку,

Штомпка звертає увагу на те, що в сучасній соціології, а також у працях дослідників і міжнародних інституцій, соціальний капітал трактується як сукупність довіри, норм взаємності та соціальних зв'язків, які визначають якість і ефективність соціальних взаємодій. У цьому контексті особливе значення надається громадянському суспільству як середовищу, у якому через добровільні об'єднання та мережі формуються й відтворюються довіра та кооперативні практики. Водночас підкреслюється складність причинно-наслідкових зв'язків. Тобто участь у соціальних мережах може як породжувати довіру, так і, навпаки, базуватися на вже наявній довірі, формуючи взаємно підсилювальний процес. Окремо акцентується індивідуальний вимір соціального капіталу, який полягає у доступі до ресурсів інших людей через соціальні зв'язки. У такому розумінні його цінність полягає не стільки у власних ресурсах індивіда, скільки у можливості мобілізувати потенціал мережі контактів (друзів, колег і груп). Водночас індивідуальні і колективні виміри соціального капіталу взаємно переплітаються: участь у групах одночасно утворює спільну довіру та забезпечує доступ до знань, підтримки й ресурсів інших учасників (Штомпка, 2022: 330-333).

Особливо корисним для подальшої ідентифікації емпіричних показників можна вважати розуміння Штомпкою поняття «морального простору». У продовження Коулмана (щодо дотримання норм) та Банфілда (щодо аморальності дій щодо суспільства; тобто виключної концентрації на певній групі, часто кровно спорідненій), Штомпка виділяє комплекс моральних відносин, який обов'язково наявний у самому суспільстві. Серед відносин, що входять до цього поняття, він зазначає: довіру, лояльність, взаємність, солідарність, повагу та справедливість (Штомпка, 2022: 166). І моральний простір виступає такою собі передумовою для соціального капіталу, в межах якого він і розвивається надалі (тобто не має чіткої лінійної залежності). Проте для зручності групування (враховуючи складність сильного розрізнення на емпіричному рівні) і поєднання названих елементів надалі фокус буде саме на

довірі (що частково включає солідарність, лояльність, взаємність та частково повагу; надалі буде пояснено інтерпретацію для теоретичної рамки даної роботи) та справедливості. Говорячи про довіру, Штомпка вказує на неї як на ключовий фактор, який слугує індикатором оцінки потенційної вигоди (позитивного результату, не обов'язково значної винагороди) або ризиків, що можуть виникати внаслідок взаємодії з певними індивідами чи групами. Варто розуміти, що й сама довіра може різнитися залежно від того, на якій основі вона побудована. Тобто, колом застосування, яке є важливим, згадуючи теорію Банфілда. Вдалим тут може стати пояснення від Еміля Дюркгайма (1997) щодо солідарності. Він виокремлює два типи позитивної соціальної солідарності: механічну та органічну. Механічна солідарність ґрунтується на подібності індивідів, спільності переконань і домінуванні колективної свідомості над індивідуальною. У таких суспільствах особистість майже повністю поглинається колективом, а соціальна єдність підтримується через однаковість норм, цінностей і способів життя. Натомість органічна солідарність виникає внаслідок поділу праці та спеціалізації функцій. Вона базується не на схожості, а на взаємозалежності людей, які виконують різні ролі у суспільстві. За такого типу солідарності індивід отримує більше автономії, а колективна свідомість уже не повністю контролює особистість (Durkheim, 1997: 129-132). На соціальну солідарність впливають не лише правові норми, а й інші суспільні інститути, зокрема професійні та соціальні об'єднання. У складних індустріальних суспільствах компроміс між різними груповими інтересами є необхідним, а сам вплив права змінюється під дією ширших соціальних процесів (Johnson, Brookes, Wood & Brewster, 2017: 649-650). Тобто, довіра та солідарність самі по собі можуть бути асоційовані. Адже з взаємодії, які є більш релевантними при (пост-)індустріальному суспільстві включають різноманітність, а передумовою до дії має бути певні очікування, на що вказував Штомпка. Лояльність, взаємність та повагу можна подібним чином віднести за

своєю природою соціальної взаємодії – розуміння очікувань та передбачуваності середовища.

Переходячи до справедливості, Штомпка виокремлює п'ять принципів: розподіл за заслугами, корисну участь, справедливу віддачу, справедливу оплату та сумлінну оцінку. Над ними стоїть метапринцип рівності, який вимагає однакового застосування цих критеріїв до всіх. Штомпка підкреслює, що відчуття несправедливості має потужний емоційний і мобілізаційний потенціал. Люди значно гостріше реагують на несправедливість, ніж на справедливість, яку сприймають як належне. Особливо сильне обурення виникає тоді, коли порушується принцип рівного ставлення (Штомпка, 2022: 219-222). Таке може потім знаходити вихід у оцінках несправедливих дій щодо суспільства загалом, які, що саме, знаходять економічний вихід (тобто шкодять економіці). Тож доповнення соціального капіталу його передумовами у вигляді морального простору є важливим, оскільки дає змогу підвищити вимірюваність за рахунок доступніших індикаторів і загалом повноти аналізу феномену.

Відбір показників у цьому дослідженні здійснюватиметься на основі викладеної теоретичної рамки та результатів емпіричних досліджень, які вже аналізували феномен соціального капіталу та його взаємодію з іншими формами капіталу. Такий підхід дозволяє спиратися не лише на концептуальні припущення, а й на перевірені практикою дослідницькі рішення, що підвищує валідність аналізу. У наступному підрозділі буде розглянуто інституційний контекст, який у численних дослідженнях визначається як ключовий фактор, що впливає на формування та трансформацію різних видів капіталу. Йдеться про соціально-політичні та економічні інституції, які визначають правила взаємодії в суспільстві й формують умови для конвертації ресурсів. Саме інституційне середовище визначає, наскільки ефективно соціальний капітал може перетворюватися на економічні, культурні та інші форми капіталу.

1.3. Інституційна підтримка як передумова циркуляції капіталів

Соціальний простір не є абсолютним вакуумом. У ньому існує низка феноменів (соціальних, політичних, економічних та інших). До них належать і раніше згадані різновиди капіталу. Кожний із соціальних феноменів існує, відповідно, не обмежуючись окремими сферами дії. Їхня взаємодія при цьому може бути розгалуженою та, що ще важливіше, ієрархізованою.

Соціальні інституції, за визначенням, покликані регулювати соціальні взаємодії індивідів, на яких вони поширюються. Соціальна інституція є «поняттям, запровадженим Спенсером для характеристики основних підсистем суспільства як цілісного і водночас внутрішньо структурованого складного утворення» (Шинкарук (Ред.), 2002: 242). Крім того, важливо, що вони несуть змістове навантаження у вигляді цінностей, норм (при цьому формалізація може бути наявною або відсутньою), поведінкових моделей та інших суміжних чи наслідувальних аспектів.

Герберт Спенсер (1898а) пояснює, що суспільство за своєю природою еволюціонує та ускладнюється як організм. Такі зміни є, на його думку, не безпідставними, а саме за рахунок кількісного збільшення груп та диференціації родів занять (професій, якщо говорити на більш сучасний лад). Для прикладу, почали з'являтися у первинних спільнотах (наприклад, племенах, які могли об'єднувати декілька сімей) певні управительські ролі (вожді). При взаємодії між суспільствами, тобто більш кількісно розвинутими групами, також ускладнюється сама структура. Особливо якщо брати до уваги й «творчий потенціал» конфліктів. При цьому він зазначає, що структури (різні частини суспільства, фактично соціальні інститути), які формуються у суспільстві, є подібними до органів у людському тілі. Тобто кожна частина може мати певну внутрішню систему та правила, які все ж покликані до самозбереження структури (в окремих випадках – її вдосконалення, але не самодеструкції). Для прикладу, постачання ресурсів, їх розподіл та управління загалом (Spencer, 1898а: 471-484). Повертаючись до змістовних параметрів, а не лише

структурних, найдавнішою й найзагальнішою системою соціального контролю є церемоніальні інституції. Вони вже включають відповідну церемоніальну поведінку – звичаї, манери, ритуали. Церемонії не просто є першими, а й передумовою появи решти (політичних, економічних) інституцій. Вони здатні сформувати «підкорення» або «слухняність» серед членів групи. І лише потім з'являються закони та чіткі моральні приписи. Більше того, церемонії не виникають на символічній основі. Вони виникають з емоційних реакцій і дій, а лише потім закріплюються у вигляді норм. З розвитком суспільства можуть виникати окремі групи людей, які наділяються повноваженнями для регулювання ритуалів. Очевидно, на подальших (непримордиальних) етапах розвитку людства політичні та релігійні інституції переймають на себе функції регуляції поведінки замість церемоніальних інститутів (Spencer, 1898b: 3-36).

Еміль Дюркгайм (1982) зазначав, що саме завдяки соціальному примусу існують колективні способи дії та мислення. А самі індивіди постійно адаптуються до них. Безумовним є і той факт, що кожен стикається зі вже сформованими і не може змінити їх за власним бажанням. Ключовою поворотною можливістю для реалізації будь-яких змін є лише наявність спільного бажання щонайменше кількох людей. І оскільки цей процес відбувається поза кожним із нас (є надіндивідуальним), він неминуче призводить до формування і закріплення поза нами певних способів дій та оцінювання, незалежно від волі окремої особи. Саме в цьому ключі Дюркгайм вводить термін «інституція». Тобто це всі вірування і способи поведінки, встановлені колективом (Durkheim, 1982: 44-45). Проте є важлива відмінність у теоретичному опрацюванні Дюркгайма, що стосується більш альтруїстичного характеру взаємодії. Людина не просто є зобов'язаною, до чого більше схиляється Спенсер, а має бути менш егоїстичною та такою, що за рахунок розвитку поділу праці набуває параметра «соціальної солідарності» (Johnson, Brookes, Wood, & Brewster, 2017: 648-649).

За Талкоттом Парсонсом (1991) інститут є комплексом інституціоналізованих рольових інтегратів, що має стратегічне структурне значення в соціальній системі. Тобто інститут слід розуміти як одиницю соціальної структури вищого рівня, ніж окрема роль. Він формується з сукупності взаємопов'язаних рольових моделей та їхніх елементів. Наприклад, коли йдеться про «інститут власності», маються на увазі аспекти ролей учасників соціальної взаємодії, пов'язані з узгодженням очікувань щодо поведінки з ціннісними нормами, що визначають права володіння та відповідні обов'язки. Водночас необхідно відрізнити соціальний інститут від колективу. Колектив – це конкретна система взаємодії між людьми, які виконують певні ролі. Інститут же є більш абстрактним утворенням. Він представляє впорядкований набір рольових очікувань, який може реалізовуватися в багатьох різних колективах. При цьому один і той самий колектив може включати кілька інститутів. Наприклад, у межах сім'ї як конкретного колективу функціонують такі інститути, як шлюб і батьківство, які виступають її базовими структурними елементами (Parsons, 1991: 25). Томас Лукман та Пітер Бергер (1971) вводять поняття «габітуалізованих дій» для пояснення дій, які зберігають своє певне значення для індивіда і вбудовуються у його рутинні практики. При цьому габітуалізація «звужує кількість виборів». Хоча теоретично існує багато способів виконати певне завдання, на практиці звичка зводить їх до одного. Це звільняє індивіда від тягара постійного прийняття рішень і створює психологічне полегшення, пов'язане з відсутністю чітко спрямованих інстинктів. Габітуалізація забезпечує напрям і спеціалізацію діяльності, яких бракує біологічній природі людини, і таким чином зменшує напругу від невизначених імпульсів. Крім того, вона створює стабільне тло, на якому більшість дій відбувається без постійного вибору, що дозволяє зосередити ресурси на важливих рішеннях і відкриває простір для обдумування та інновацій» (Luckmann & Berger, 1971: 71). Це передує інституціоналізації як такому феномену, що описувався раніше. Тобто інституція є формацією решти

таких типізацій, їх нагромадженням. Члени ж, які підпадають під вплив самої інституції мають поділяти відповідний набір габітуалізацій. Може бути наявною типізація не тільки дій, але й виконавців (що простежувалось також у теоретичному обґрунтуванні того ж Спенсера). Самі інституції мають історичний характер (не є статичними) і формуються поступово через взаємодію людей. Їх розгляд тому має обов'язково враховувати часову рамку. Інституціоналізація сама по собі означає підпорядкування соціальному контролю, тоді як санкції лише доповнюють його у разі потреби. Навіть у простій взаємодії між людьми з часом виникають спільні типізації дій і ролей, що і становить основу інституцій (Luckmann & Berger 1971: 73-74). Торстейн Веблен, у порівнянні із попередніми авторами, ще чіткіше додає фактор мотиву, який для даної роботи насправді є важливим. Він розглядає людську дію як творчу і таку, що формується взаємодією інстинктів, звичок та інституцій, що не є унікальним в межах концепції соціальних інституцій. Інстинкти задають початковий імпульс, але з розвитком культури їхня роль зменшується, а ключового значення набувають звички, сформовані соціальним досвідом. Саме через звички індивідуальна дія набуває впорядкованості та стабільності. Інституції виникають як результат закріплення звичок. Вони не лише обмежують або спрямовують дії, а й формують самі бажання та цілі індивідів. Водночас на їх формування впливає не лише економічний інтерес, а й ширший спектр мотивів – культурних, етичних, релігійних. На мікрорівні дія визначається трьома елементами: інстинктами (джерелом), звичками (структуруванням) і свідомими планами (спрямуванням). У результаті інституції постають як історично сформовані, стійкі системи соціальних практик, що водночас є і продуктом людської діяльності і чинником, який визначає подальший розвиток суспільства. Веблен підкреслює, що інституції не мають єдиного жорсткого визначення: їх можна розуміти як звички мислення, соціальні практики або організаційні структури. Вони розвиваються через відбір найбільш адаптивних форм поведінки та є динамічними елементами

соціального порядку (Levent, 2025: 118-120). Підхід Веблена сумаризують (Papageorgiou, Katselidis & Michaelides, 2013: 1234-1235) у кілька важливих загальних характеристик соціальних інституцій: (1) сам він зазначає про їх вихід за межі економіки та приналежність до ширшого соціального середовища; (2) інституції є вирішальними, коли заходить мова щодо формування людської поведінки та розвитку капіталізму (наявним є циклічний характер – інституції формують та формуються під впливом поведінки, звичок мислення).

Чарльз Райт Міллз (2000) так само наголошує, що хоч розповсюджена спрощена класифікація інституцій на політичні та економічні через певну свою зручність, проте для більш зрозумілої картини соціальної структури необхідно виходити за межі цієї «конформістської омани». «Проте військові, родинні, релігійні та освітні інститути також були предметом численних досліджень... Адже “соціальна структура”... означає саме це – поєднання інститутів, класифікованих за функціями, які кожен з них виконує. Як така, вона є найбільш всеосяжною робочою одиницею, з якою мають справу соціальні науковці. Відповідно, їхня найширша мета полягає в тому, щоб зрозуміти кожен з різновидів соціальної структури як у її складових, так і в цілому» (Mills, 2000: 134). Хоч наш час і характеризується зростанням впливу транснаціональних компаній, соціальні структури все ще залишаються організованими в межах політичної держави. Національна держава тому і є найбільш всеосяжною одиницею соціальної структури, і в цій історичній перспективі домінуючою. Міллз акцентує увагу на тому, що більшість важливих соціальних проблем не можна зрозуміти на рівні звичайного індивіда, тобто одиниці на мікрорівні. Їх потрібно аналізувати на рівні інституційної структури суспільства, насамперед у межах національної держави. Інституційні можливості та обмеження формують типові моделі поведінки (Mills, 2000: 135-142).

Серед усіх визначень та характеристик, які надаються зазначеними авторами, важливо виокремити консистентний опис, з яким можна буде перейти до розгляду інших особливостей і подальшого розвитку загальної теми. У

теоретичній площині соціальні інститути виступають динамічними (присутній еволюційний характер) надіндивідуальними утвореннями, які несуть змістовне навантаження у вигляді поведінкових (включаючи певні ролі) чи мисленнєвих патернів (найменування яких серед авторів різняться, хоч і суть зберігається однією).

У межах інституційної теорії ідеї розглядаються не лише як похідні від інтересів, а й як самостійні структуротворчі чинники, що визначають напрями соціальної дії та формують рамки, у яких ці інтереси стають осмисленими. Матеріальні та ідеальні інтереси задають загальний імпульс поведінки, тоді як ідеї виконують функцію інституційних «напрямних», які визначають траєкторії її реалізації та способи інтерпретації самих інтересів. У цьому сенсі інституційне середовище виступає як механізм селекції та кристалізації ідей, що закріплюються у вигляді стійких нормативних і когнітивних схем. У сучасному конструктивістському інституціоналізмі ідеї трактуються ще ширше: вони не лише координують вибір між альтернативами, а й формують самі мотиваційні структури акторів, визначаючи способи конструювання цілей, уявлення про колективні інтереси та межі допустимої соціальної дії (Kestler, 2023: 62-64). Отже, ідеї можна визначити як когнітивно-нормативні конструкції, що задають інтерпретацію інтересів і поведінкових можливостей, тоді як інституції виступають більш стійкими структурами, які ці ідеї закріплюють, відтворюють і обмежують, надаючи їм соціально організованої форми.

Для даної роботи ключовим є інституційний контекст та його вплив, перш за все, на реалізацію соціально-економічних інтеракцій (наприклад, підприємництва). Дуглас Норт (1990) розглядає інституції як базову структуру, що визначає організацію економічного обміну через систему прав власності, формальних правил, неформальних норм і механізмів примусу, при цьому ключовою характеристикою функціонування таких систем є трансакційні витрати, які істотно варіюють у різних історичних і національних контекстах. У цьому підході обмін розглядається як еволюційний процес, що проходить через

різні стадії, а саме (1) від персоналізованого обміну в межах невеликих спільнот, де домінують повторювані взаємодії та соціальна однорідність, до (2) неперсоналізованого обміну, який спочатку спирається на соціальні обмеження (родинні зв'язки, ритуали, кодекси честі), а згодом переходить до (3) складних форм обміну з третьою стороною примусу, характерних для сучасних економік (North, 1990: 33-35). Водночас Норт підкреслює, що поведінка економічних агентів не може бути зведена до простого раціонального максимізування, оскільки значну роль відіграють когнітивні обмеження, способи обробки інформації та культурно зумовлені схеми інтерпретації, які формують саму структуру вибору (North, 1990: 42-43). У рамках його теорії існує інституційна ієрархія, в якій політичні правила визначають права власності, а ті, у свою чергу, формують структуру контрактів та організацій економічного обміну. Права власності задають стимули та обмеження для економічних агентів, визначаючи, які форми організації та координації є можливими й вигідними, тоді як контракти відображають інституційні обмеження та механізми їх виконання. Водночас Норт наголошує, що ізольований аналіз формальних правил є недостатнім, оскільки реальні результати економічної діяльності визначаються взаємодією формальних і неформальних інституцій та ефективністю механізмів їх виконання (North, 1990: 52-53). Окрему увагу він приділяє проблемі третьостороннього примусу, який у теорії передбачає наявність нейтрального арбітра, здатного без витрат вимірювати виконання контрактів і забезпечувати повну компенсацію у випадку їх порушення, однак у реальності такі умови практично недосяжні через високі витрати вимірювання, інформаційну асиметрію та обмежену неупередженість самих виконавців (North, 1990: 58-59). Це означає, що ефективність примусового виконання контрактів суттєво відрізняється між країнами. Наприклад, у розвинених економіках функціонують відносно надійні судові системи та інститути права, тоді як у країнах, що розвиваються, правозастосування може бути часто фрагментарним і непередбачуваним. У таких умовах економічні агенти змушені

заздалегідь враховувати ризики невиконання контрактів і конструювати угоди так, щоб мінімізувати втрати від можливих порушень або зловживань. Водночас держава як носій примусової влади сама по собі є джерелом інституційного ризику, оскільки може використовувати механізми примусу у власних інтересах, що робить проблему створення ефективної системи правозастосування фундаментально складною.

Важливо також розуміти, що самі інституції задають стимули для економічних агентів, але при цьому не гарантують (відсутнє підтвердження, принаймні) ефективних результатів. За певних умов навіть неефективна або «деструктивна» діяльність може стати раціональною стратегією. Водночас обмежена раціональність, залежність від попередньої траєкторії та ідеологічні упередження зумовлюють переважання часткових змін і поведінку очікування, що гальмує інституційні інновації (Faundez, 2016: 398-399).

Емпіричні дослідження загалом підтверджують позитивний і статистично значущий зв'язок між якістю інституцій та довгостроковим економічним зростанням, особливо через ефективність прав власності та належне врядування. Окремо підкреслюється роль політичних інститутів, зокрема демократичних режимів, які завдяки розширенню участі та підвищенню підзвітності також сприяють економічній динаміці.

Паралельно з інституційним підходом у літературі сформувався напрям, що акцентує роль культури як самостійного та водночас взаємопов'язаного детермінанта зростання. Починаючи з класичних робіт М. Вебера (Вебер, 2018) (щодо впливу протестантизму) і до сучасних емпіричних досліджень, культура розглядається як система цінностей і норм, що впливає на рівень довіри, схильність до кооперації, заощаджень, інноваційності та прийняття ризику, а отже опосередковано визначає траєкторії економічного розвитку (Payen & Rondé, 2025: 1655-1656).

Формальні інституції та культура є взаємодоповнювальними: ефективність інституцій залежить від культурного контексту, у якому вони

функціонують. Емпіричні приклади показують, що за умов конфлікту між культурою та формальними правилами (як у деяких країнах Латинської Америки) результати розвитку можуть бути негативними, тоді як узгодженість між інституціями та культурними цінностями підсилює економічне зростання. Інституційні реформи мають враховувати культурну сумісність: інакше виникає довгостроковий конфлікт між формальними правилами та неформальними нормами, що може негативно впливати на економічне зростання (Payen & Rondé, 2025: 1666).

Важливу роль інституцій у розвитку національних економік виділяють також Аджемоглу, Д. та Робінсон, Дж. (2026). Вони більше фокусуються на політичних та економічних інституціях (а не на культурі, хоч саме вона й має місце під час їх формування), які забезпечують реалізацію підприємницьких ідей, потенціалів та акумульованих ресурсів акторів. «Оскільки інститути впливають на поведінку та стимули в реальному житті, вони визначають успіх чи поразку країни. Індивідуальні здібності є важливими на кожному суспільному рівні, однак і вони потребують інституційної структури, щоб перетворитися на позитивну силу. Білл Гейтс... мав надзвичайний талант і амбіції. Однак зрештою він реагував на стимули. Система освіти у США підготувала Гейтса й інших до набуття унікальних умінь, що допомогли розвинути таланти. Економічні інститути в США дали змогу цим людям легко створити власні компанії без перешкод. Ці інститути також забезпечили доступ до фінансування. Ринки робочої сили в США дали змогу найняти кваліфікований персонал...» (Аджемоглу & Робінсон, 2026: 41-42). Тобто, осередок (*institutional environment*), на думку авторів, виконує роль такого собі каталізатора, який здатний розкрити індивідуальний потенціал індивідів, які при цьому несуть раніше описані типи капіталу – культурний та соціальний.

Аджемоглу та Робінсон класифікують інституції на дві категорії: екстрактивні та інклюзивні. Екстрактивні інститути можуть забезпечувати економічне зростання, але воно є нестійким і не ґрунтується на технологічних

інноваціях. На прикладі Радянського Союзу показують, що централізоване планування та примусове перерозподілення ресурсів дозволили швидку індустріалізацію завдяки мобілізації дешевої робочої сили та капіталу в промисловість. Однак відсутність ринкових стимулів, слабка інноваційна мотивація та політичний контроль призвели до неефективності, гуманітарних втрат і, в довгостроковій перспективі, до економічної стагнації. Попри тимчасові високі темпи зростання, система не могла забезпечити сталий розвиток, оскільки екстрактивні інститути блокують технологічні зміни та творчу деструкцію через слабкі стимули й інтереси еліт (Аджемоглу & Робінсон, 2026: 110-117). Багатство та довгостроковий розвиток держав пояснюються становленням інклюзивних інститутів, закріплених механізмом «добродесних кіл». Такі інститути, навіть якщо спочатку є обмежено інклюзивними, запускають позитивний зворотний зв'язок між політичними та економічними структурами.

Політичний плюралізм обмежує узурпацію влади, а інклюзивні економічні інститути зменшують можливість концентрації ресурсів і стимулів до захоплення держави, що поступово підвищує рівень інклюзивності системи. Класичним прикладом є Англія після Славетної революції 1688 року, де плюралістичні інституційні зміни створили умови для поступової еволюції до більш інклюзивної моделі, навіть без негайної демократизації. Водночас у протилежність цьому формуються «порочні кола», які закріплюють екстрактивні інститути через негативний зворотний зв'язок між політичною владою та економічною екстракцією. Екстрактивні політичні інститути підтримують концентрацію економічних ресурсів, а економічна нерівність, своєю чергою, зміцнює політичне домінування еліт. Це забезпечує довготривале відтворення таких систем, як у випадках Гватемали чи південних штатів США, де навіть після формальних політичних змін еліти зберігали контроль завдяки адаптації інституцій. Подібна логіка проявляється і в умовах «залізного закону олігархії», коли зміна режиму не веде до якісної трансформації інституцій, а

лише до зміни правлячої групи, яка відтворює екстрактивні практики. Особливо нестабільними є системи з високою нерівністю, де контроль над державою стає об'єктом постійної боротьби, що призводить до переворотів, громадянських війн і навіть розпаду державності, як це спостерігалось в низці країн тропічної Африки чи в історії міст-держав майя (Аджемоглу & Робінсон, 2026: 317-320). Гіпотеза «невігластва» пояснює бідність як результат неправильних політичних рішень і припускає, що її можна подолати через експертні рекомендації та «проектування» ефективних економічних політик. У межах цього підходу міжнародні організації пропонують набір стандартних реформ: макроекономічну стабілізацію, лібералізацію, приватизацію, скорочення державного сектору та антикорупційні заходи. Проте як показує досвід багатьох країн, формальне впровадження таких реформ часто не призводить до очікуваних результатів, оскільки ігнорує ключову роль політичних інститутів і реальних стимулів, у межах яких діють політики (Acemoglu & Robinson, 2026: 388-391). Тобто локальний контекст є важливим для вивчення, якщо розробляються політики, ключові для економіки. Адже опора на загальні правила та закономірності в макромасштабі є валідною, але певний кейс може виявитися не настільки типовим для поліпшення соціально-економічної ситуації.

Економічне зростання не обов'язково веде до конвергенції інституційних моделей, а навпаки, може супроводжуватися їхнім стійким різноманіттям. У цьому контексті важливим є підхід, згідно з яким інституційні відмінності між розвиненими країнами можуть бути не відхиленням від оптимальної траєкторії, а стійкою рівновагою, що виникає в умовах глобальної взаємозалежності та технологічних spillover-ефектів. За цією логікою у відкритій світовій економіці країни не лише конкурують між собою, а й отримують вигоди від інновацій, створених іншими, що створює простір для асиметричних інституційних стратегій. В умовах складно контрольованих підприємницьких зусиль і невизначеності інноваційного процесу посилення стимулів і навіть зростання

нерівності можуть підвищувати інноваційну активність та сприяти технологічному лідерству. Як наслідок, частина країн формує більш «жорсткі» капіталістичні моделі з високим рівнем ризику та нерівності, тоді як інші обирають «соціальні» моделі з розвиненими механізмами перерозподілу, частково спираючись на технологічні досягнення лідерів. Таким чином, інституційне різноманіття постає як потенційно стійка форма глобальної рівноваги, а не як тимчасове відхилення від єдиної ефективної моделі розвитку (Acemoglu, Robinson, & Verdier, 2017: 1283-1285). Разом із тим, проблема інституційного розвитку нерозривно пов'язана з питанням причинності: чи справді інституції є первинним чинником економічного зростання, чи лише його корелятивним відображенням? Інституційні траєкторії формуються під впливом історичних умов, однак їхній економічний ефект проявляється лише за наявності відповідного структурного контексту. Наприклад, у колоніях, де європейські поселенці могли безпечно проживати, формувалися більш інклюзивні інституції, які згодом забезпечували вищий рівень доходів. Водночас цей ефект стає статистично значущим переважно в довгостроковій перспективі та за умов структурних змін, таких як Індустріальна революція. Подібним чином, реформи Наполеона в німецьких землях не мали негайного економічного ефекту, але почали впливати на розвиток лише в період індустріалізації. Таким чином, інституційний вплив є історично контекстуалізованим і залежить від взаємодії початкових умов, випадкових подій та подальших фаз економічної трансформації (Cantoni & Yuchtman, 2025).

Подальшим розвитком цієї дискусії є гіпотеза «Red Queen» Аджемоглу та Робінсона, згідно з якою інституційний розвиток визначається динамічною рівновагою між силою держави та силою суспільства, а найоптимальніша траєкторія досягається в межах певного «коридору» балансу. У емпіричних перевірках цієї моделі використовується агрегований показник розвитку, що складається зі суми державної спроможності та розвитку громадянського суспільства, а ключовою пояснювальною змінною є відстань країни від

«коридору». Результати крос-секційного аналізу загалом не підтверджують теоретичних очікувань. Країни, які розташовані далі від коридору, часто демонструють не нижчі, а вищі темпи інституційного розвитку. Панельні моделі з фіксованими ефектами також здебільшого не виявляють статистично значущого зв'язку між віддаленістю від коридору та динамікою розвитку. Хоча окремі динамічні специфікації іноді відтворюють результати, узгоджені з гіпотезою (зокрема, швидший розвиток країн, ближчих до коридору), ці ефекти виявляються нестійкими до зміни часових інтервалів, специфікацій моделі та способів вимірювання, а також суперечать теоретичному припущенню про відсутність стаціонарної рівноваги в оригінальній моделі. У підсумку емпіричні результати є непослідовними та недостатньо робастними, що не дозволяє підтвердити гіпотезу «Red Queen» як загальний механізм інституційного розвитку (Murphy & O'Reilly, 2023: 1068-1072). Тож інституційне різноманіття може розглядатися як стійкий результат глобальної взаємозалежності, а не як відхилення від єдиної траєкторії розвитку.

Висновки до розділу 1

Проведений теоретичний аналіз дозволяє дійти висновку, що капітал у будь-якій своїй формі не є автономною сутністю, яка функціонує за власними незмінними законами. Він існує, відтворюється і трансформується виключно в межах певного інституційного середовища, яке визначає правила доступу до ресурсів, легітимні форми їх накопичення та окреслює можливі траєкторії конвертації між різними типами капіталу.

Економічна традиція, що бере свій початок від А. Тюрго та А. Сміта, закладає розуміння капіталу як ресурсу, який набуває сенсу лише в русі та інвестуванні. Ефективність вкладення капіталу й отримання з нього доходу визначається не стільки якостями самого ресурсу, скільки характером середовища, в якому він застосовується. Фішер і Пікетті, кожен у своїй

теоретичній системі, підкреслюють, що форми капіталу визначаються не природними характеристиками ресурсів, а пануючими соціальними відносинами, правовими нормами та структурою влади.

Мультидисциплінарний розворот у вивченні капіталу, пов'язаний насамперед із теоретичними розробками П'єра Бурдьє, дозволив концептуалізувати ту частину накопичення ресурсів і привілеїв, яка залишалася «невидимою» для класичної економічної науки. Культурний капітал розкриває механізми соціального відтворення нерівності, що маскуються під «природні» здібності чи індивідуальні заслуги. Критично важливим тут є внесок освітніх і культурних інституцій. Сама ж здатність культурного капіталу конвертуватися в економічний залежить від того, наскільки інституційне поле визнає і цінує відповідні форми накопиченої компетентності.

Соціальний капітал постає у вигляді мереж довіри, норм взаємності та механізмів колективної дії, які не просто «вбудовані» у соціальну структуру, а формуються й підтримуються завдяки інституціям або, навпаки, підриваються їх відсутністю. Коулман наочно демонструє, що щільність зобов'язань і надійність соціальних норм безпосередньо залежать від загального рівня довіри в соціальному середовищі, який, своєю чергою, зумовлюється ефективністю як формальних, так і неформальних механізмів контролю. Патнам, аналізуючи динаміку громадської участі у США, показує, що ерозія соціального капіталу супроводжується та спричиняє зростання залежності від формальних правових інструментів (права, контрактів, судів). Це ілюструє принципову взаємозалежність: чим слабші неформальні соціальні інституції, тим більшого навантаження зазнають формальні, і навпаки.

Аналіз теорій соціального капіталу виявляє і ще одну суттєву закономірність. Розрізнення між «скріплювальним» і «з'єднувальним» типами соціального капіталу за Патнамом та між «сильними» і «слабкими» зв'язками за Грановеттером не є лише типологічним уточненням. Ці категорії вказують на структурну умову, від якої залежить, чи здатен соціальний капітал виходити за

межі локальних груп і ставати ресурсом ширшої економічної та соціальної координації. Ізольовані, але щільні мережі можуть підтримувати внутрішньогрупову солідарність, водночас перешкоджаючи інноваціям і міжгруповій кооперації. Це підводить до висновку, що ефективність соціального капіталу як фактора економічного розвитку визначається не стільки його загальним обсягом, скільки архітектурою мереж і характером інституційного поля, у якому вони функціонують.

Інституційний вимір є не просто фоном або «умовою» для існування капіталів. Він конституює саму можливість їхньої ефективної циркуляції. Норт концептуалізує це через поняття трансакційних витрат і правил власності. Там, де інституції забезпечують передбачуваність взаємодій і захист прав, капітал може накопичуватися й трансформуватися, а там, де вони відсутні або підпорядковані інтересам вузьких груп, навіть значний потенційний ресурс залишається нереалізованим або вилучається. Аджемоглу і Робінсон доводять цю логіку до макрорівня. Характер інклюзивності чи екстрактивності інституцій визначає, чи індивідуальний потенціал і накопичені капітали здатні переходити на макрорівень, тобто в економічний розвиток країни.

Принципово важливим є й динамічний, нелінійний характер взаємодії між капіталами та інституціями. Інституції не просто «вмикають» або «вимикають» можливість накопичення ресурсів (вони самі формуються під впливом тих самих капіталів, що в них функціонують). Культурні цінності та норми, соціальні мережі і рівень довіри у суспільстві є одночасно і продуктом інституційного середовища і фактором його відтворення чи трансформації. Ця рекурсивна природа зв'язку між капіталами та інституціями пояснює, чому формальне впровадження «правильних» реформ без урахування наявного культурного та соціального капіталу суспільства, як правило, виявляється неефективним. Інституційні зміни, що суперечать наявним неформальним нормам і мережам, або поглинаються і нейтралізуються ними, або породжують соціальну напругу та опір.

Отже, теоретична рамка, побудована в цьому розділі, дозволяє розглядати капітали (економічний, культурний, соціальний) не як ізольовані категорії з фіксованими характеристиками, а як взаємопов'язані форми накопиченого ресурсу, що здатні до конвертації одна в одну за наявності відповідних інституційних умов. Інституційний контекст при цьому виступає не пасивним середовищем, а активним структурним чинником, що визначає саму можливість і ефективність такої конвертації, задає стимули та обмеження для акторів і, зрештою, окреслює межі між тим, що є реально досяжним ресурсом, і тим, що залишається лише потенціалом. Саме тому подальший емпіричний аналіз взаємодії капіталів потребує обов'язкового врахування інституційного виміру як визначального фактора, без якого картина накопичення, відтворення та трансформації ресурсів залишатиметься принципово неповною.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КУЛЬТУРНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Теоретичний аналіз, здійснений у попередньому розділі, дозволив встановити, що типи капіталу є взаємопов'язаними, а їхня ефективність конвертації принципово залежить від інституційного середовища. Однак теоретичне обґрунтування таких залежностей саме по собі не є достатнім. Воно задає концептуальну рамку, але залишає відкритим питання про те, як ці відносини проявляються в соціальній реальності. Перехід від теорії потребує методологічного «мосту». Тобто, системи рішень щодо того, що саме вимірюється, за допомогою яких показників, на якому рівні аналізу та яким чином отримані результати співвідносяться з теоретичними конструктами.

Оскільки дослідження охоплює фактично два рівні аналізу (мікрорівень індивідів і макрорівень країн, до якого необхідно здійснити перехід у даних), операціоналізація має бути проведена із урахуванням специфіки кожного з них і потенційних проблем на етапі агрегування. Для цього у розділі спочатку буде описано джерела даних та обґрунтовано їх вибір з огляду на охоплення країн, часовий горизонт і відповідність до сформованого набору показників; а надалі – обґрунтуванню методів статистичного аналізу, які використовуються для тестування гіпотез щодо взаємозв'язку між капіталами та інституційним контекстом, із поясненням логіки їх застосування на відповідних рівнях.

Методологічні рішення, викладені в цьому розділі, не є технічно нейтральними. Кожне з них відображає певні теоретичні припущення і водночас може накладати обмеження на інтерпретацію результатів. Тому поряд із описом застосовуваних підходів окремо обговорюються їхні межі та можливі джерела методологічних зміщень. Це дозволяє забезпечити прозорість дослідницького процесу та сформулювати коректні очікування щодо того, яким чином отримані емпіричні результати можуть підтверджувати, уточнювати або ставити під сумнів теоретичні положення, розроблені в першому розділі.

2.1. Критичний огляд попередніх досліджень

Для проведення вторинного дослідження все ще важливо враховувати досвіди інших дослідників у роботі з емпіричними даними (операціоналізацією ключових феноменів та відбором відповідних змінних у наявних дослідженнях). Відповідно, огляд здійснюватиметься в тій самій логічній послідовності (спочатку культурний, а потім соціальний капітал), як і у викладі теорії в попередньому розділі роботи.

Відправною точкою обраної траєкторії огляду емпіричних досліджень є стаття Еви Сікс та Метіаса Шнетцера (2026). Вони ставлять питання, чи має культурний капітал у дитинстві вимірювані наслідки для накопичення багатства в дорослому житті. Дослідження використовує австрійські дані з Опитування фінансів і споживання домогосподарств (HFCS) та застосовує структурне рівняння для оцінки як загальних ефектів, так і їх розкладу на прямі та непрямі шляхи. Культурний капітал функціонується через три змінні, які відповідають трьом станам культурного капіталу Бурдьє: освітній рівень батька використовується як індикатор інституціоналізованого культурного капіталу, кількість книг у батьківському домогосподарстві є індикатором об'єктивованого культурного капіталу, а регулярна відвідуваність культурних заходів як ознака втіленого культурного капіталу. Багатство (wealth) є суттєвою змінною результату, тоді як освіта та дохід явно моделюються як посередницькі канали, через які культурний капітал може формувати накопичення багатства у пізнішому житті. Результати свідчать, що всі три показники дитячого культурного капіталу позитивно пов'язані з чистим багатством. Крім того, у старших поколіннях ефекти культурного капіталу сильніші, тоді як у молодших слабші або частково зникають (може бути наслідком так званої освітньої експансії та ряду соціальних змін) (Six & Schnetzer, 2026).

Схожу дослідницьку перспективу (хоча зміщену з господарського на освітній вимір) розвиває Іва Кошутіч (2017). Авторка аналізує роль культурного капіталу в академічній успішності та освітніх траєкторіях учнів старших класів

середніх шкіл Загреба і Загребської жупанії (county) на основі репрезентативної вибірки, що охоплює 534 респонденти. Теоретичним підґрунтям дослідження слугує концепція культурного і соціального відтворення П'єра Бурдьє. Відповідно, культурний капітал не розглядається як єдина недиференційована конструкція. Дослідження аналітично розрізняє його втілену, об'єктивовану (матеріальну) та інституціоналізовану форми (остання операціоналізується через рівень освіти батьків і те, що авторка визначає як природність прагнень до вищої освіти). Результати засвідчують, що культурний капітал статистично значуще пов'язаний з успішністю в школі, однак ефекти диференціюються залежно від конкретного результату. Матеріальний вимір культурного капіталу та природність прагнень є значущими предикторами вступу до закладів професійної вищої освіти, тоді як втілений культурний капітал, природність прагнень і освітній рівень батька детермінують ймовірність вступу до університету (Košutić, 2017).

Взаємозв'язок між успадкованими культурними ресурсами та ширшими соціальними відносинами більш чітко викладений у дослідженні Андреаса Роалдснеса (2024), у якому він безпосередньо розглядає міжпоколінну передачу культурного капіталу через соціальні мережі батьків. Емпіричну базу складають дані про 4754 дітей та їхніх батьків у Бергені; методологічно дослідження поєднує геометричний аналіз даних із регресійним аналізом, долаючи в такий спосіб обмеження традиційних регресійних підходів і безпосередньо відображаючи реляційну структуру соціального простору. Залежним виміром є накопичення культурного капіталу дітьми, що операціоналізується через їхні культурні, дозвільні та спортивні практики. Незалежним виміром є склад соціальних зв'язків батьків, зокрема, наявність зв'язків із професіями вищого статусу та їхня гетерогенність. Головний висновок полягає в тому, що батьки, які підтримують соціальні контакти з представниками престижних професій, частіше виховують дітей, залучених до легітимних культурних практик, і цей зв'язок зберігається після контролю за іншими сімейними ресурсами. Суттєво

також, що за умови гетерогенності батьківських мереж (тобто коли вони включають як робітничі, так і елітні зв'язки) елітні контакти й надалі визначають культурні моделі споживання. Особливо значущим для теоретичного огляду є те, що дослідження явно підтверджує «гіпотезу множника» Бурдьє: соціальний капітал посилює дохідність інших капіталів, якими вже розпоряджається агент, тоді як великий обсяг соціального капіталу може частково компенсувати нестачу капіталу культурного (Roaldsnes, 2024). У методологічному плані робота переконливо демонструє, що вимірювання культурного капіталу набуває більшої пояснювальної сили, коли воно вбудоване у реляційну структуру, а не зводиться виключно до атрибутів домогосподарства.

У дослідженні Ліся Тан і Сінлін Цзяна (2025) економічний, соціальний та культурний капітали явно інтегровані в єдину емпіричну модель. Джерелом даних є China Education Panel Survey; після виключення відсутніх спостережень аналітична вибірка склала 9687 учнів. Методологічний дизайн є більш комплексним порівняно з попередніми дослідженнями. Автори спочатку оцінюють вплив структури сім'ї на академічну успішність за допомогою регресійної моделі з фіксованими ефектами школи, а далі застосовують мультимедіаторну рамку з бутстрепованими довірчими інтервалами для визначення відносних непрямих ефектів кожного з трьох видів капіталу. Залежною змінною є академічні досягнення учнів, виміряні у процентильному рейтингу на основі стандартизованих іспитів з китайської мови, математики та англійської. Основна незалежна змінна (структура сім'ї) класифікується на чотири типи: повна сім'я, сім'я з матір'ю, сім'я з батьком і сім'я без батьків. Три медіатори операціоналізовано таким чином: (1) економічний капітал вимірюється через батьківські звіти про витрати на навчання та позашкільну освіту; (2) соціальний капітал охоплює два рівні (внутрішньосімейний – комунікацію між батьками і дитиною, якість стосунків, батьківський нагляд і перевірку домашніх завдань, та позасімейний, що включає знайомство батьків з однокласниками дитини і активний контакт із вчителями); культурний капітал

моделюється у трьох формах (об'єктивований – наявність книг у домогосподарстві та окремого робочого місця для дитини, втілений – читання з батьками, відвідування музеїв і науково-технічних закладів та інституціоналізований – рівень освіти батьків). Результати аналізу демонструють, що діти з неповних сімей (незалежно від їхнього типу) мають нижчу академічну успішність порівняно з дітьми з повних сімей. Бутстреп-медіація показує, що соціальний і культурний капітал пояснюють значну частку відмінностей в академічних досягненнях між повними і неповними сім'ями, тоді як непрямий вплив економічного капіталу є слабшим і в окремих підгрупах, зокрема для сімей з матір'ю, статистично незначущим. Порівняльний аналіз коефіцієнтів ефектів додатково підтверджує, що саме соціальний і культурний капітал пояснюють більшу частку освітнього дефіциту, ніж економічний капітал (Tang & Jiang, 2025).

Особливо відмінним у своєму методологічному плані (не орієнтованим на звичні опитування під час збору даних, як у подібних дослідженнях) є праця Джеймса Саксона (2021). Натомість автор використовує понад 600 мільйонів GPS-локацій від користувачів смартфонів у Чикаго та західних передмістях для створення мережі мобільності на рівні районів. Концептуальний внесок статті полягає у структурній опералізації соціального капіталу району через спостережувані моделі мобільності. Основні змінні мережі – це коефіцієнт кластеризації, пов'язаний із соціальним закриттям, і просторово локальний аутсайдер, що включає інтеграцію сусідства в навколишні простори. Ці показники потім пов'язані з результатами та контролем на рівні районів. Результати свідчать, що райони, які краще інтегровані з оточенням, демонструють вищий дохід і вищий рівень освіти, а вища інтеграція локальної мережі незалежно прогнозує нижчий рівень насильницьких і майнових злочинів (Saxon, 2021). Особливе місце даного дослідження у роботі (чому, власне, воно згадано тут) полягає в його методологічній інновації (соціальний капітал можна, за припущенням автора, виміряти не лише як ставлення, довіру чи самооцінку

участі, а й як емерджентну властивість спостережуваних рухових патернів у просторі). Водночас, оскільки мобільність не ідеально відповідає реальним соціальним зв'язкам, стаття також ілюструє напругу в теоретичній площині.

Структурна перспектива взаємозв'язку соціального капіталу та економічної діяльності в макросоціальній перспективі втілена у дослідженні Еси Мангелоя, Томі Оваска та Рьо Такашима (2022). Автори вивчають, чи справляє довіра вплив на підприємницьку активність у глобальній вибірці з 52 країн, що охоплює три часові зрізи. Методологічний дизайн поєднує об'єднану панельну оцінку методом найменших квадратів із робастними стандартними похибками та модель випадкових ефектів як перевірку стійкості результатів. Дослідження вирізняється чотирма залежними змінними, що відображають різні виміри підприємництва: загальна підприємницька активність на ранніх стадіях, щільність нового бізнесу, підприємництво, зумовлене необхідністю, та підприємництво, орієнтоване на використання можливостей. Міжособистісна довіра операціоналізується на основі даних WVS і EVS; показники підприємництва запозичені з Global Entrepreneurship Monitor та глобальних обстежень підприємництва WBG; довіра до інституцій – з індексу економічної свободи. Результати засвідчують, що зростання міжособистісної довіри підвищує загальну підприємницьку активність і трансформує її структуру. Довіра до інституцій також позитивно пов'язана з окремими показниками, зокрема із загальною ранньою підприємницькою активністю та щільністю нового бізнесу, однак ці ефекти не є рівномірно значущими в усіх формах підприємництва (Mangeloja, Ovaska & Takashima, 2022).

Матеуш Борковський (2023) застосовує моделювання за допомогою структурних рівнянь методом часткових найменших квадратів (PLS-SEM) для вимірювання соціального капіталу та оцінювання його впливу на економічний розвиток у 35 європейських економіках за період 2017-2020 років. Соціальний капітал конструюється як латентна змінна третього порядку, що складається із соціальної довіри (яка, своєю чергою, розкладається на міжособистісну довіру

та довіру до організацій) і схильності до соціальної взаємодії, а також соціальних установок. Економічний розвиток операціоналізується через дев'ять індикаторів, що охоплюють економічне зростання, структурні характеристики, зайнятість, охорону здоров'я та інноваційність. Дані запозичено з баз даних WBG, WVS та EVS. Результати оцінювання зовнішньої підмоделі засвідчують, що соціальна довіра формується переважно під впливом міжособистісної довіри (вага 0,63) порівняно з довірою до організацій (0,48), а соціальна довіра, своєю чергою, є вагомим компонентом соціального капіталу (0,67) порівняно зі схильністю до соціальної взаємодії та установками (0,40). Внутрішня підмодель підтверджує сильний, позитивний і статистично значущий зв'язок між соціальним капіталом і економічним розвитком: структурний параметр становить 0,82, а коефіцієнт детермінації 0,67, що свідчить про те, що варіативність соціального капіталу пояснює близько двох третин варіативності економічного розвитку. Якщо брати до уваги географічний розподіл, то найвищий рівень соціального капіталу зафіксовано у скандинавських країнах, Нідерландах і Швейцарії, тоді як країни Південно-Східної Європи посідають найнижчі позиції як за соціальним капіталом, так і за рівнем економічного розвитку.

Дослідження Стівена Нака та Філіпа Кіфера (1997) вирізняється безпосереднім вимірюванням соціального капіталу через довіру та громадянські норми. На основі індикаторів WVS для вибірки з 29 ринкових економік автори досліджують зв'язок між соціальним капіталом і економічною ефективністю у крос-національному вимірі. Довіра вимірюється часткою респондентів, які погоджуються з твердженням, що більшості людей можна довіряти, тоді як громадянські норми відображаються через ставлення до низки поведінкових ситуацій (незаконного отримання державних пільг, ухилення від оплати проїзду, ухилення від сплати податків та неповідомлення про випадкове пошкодження майна). Ключові результати свідчать, що довіра та громадянська співпраця статистично значуще пов'язані з вищою економічною ефективністю, тоді як

членство у формальних організаціях (індикатор, широко використовуваний у традиції Патнама) не демонструє аналогічного зв'язку. Автори також встановлюють, що рівень довіри та громадянських норм вищий у країнах із розвиненішими інституціями захисту прав власності та контрактних прав, а також у суспільствах із меншим ступенем класової та етнічної поляризації (Knack & Keefer, 1997). Саме це розмежування між типами індикаторів робить дослідження Нака та Кіфера точкою дотику з концептуальною рамкою Мартіна Палдама (2000), який систематизує проблему, що імпліцитно постає в емпіричній літературі. Палдам виділяє три родини концепцій соціального капіталу (довіру, легкість співпраці та мережеві зв'язки) і демонструє, що кожна породжує власну стратегію вимірювання, де одні підходи ближчі до теоретичного конструкту, а інші зручніші як емпіричні замінники, однак жодна не є універсальною. Попри концептуальну різноманітність, Палдам припускає, що всі три родини визначень можуть відображати одне й те саме латентне явище, однак залишається обережним щодо досяжності такого синтезу.

Араселлі Фернанда Нуньєс-Наранхо та Хімена Моралес-Уррутіа (2025) у своєму дослідженні безпосередньо повертаються до зв'язку соціального капіталу та економічного розвитку, але у південноамериканській панельній рамці, яка явно розглядає ендогенність. У статті використано панельні дані для дев'яти країн Південної Америки за період з 2007 по 2023 роки та оцінено взаємозв'язки за допомогою інструментальних змінних і двоступеневих моделей найменших квадратів. Соціальний капітал вимірюється за п'ятьма вимірами, взятими з індексу процвітання (Legatum Prosperity Index): сімейні стосунки, соціальні мережі, міжособистісна довіра, соціальна толерантність і громадянська участь. Стаття особливо цінна, оскільки не припускає, що соціальний капітал є однозначно корисним. Натомість економетричні результати показують гетерогенні ефекти між вимірами: громадянська участь і сімейні стосунки позитивно пов'язані з економічним зростанням, тоді як соціальна толерантність і міжособистісна довіра демонструють негативний або

непослідовний вплив, а соціальні мережі мають негативний і значущий зв'язок із зростанням. Автори чітко зазначають проблеми ендогенності та мультиколінеарності й роблять висновок, що ефекти соціального капіталу залежать від контексту та можуть посилювати виключення або неефективність у певних інституційних умовах.

2.2. Методика та дані вторинного емпіричного дослідження впливу капіталів на економічний розвиток

Дана робота містить значну кількість концептуальних понять, вимірювання яких є значною методологічною роботою, перш за все, але й ресурсозатратною в решті вимірів. Для задачі такого рівня необхідний коректний вибір дослідження, що включатиме максимально можливий спектр необхідних змінних (із урахуванням попереднього підрозділу). Це також необхідно для зниження ризику втрати даних під час об'єднання масивів різного походження. Адже втрата даних для аналізу може значно впливати як на результат, так і на його інтерпретацію.

У результаті необхідними опціями, за якими має здійснюватися вибір дослідження (і масиву даних відповідно) є: охоплюваність (максимальна наповненість даних по країнах та роках; що так само має супроводжуватись релевантністю нашого часу), методологічна обґрунтованість (вибірка та коректне формулювання інструментарію) та релевантність тематиці самої роботи. З такими вимогами та з урахуванням попереднього публікаційного досвіду (Lytvynenko & Korzhov, 2025) варто розглянути за основний масив WVS останню доступну на даний момент хвилю. В опитувальнику WVS включено окремий розділ під назвою «Соціальний капітал, довіра та членство в організаціях» (в оригіналі англійською – «SOCIAL CAPITAL, TRUST & ORGANIZATIONAL MEMBERSHIP»; є підходящими в контексті теорії) і демографічні дані, які дадуть змогу відобразити феномен інституціоналізованого культурного капіталу (решта є доволі проблематичним у плані вимірювання, тому і не репрезентована).

Важливо розуміти також, що із себе представляє WVS у історичному та пізнавальному масштабі. Дослідження WVS виникло на основі EVS, започаткованого у 1981 році для аналізу цінностей у західноєвропейських суспільствах. Результати перших хвиль засвідчили наявність масштабних і частково прогнозованих культурних змін, що зумовило розширення дослідження до глобального рівня під керівництвом Рональда Інглгарта та міжнародної мережі дослідників. Упродовж наступних хвиль WVS охопило десятки країн на всіх континентах, забезпечивши одну з найбільших міжнародних баз даних щодо суспільних цінностей, політичної культури, довіри, демократії та соціальних установок. Цінність WVS полягає у можливості здійснювати порівняльний аналіз між країнами та відстежувати динаміку змін у довгостроковій перспективі. База даних дозволяє досліджувати взаємозв'язки між масовими цінностями та економічним зростанням, демократичними інститутами, екологічною політикою, рівнем довіри й іншими аспектами суспільного розвитку (Inglehart, Basanez, Diez-Medrano, Halman & Luijckx, 2000: 4-5). WVS – це міжнародний проєкт, що охоплює країни з різними економічними, політичними та культурними умовами, уможливлуючи порівняльний аналіз суспільних цінностей у глобальному вимірі. Дослідники виходять із того, що взаємозв'язок між цінностями, економікою та політичними інститутами має взаємний характер і не зводиться до економічного чи культурного детермінізму. Хвиля 1995-1997 років базувалася на стандартизованих особистих інтерв'ю з репрезентативними вибірками дорослого населення із застосуванням багатоступеневого випадкового відбору. У країнах із нижчим рівнем соціологічної інфраструктури спостерігалось надпредставлення міського та освіченого населення, що коригувалося за допомогою вагових коефіцієнтів. Утім, автори наголошують на достатній надійності даних для міжкраїнних порівнянь. (Inglehart, Basanez, Diez-Medrano, Halman & Luijckx, 2000: 7-9).

Важливо зазначити, що на даний момент фіналізованою є 7-ма хвиля WVS, яка охоплює 2018-2022 роки (у різних країнах вона проводилася у відповідні роки). Водночас уже планується й організовується 8-ма хвиля. Це може бути доцільним з огляду на перспективу продовження дослідження в межах теоретичної рамки цієї роботи з використанням більш актуальних даних у майбутньому. Такі оновлення можуть допомогти відображати зміни в суспільстві та підкреслювати необхідність формування стратегій і політик, спрямованих на поліпшення ситуації. Що несе значне практичне навантаження, а не лише теоретичну цінність.

Файл даних за 7-му хвилю WVS (версія 6.0) охоплює 66 країн і територій. Основна частина опитувань була проведена у 2018-2020 роках, частина у 2021-2022 роках у період пандемії, а найпізніше дослідження завершено в Індії у липні 2023 року. У межах кожної хвилі опитування його проводять один раз у кожній країні на основі репрезентативних імовірнісних вибірок дорослого населення. Збір даних переважно здійснювався шляхом особистих інтерв'ю (PAPI/CAPI) (Haerpfer, Inglehart, Moreno, Welzel, Kizilova, Diez-Medrano, Lagos, Norris, Ponarin & Puranen (eds.), 2022).

Крім капіталів, також необхідно на макрорівні виділити показники інституційної підтримки та економічного розвитку (другий із них має бути попередньо обґрунтований).

Як емпіричний показник якості інституцій доречно використати Worldwide Governance Indicator (WGI; Глобальний показники врядування), розроблений Світовим банком (Kaufmann, Kraay & Mastruzzi, 2010). Можна зазначити, що все ж такий підхід спирається на неоінституціональну економічну традицію, закладену Аджемоглу та Робінсоном, яка є відповідною в межах цієї теоретичної рамки. Для уточнення, у їхньому підході інституційна якість пов'язується зі ступенем захисту прав власності, забезпеченням виконання контрактів і функціонуванням влади на основі правил, а не з привласненням ресурсів. У WGI це поняття операціоналізується через шість

вимірів: Voice and Accountability (право на висловлення думки та підзвітність), Political Stability and Absence of Violence (політична стабільність та відсутність насильства), Government Effectiveness (ефективність урядування), Regulatory Quality (якість нормативно-правового регулювання), Rule of Law (верховенство права) та Control of Corruption (контроль корупції). У сукупності вони охоплюють як механізми формування й підзвітності влади (політичні інститути), так і спроможність держави забезпечувати дотримання правил економічної діяльності (економічні інститути). Значною перевагою WGI є те, що поєднується велика кількість джерел. Сюди входять опитування домогосподарств і бізнесу, а також експертні оцінки міжнародних організацій, рейтингових агентств та аналітичних центрів. Таким чином, індикатори вимірюють не лише формальні характеристики інституцій, а й сприйняття їхньої ефективності, що є важливим, оскільки саме сприйняття впливає на інвестиційну поведінку та економічні рішення. Методологічно WGI базуються на моделі Unobserved Components Model (UCM), яка трактує якість врядування як латентну змінну та зважає окремі джерела відповідно до їхньої надійності. Це дозволяє отримувати не лише інтегральні оцінки, а й показники статистичної похибки та довірчі інтервали. Попри виокремлення шести окремих вимірів, у науковій літературі часто зазначається, що вони є високо взаємопов'язаними та значною мірою відображають єдиний загальний конструкт якості врядування. Тому під час використання окремих індикаторів доцільно враховувати можливість застосування також інтегрального або композитного показника (Romano, Charlotte Nan, Jain, Padhi, Boyce & Pavilon, n.d.). Методологічно створення композитного показника з вимірів може незначно впливати на результат з урахуванням вищеописаного (висока взаємопов'язаність). Тож цю стратегію можна застосувати в дослідженні для охарактеризування інституційного контексту, який визначає результативність використання капіталу. Говорячи про самі значення цього індексу, то у версії масиву даних WGI, який використовується у даній роботі, є змінна «score»

(World Bank Group, 2025), яка відображає оцінки кожного виміру за абсолютною шкалою від 0 (найнижча якість урядування) до 100.

Як показник економічного розвитку у дослідженні доцільно використовувати зростання ВВП на душу населення у поточних міжнародних доларах із поправкою на паритет купівельної спроможності (PPP-adjusted GDP per capita). Саме цей індикатор є доволі поширеним у регресійних моделях економічного зростання. З методологічного погляду, ВВП на душу населення з поправкою на ПКС вимірює сукупний дохід, отриманий від виробництва товарів і послуг на економічній території за відповідний обліковий період, поділений на чисельність населення, при цьому конвертований у спільну валюту через коефіцієнт паритету купівельної спроможності (просторовий дефлятор цін, що усуває відмінності в рівнях цін між країнами). Завдяки цьому ПКС-скориговані порівняння обсягу виробництва є методологічно більш коректними, ніж порівняння на основі ринкових обмінних курсів, оскільки останні не розрізняють відносні рівні цін на різні товари та послуги в різних економіках. Додатковою перевагою є висока методологічна прозорість цього індикатора та його доступність у міжнародних статистичних базах, зокрема у World Development Indicators Світового банку, де дані публікуються у форматі узгоджених часових рядів, скоригованих на розриви, пов'язані зі змінами базових років, джерел даних та методологій. Поправка на паритет купівельної спроможності, що розраховується Міжнародною програмою порівняння (ICP) на основі цін на товари й послуги в межах кожної економіки, мінімізує викривлення, пов'язані з різницею рівнів цін між країнами. Це особливо важливо у контексті ефекту Баласи-Самуельсона: загальний рівень цін, як правило, вищий у країнах із вищим доходом порівняно з країнами з нижчим доходом, що призводить до систематичного завищення розміру економік із високим рівнем цін і заниження економік із низьким рівнем цін при використанні ринкових обмінних курсів. PPP-скоригований ВВП позбавлений цього зміщення, оскільки враховує відмінності в рівнях цін як на торговані, так

і на неторговані товари. Це забезпечує вищу валідність моделей у дослідженнях, які охоплюють як розвинені держави, так і країни, що розвиваються (World Bank (WB), 2026).

Альтернативні показники економічного розвитку також мають певні переваги, проте водночас і суттєві обмеження. Наприклад, GNI per capita краще враховує зовнішні доходи та грошові перекази, однак у меншій мірі відображає внутрішню економічну активність, яка й є фокусом дослідження. Індекс людського розвитку (HDI) краще відповідає ширшому розумінню розвитку, оскільки включає освіту та тривалість життя, проте його композитний характер ускладнює інтерпретацію регресійних коефіцієнтів, адже вплив соціального капіталу може проявлятися через різні компоненти індексу одночасно.

Таким чином, використання ВВП на душу населення з PPP-коригуванням є найбільш обґрунтованим вибором як з теоретичної, так і з методологічної точки зору, оскільки воно поєднує високу порівнюваність і доступність даних.

Вибір методу найменших квадратів (OLS) як основного інструменту регресійного аналізу зумовлений характером залежної змінної (неперервний логарифмований показник ВВП на душу населення ПКС) та структурою даних (крос-секційний макрорівневий масив). OLS забезпечує незміщені та ефективні оцінки коефіцієнтів за умови дотримання класичних припущень, а можливе порушення гомоскедастичності (типове для міжкраїнних даних із суттєвими структурними відмінностями між одиницями спостереження) усувається шляхом застосування робастних стандартних похибок типу HC3. Побудова трьох специфікацій моделі дозволяє послідовно оцінити відносний внесок інституційного та соціокультурного блоків предикторів і виявити, чи зберігають змінні капіталу свій ефект після контролю за якістю врядування. Медіаційний аналіз не вимагає значущості Total Effect як попередньої умови і дозволяє коректно розкласти загальний ефект на прямий (ADE) та непрямий (ACME) компоненти. Для забезпечення стабільності та відтворюваності бутстреп-оцінок довірчих інтервалів фіксується генератор випадкових чисел (set.seed), що є

обов'язковою умовою для відтворюваного дослідження під час використання непараметричного бутстрепу.

2.3. Змінні емпіричного дослідження

За логікою самої роботи першими змінними будуть описані ті, що стосуються культурного капіталу. Відповідно до теорії П'єра Бурдьє, культурний капітал є ключовим ресурсом, що передається через родину та освітню систему і здатний конвертуватися в економічні переваги (Bourdieu, 2002). У нашому дослідженні ми операціоналізуємо цей концепт через його інституціоналізовану форму, яка, за Бурдьє, є об'єктивованим і соціально легітимізованим визнанням культурної компетентності. Звернення уваги лише на цю форму культурного капіталу зумовлено намаганням максимізувати валідність (адже освіта за часту є документально підкріпленою) та відсутністю змінних у масиві WVS, які були б релевантними в цьому контексті. Саме тому обрано такі змінні: освіта респондента, матері та батька (Q275, Q277, Q278) (для деталей щодо них див. Додаток А). Ці змінні використовуються як ключові індикатори інституціоналізованого культурного капіталу. Рівень освіти батьків (Q277, Q278) безпосередньо відображає обсяг культурного капіталу, який респондент міг успадкувати. Як зазначає Бурдьє, сім'ї з вищим освітнім статусом створюють середовище, що сприяє накопиченню дітьми мовних навичок, знань і культурних диспозицій, які надалі винагороджуються освітньою системою. Рівень освіти самого респондента (Q275), у свою чергу, є показником накопиченого індивідом культурного капіталу, який уже може бути конвертований в економічний капітал завдяки доступу до престижної роботи та вищого доходу. Використання Міжнародної стандартної класифікації освіти (ISCED 2011) забезпечує високий рівень порівнянності даних між країнами. Змінні самі є порядковими (навіть квазіметричними, оскільки існує стандартизована шкала градацій). Тож можна для виходу на макрорівень агрегувати із застосуванням зважування (W_WEIGHT – змінна wag) у середні арифметичні значення (причому логіка обрахунків є такою, що ваговий

коефіцієнт для власного рівня освіти респондента є дещо вищим і становить 0,6, тоді як для середнього арифметичного значення рівня освіти батьків застосовується менша вага – 0,4).

Соціальний капітал, згідно з теоретичною рамкою, є багатовимірним феноменом, що охоплює соціальні мережі, довіру та норми. Спираючись на інтегрований підхід, що поєднує ідеї Коулмена, Патнама, Грановеттера та Штомпки (а також інші емпіричні дослідження, що були раніше розглянуті), доречно виокремити три ключові компоненти для його вимірювання.

Перший компонент відображає реляційний вимір соціального капіталу, тобто володіння індивідом мережею соціальних зв'язків (для перегляду деталей всіх змінних див. Додаток Б). За Патнамом участь у добровільних об'єднаннях є одним із центральних показників громадянської залученості та соціальної згуртованості. Змінні, що стосуються організацій, також можна класифікувати в межах його теорії. Серед них можна виділити: участь у релігійних організаціях (релігійні громади історично є потужним джерелом соціального капіталу, формуючи щільні мережі довіри та взаємодопомоги); участь у робочих організаціях (профспілки та професійні асоціації є прикладом «з'єднувального» соціального капіталу, що відкриває доступ до ресурсів та інформації поза межами близького соціального кола, що є важливим з точки зору теорії «слабких зв'язків» Грановеттера); участь у громадських організаціях (ця група охоплює широкий спектр об'єднань (спортивні, культурні, екологічні, благодійні тощо), членство в яких свідчить про активну громадянську позицію та залученість до суспільного життя, що сприяє накопиченню соціального капіталу. У порядковій шкалі фактично відображено три рівні участі («не належу», «неактивний учасник», «активний учасник»)).

Довіра є центральним елементом соціального капіталу в працях Коулмена, Фукуями та Штомпки. Вона знижує трансакційні витрати, полегшує кооперацію та є передумовою колективної дії. Ми вимірюємо довіру на різних рівнях соціальної дистанції, що дозволяє розрізняти «скріплювальний»

(bonding) і «з'єднувальний» (bridging) капітал. Довіра до близького кола (родина; сусіди; люди, яких знаєте особисто) відображає рівень довіри в межах тісних, гомогенних груп (сильні зв'язки). Високий рівень довіри тут є основою «скріплювального» капіталу. Довіра до людей, з якими зустрічаєтеся вперше, або людей іншої релігії чи іншої національності, є індикатором «з'єднувального» капіталу, тобто готовності довіряти людям поза межами власної групи. Саме узагальнена довіра, як стверджують Патнам і Фукуяма, є критично важливою для економічного розвитку на макрорівні, оскільки вона сприяє співпраці між незнайомцями. Шкала вимірювання довіри є квазіметричною та потребує інвертування для подальшої інтерпретаційної зручності (щоб вищий бал відповідав вищому рівню довіри).

І останній компонент операціоналізує поняття «морального простору» (Штомпка; Кнак і Кіфер акцентують увагу на моральних нормах у своєму емпіричному дослідженні), яке є фундаментом соціального капіталу. Він вимірює готовність індивідів дотримуватися суспільних правил навіть за відсутності прямого контролю. Відповідно, підібрані питання можна простежити у Додатку Б, і вони вимірюють рівень прийнятності опортуністичної поведінки, яка завдає шкоди суспільному благу (шахрайство з державними виплатами, ухилення від сплати податків, корупція тощо). Низький рівень виправдання таких дій свідчить про високий рівень громадянської моралі та внутрішніх норм взаємності. Це є індикатором сильного соціального капіталу, коли індивіди ставлять суспільні інтереси вище за короткострокову особисту вигоду. Високий рівень виправдання, навпаки, може свідчити про поширеність «аморального фамілізму» (Banfield, 1958), де лояльність до вузької групи превалює над загальними правилами, що підриває соціальний капітал на макрорівні. Шкала відповідей також інвертується, де вищий бал означатиме сильнішу прихильність до просоціальних норм (тобто нижчий рівень виправдання аморальних вчинків).

Тож набір змінних відображає багатовимірну природу культурного та соціального капіталу, розрізняючи їхні внутрішні компоненти (наприклад, типи довіри або форми участі). Такий підхід можна вважати валідною (відповідно до теоретичної бази) методологічною основою для подальшого емпіричного аналізу взаємозв'язку між різними типами капіталу та їхнім впливом на економічний розвиток у міжкрайній перспективі.

Висновки до розділу 2

Систематичний огляд літератури виявив кілька важливих методологічних закономірностей. По-перше, більшість досліджень підтверджує позитивний зв'язок між соціальним і культурним капіталом та економічними результатами, однак ефекти є контекстно залежними й неоднорідними. Борковський (2023) на вибірці 35 європейських економік встановлює сильний позитивний зв'язок між соціальним капіталом і економічним розвитком, причому саме міжособистісна довіра є найвагомішим компонентом соціального капіталу. Нак і Кіфер (1997) у своєму крос-національному дослідженні підтверджують, що довіра та громадянські норми статистично значуще пов'язані з економічною ефективністю. По-друге, негативні та контекстно специфічні ефекти соціального капіталу не є периферійними, а є закономірною частиною теоретичної моделі. Нуньєс-Наранхо та Моралес-Уррутіа (2025), досліджуючи дев'ять країн Південної Америки, фіксують гетерогенні ефекти: громадянська участь позитивно пов'язана з економічним зростанням, тоді як соціальні мережі та міжособистісна довіра за певних інституційних умов демонструють негативний ефект. Це узгоджується з теоретичним застереженням щодо «перверсивного» соціального капіталу, тобто мереж довіри, які можуть закріплювати клієнтелізм і виключення.

Обраний у роботі підхід до операціоналізації ключових концептів є теоретично обґрунтованим і може вважатися методологічно коректним.

Використання сьомої хвилі WVS (2018-2022) як основного масиву даних забезпечує широке географічне охоплення (66 країн і територій) і дає змогу вимірювати культурний капітал через інституціоналізовану форму (рівень освіти респондента, матері й батька) та соціальний капітал через три аналітично розрізнені компоненти: мережеву участь, довіру на різних рівнях соціальної дистанції та прихильність до просоціальних норм. Така структура операціоналізації відображає теоретичну багатовимірність обох конструктів і дозволяє диференціювати ефекти окремих вимірів, а не редукувати їх до єдиного замінника, що є однією з ключових методологічних вимог, підтверджених оглядом літератури.

Як показник економічного розвитку обрано ВВП на душу населення з поправкою на паритет купівельної спроможності (PPP-adjusted GDP per capita) на базі World Development Indicators. Цей вибір є методологічно обґрунтованим, адже PPP-коригування усуває цінові відмінності між країнами й долає систематичне зміщення, пов'язане з ефектом Баласи-Самуельсона. Для характеристики інституційного контексту використовуються Глобальні показники врядування (WGI) Світового банку (WBG), які операціоналізують якість інституцій через шість взаємопов'язаних вимірів.

Тож культурний і соціальний капітал є реальними та (складно) вимірюваними чинниками економічного розвитку, однак їхній вплив не є ані однорідним, ані безумовно позитивним. Представлений дизайн вторинного дослідження намагається врахувати ці уроки, тобто поєднати теоретично обґрунтовану операціоналізацію з методологічно коректним вибором індикаторів і даних, що створює підґрунтя для отримання надійних і змістовно інтерпретованих результатів.

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ВТОРИННОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО КАПІТАЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

3.1. Методика обробки та аналізу даних

Метою аналізу емпіричних даних є перевірка гіпотез, що стосуються впливу соціального та культурного капіталу на економічний розвиток країн, а також визначення ролі інституційного контексту як потенційного механізму, через який відповідні соціокультурні характеристики можуть трансформуватися в економічні результати.

Відповідно до оглянутих досліджень та виокремленої рамки дослідження вдалось сформулювати концептуальну гіпотезу та ряд емпіричних.

Концептуальна гіпотеза: соціальний та культурний капітали впливають на економічний розвиток країн через якість інституційного середовища, яке виступає ключовим механізмом трансформації нематеріальних ресурсів суспільства в економічні результати.

Емпіричні гіпотези:

1. Якість врядування (WGI) є статистично значущим і домінуючим предиктором рівня ВВП на душу населення ПКС у кроснаціональному порівнянні.
2. Поєднуючий соціальний капітал (довіра до дальнього кола) позитивно пов'язаний з рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.
3. Зв'язуючий соціальний капітал (довіра до близького кола) негативно пов'язаний з рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.
4. Участь у релігійних організаціях позитивно пов'язана з рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.

5. Участь у робочих організаціях (профспілках) позитивно пов'язана з рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.
6. Участь у громадських організаціях (об'єднаннях) позитивно пов'язана з рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.
7. Моральні норми позитивно пов'язані із рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.
8. Культурний капітал позитивно пов'язаний із рівнем ВВП на душу населення ПКС, причому цей зв'язок переважно реалізується через якість врядування як медіатор.

Оскільки дослідницька потреба вимагає інтеграції фактично трьох різних датасетів (у яких логіка побудови може відрізнятися), необхідно коректно об'єднати їх. Саме це і є першим етапом (див. Додаток В; етап перетворення даних повністю відображено в цьому додатку). Масив із показниками ВВП на душу населення ПКС був трансформований із широкого формату у довгий формат даних, де кожен запис відповідав конкретній країні та року спостереження. Подібне перетворення було необхідним для забезпечення сумісності (merge by) із рештою джерел даних та подальшого об'єднання інформації на рівні країна-рік.

Найкращими опціями інструменту, який дозволить виконати перетворення та аналіз, прийнято мову програмування R (R Core Team, 2025) і, відповідно, IDE RStudio (Posit Software, PBC, 2025). Але для зручності виконання необхідних операцій не варто обмежуватися лише можливостями R. Додаткові надбудови у вигляді бібліотек можуть значно полегшити реалізацію (всі вони імпортуються на початку файлів, див. Додаток В). Для трансформації та агрегування даних доречно використовувати функції пакета dplyr (Wickham, François, Henry, Müller & Vaughan, 2023), для реструктуризації даних – tidyr

(Wickham, Vaughan & Girlich, 2024), а для роботи з міченими змінними набору WVS – haven (Wickham, Miller & Smith, 2023). Тож у відповідних до опису операціях застосовуватимуться описані бібліотеки (пакети).

Дані WGI потребують очищення від зайвих (неінформативних у даному випадку) змінних і правильного агрегування. Оскільки первинний масив містить шість окремих вимірів якості урядування, для кожної країни та року було обчислено інтегральний середній показник (середнє арифметичне; методологічно допускається, адже у документації зазначається щодо наближеності вимірів, а на додачу значна кількість джерел, з яких розробники отримували дані, забезпечує валідність), який відображає загальну якість інституційного середовища. Такий підхід дозволяє інтерпретувати WGI як узагальнену характеристику ефективності функціонування державних інститутів.

На рівні індивідуальних даних WVS було здійснено відбір змінних, що репрезентують попередньо визначені у теоретичній частині аспекти соціального та культурного капіталу (див. Додатки А та Б). Усі змінні були приведені до числового формату (в оригінальному масиві з розширенням `rds` вони були форматовані як `string`, тобто строчні, і, на додачу, з мітками даних), а спеціальні коди пропусків і невалідних відповідей замінені на значення відсутності (NA – *not available*, з англійської мови – *недоступні*). Крім того, важливо розуміти напрям самих шкал, щоб інтерпретація результатів надалі не вводила оману. Тобто, позитивні змістовні значення мають відповідати більшим числовим значенням та навпаки. Окремі шкали були перекодовані таким чином, щоб вищі значення відповідали більш позитивному рівню досліджуваної характеристики. Зокрема, для показників довіри було інвертовано чотирибальну шкалу відповідей, а для показників моральної оцінки певних форм поведінки – десятибальну шкалу виправданості. У результаті більші значення відповідали більш позитивному рівню довіри та більшому засудженню відповідних практик,

які можна класифікувати як шкідливі для суспільства та що підривають його соціальний капітал.

Якщо у випадку масивів даних із ВВП на душу населення ПКС та WGI одразу присутній макрорівень, тобто кожен запис (рядок або, іншими словами, випадок вибірки) представляє країну, то WVS репрезентує респондентів у різних країнах. І необхідно виконати коректний перехід з мікрорівня на макрорівень. Масив даних WVS містить змінну `W_WEIGHT`, яка «призначена для вирівнювання деяких соціально-демографічних характеристик вибіркової сукупності відповідно до розподілу цільової сукупності. Вона (змінна) була розрахована з використанням граничного розподілу за віком, статтю, рівнем освіти та регіоном» (Haerpfer, Inglehart, Moreno, Welzel, Kizilova, Diez-Medrano, Lagos, Norris, Ponarin & Puranen (eds.), 2022). Тому агрегування змінних (див. Додаток В) на рівень країн здійснюється обов'язково із застосуванням змінної ваги (методологічної) респондентів.

Після виконання об'єднання трьох масивів в один спільний масив він містить код країни (буквений, що складається з трьох літер), рік, попередньо визначені змінні WVS, ВВП на душу населення ПКС, WGI та назву країни. Але агрегування за теоретичними концептами має бути здійснено (фактично утворення індексів) для моделювання. При цьому варто враховувати вибірку, отриману на виході об'єднання (66 країн). Питання про допустиме співвідношення кількості спостережень до кількості предикторів (*subjects per variable*, далі SPV) є дискусійним у методологічній літературі. Традиційно дотримуються консервативних правил, а саме рекомендують мінімум 10 SPV як необхідну умову для надійного передбачення; однак дослідження Пітера Остіна та Евоута Стайєрберга (2015) переглянуло ці пороги: «лінійні регресійні моделі потребують лише двох спостережень на змінну для адекватної оцінки регресійних коефіцієнтів, стандартних помилок і довірчих інтервалів» (Austin & Steyerberg, 2015: 627). Тож характер вибірки має відповідати кількості

предикторів (за групами змінних, виділеними раніше, планується 6 предикторів за культурним та соціальним капіталами, а також WGI).

Першим у черзі агрегування (для зручності дотримується той самий порядок, що й у викладі теорії) є культурний капітал. Відповідно до концепції Бурдьє культурний капітал має як індивідуальний, так і міжпоколінний вимір. Тому інтегральний індекс культурного капіталу було сформовано на основі освітнього рівня респондента та середнього освітнього рівня його батьків (Додаток А). Показник було побудовано як зважена сума, де власна освіта респондента отримала вагу 0,6, а освітній рівень батьків – вагу 0,4. Така структура індексу дозволяє врахувати як особисті освітні досягнення, так і культурні ресурси, які потенційно могли бути отримані (передані) від батьків. Додаткових дій стосовно цих змінних не передбачається, оскільки теорія чітко охоплює інституціоналізований стан культурного капіталу.

Проте, говорячи про прояви соціального капіталу відповідно до теорії, вона не зовсім охоплює всі типи (точніше, їхній опис) груп. Тобто Патнам описує, що загалом організації, в яких громадяни беруть участь, можна поділити на релігійні, професійні (трудові об'єднання) та добровільні асоціації (громадські організації). Але з огляду змінних можна зробити припущення про дещо суперечливий характер деяких особливо у випадку добровільних асоціацій (організацій; причинність участі може відрізнятися, адже очевидно участь у спортивних секціях може бути вмотивованим не налагоджуванням контактів, а бажанням покращити свої фізичні навички, на противагу суспільним рухам – бажання вирішувати суспільні проблеми та гуртувати людей довкола проблем, які варті уваги на їхню думку). «Надійність інструментів зазвичай оцінюється за допомогою статистичного показника, відомого як коефіцієнт альфа Кронбаха... Його застосування в дослідженнях із вимірюваннями, що складаються з багатьох пунктів, вважається стандартною практикою. Коефіцієнт альфа зазвичай використовується під час розробки шкал, призначених для вимірювання ставлень та інших афективних конструктів.

Однак у літературі також містяться звіти про розробку тестів для перевірки знань та розуміння учнів, в яких коефіцієнт альфа Кронбаха наводиться як показник якості інструменту» (Taber, 2018: 1275). Тож виконання обрахунків альфи Кронбаха є доречним у даному випадку, коли поставлена задача – об’єднання ряду змінних, щодо яких є певні сумніви в консистентності. Обрахунки здійснюватимуться в тому ж середовищі R (R Core Team, 2025), але із використанням пакета psych (Revelle, 2026) та його внутрішньої функції alpha.

Таблиця 3.1

Загальна надійність шкали за змінними, які стосуються участі у громадських організаціях (об’єднаннях)

Показник	Значення
Коефіцієнт альфа Кронбаха	0,95
Стандартизований коефіцієнт альфа	0,96
Коефіцієнт надійності Гуттмана (лямбда-6)	0,97
Середня міжелементна кореляція	0,78
Відношення сигнал/шум	21
Стандартна похибка альфа	0,0097
Середнє значення шкали	0,26
Стандартне відхилення шкали	0,15
Медіанна міжелементна кореляція	0,79

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022); розрахунки автора в середовищі R

Коефіцієнт альфа Кронбаха для шкали компонента участі у громадських організаціях (див. вивід у Таблиці 3.1) становить 0,95, що відповідає критерію відмінної внутрішньої узгодженості згідно із загальноприйнятими порогоми (більше 0,90). Так само решта показників перебуває в межах значень, що підтверджують цей висновок. Лямбда-6 Гуттмана (0,97), яка є альтернативною

мірою надійності, заснованою на множинних кореляціях елементів, підтверджує цю оцінку і навіть незначно перевищує альфу, що типово для шкал із високою міжелементною кореляцією. Середня міжелементна кореляція 0,78 дещо перевищує рекомендовані значення у діапазоні 0,15-0,50 (Clark & Watson, 1995), що може вказувати на чималу схожість питань анкети між собою. Проте в цьому випадку таке значення можна інтерпретувати з огляду на те, що елементи шкали вимірюють дуже близькі аспекти одного конструкту, що є очікуваним для композитного індексу. Відношення сигналу до шуму підтверджує, що систематична дисперсія шкали у 21 раз перевищує випадкову похибку вимірювання. Стандартна похибка альфи 0,0097 є мінімальною, що свідчить про надійність оцінки.

Для додаткової перевірки надійності застосовано методи Фелдта та Духачека-Петерсена (див. Додаток Г): [0,92; 0,96] та [0,93; 0,97]. Вузькі довірчі інтервали (0,04) свідчать про високу точність оцінки, а їхні нижні межі навіть перевищують стандартний поріг прийнятної надійності ($\geq 0,70$). Узгодженість обох методів (перший параметричний, другий є більш стійким до відхилень від нормальності) підтверджує стабільність отриманого значення альфа – 0,95.

У дослідженні Литвиненка та Коржова (2025) акцентується увага на поділі довіри з використанням факторного аналізу відповідно до опрацьованого теоретичного підґрунтя. «Змінні, які вимірювали рівень міжособистісної довіри до різних категорій людей із масиву Світового дослідження цінностей, були піддані факторному аналізу. Факторний аналіз виконувався у IBM SPSS Statistics для групування змінних і утворення відповідних індексів. За його результатами було виокремлено два фактори. Факторний аналіз підтвердив... теоретичні припущення: один фактор відповідав механічній солідарності, а інший – органічній» (Lytvynenko & Korzhov, 2025: 28). Такий факторний аналіз здійснювався на основі оригінального масиву WVS (не агрегованого на макро рівень). Корисним може бути проведення факторного аналізу вже на новоствореному масиві даних. Крім того, такий поділ,

представлений у статті, доволі відповідає розмежуванню між зв'язуючим (bonding) та об'єднуючим (bridging) соціальним капіталом (див. Таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Результати експлораторного факторного аналізу: ротаційні факторні навантаження (варімакс-ротація) для індикаторів довіри (q58-q63)

	MR1	MR2
q58 – Довіра до своєї сім'ї		0,781
q59 – Довіра до своїх сусідів		0,903
q60 – Довіра до людей, яких ви знаєте особисто	0,709	0,519
q61 – Довіра до людей, який ви зустріли вперше	0,810	
q62 – Довіра до людей іншої релігії	0,902	
q63 – Довіра до людей іншої національності	0,930	

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022); розрахунки автора в середовищі R

Результати даного факторного аналізу є дещо подібними до минулих (Lytvynenko & Korzhov, 2025), але при цьому є значна відмінність щодо статусу змінної, що стосується довіри до людей, яких респондент знає особисто (високе перехресне навантаження). Загалом, агрегування індивідуальних відповідей до середніх значень за країнами змінює кореляційну структуру між індикаторами, тому окремі елементи довіри можуть змінювати своє навантаження та переходити між латентними вимірами. Можна спостерігати перехресне навантаження (cross-loading) у випадку q60 (довіра до людей, яких ви знаєте особисто). «Це пункт, який має навантаження 0,32 або вище за двома або більше факторами... Необхідно вирішити, чи варто виключити пункт із перехресним навантаженням з аналізу, що може бути хорошим вибором, якщо є кілька пунктів із достатнім або сильним навантаженням за кожен фактор... Фактор, що складається з менше ніж трьох змінних, зазвичай вважається

слабким і нестабільним; бажано мати 5 або більше пунктів із високим коефіцієнтом навантаження (0,50 або вище), що свідчить про надійність фактора» (Costello & Osborne, 2005: 4-5). З урахуванням теоретичної рамки, кращим варіантом є залишити змінну і віднести її до другого фактора (агрегуючи всі змінні по кожному фактору до середнього арифметичного).

Таблиця 3.3

Загальна надійність шкали за змінними, які стосуються моралі

Показник	Значення
Коефіцієнт альфа Кронбаха	0,93
Стандартизований коефіцієнт альфа	0,94
Коефіцієнт надійності Гуттмана (лямбда-6)	0,96
Середня міжелементна кореляція	0,77
Відношення сигнал/шум	17
Стандартна похибка альфа	0,014
Середнє значення шкали	8,60
Стандартне відхилення шкали	0,66
Медіанна міжелементна кореляція	0,73

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022); розрахунки автора в середовищі R

Надалі здійснюється обчислення коефіцієнта альфа Кронбаха вже для змінних, що стосуються моралі (див. Таблицю 3.3). Результати аналізу свідчать про дуже високу внутрішню узгодженість шкали. Значення альфи Кронбаха на рівні 0,93-0,94 вказує на відмінну надійність вимірювання, тобто всі включені індикатори добре узгоджуються між собою та відображають спільний конструкт. Додаткові показники підтверджують цю картину: високий G6 (0,96) свідчить про сильну спільну дисперсію між змінними, а середня міжелементна кореляція (0,77) вказує на дуже тісний взаємозв'язок між окремими елементами. Значення відношення сигнал/шум (S/N 17) також демонструє, що сигнал

конструкта значно переважає випадкову варіацію, що підвищує стабільність вимірювань.

Довірчі інтервали (див. Додаток Г) для альфи Кронбаха є досить вузькими (0,89-0,95), що додатково підтверджує надійність та стійкість отриманої оцінки навіть за різних методів її обчислення.

Тож усі попередньо необхідні обрахунки для точного агрегування (подано у кінці Додатку Д) виконано, а тепер можна перейти до побудови регресійних моделей. Але оскільки змінні складені на основі різних шкал, потрібен певний додатковий препроцесинг. По-перше, має місце розуміння того, що розподіл даних ВВП на душу населення ПКС є дещо похилим. Адже у світі значна більшість країн є не багатими, а біднішими. Логарифмування (див. на початку Додатку Ж) економічних змінних є стандартною практикою в емпіричних дослідженнях через їхню характерну правосторонню асиметрію та наявність значних викидів між країнами. Такий розподіл порушує припущення про лінійність зв'язку та стабільність дисперсії в регресійних моделях (Huntington-Klein, 2021; University of Toronto, n.d.). Перетворення в логарифмічну форму зменшує вплив екстремальних значень і наближає розподіл до більш симетричного (див. Додаток Е). Крім того, навіть після агрегування частини предикторів вони залишаються виміряними в різних шкалах, що ускладнює їх безпосереднє порівняння в межах регресійної моделі. Тому стандартизація їх є необхідним етапом попередньої обробки даних. Вона здійснюється за допомогою функції *scale*, яка перетворює змінні на z-значення зі середнім 0 та стандартним відхиленням 1. Такий підхід забезпечує зіставність коефіцієнтів для змінних із різними одиницями вимірювання та покращує інтерпретованість регресійних оцінок, дозволяючи коректно порівнювати відносну силу впливу предикторів у моделі (див. Додаток Д).

Оскільки сам показник WGI сильно впливає на рівень економічного розвитку країни (що особливо наведено в теоретичній рамці роботи, відповідно до ідей Аджемоглу та Робінсона), варто враховувати це під час проведення

регресійного аналізу. Тому виходом може стати побудова трьох основних моделей регресії, щоб потім виконати медіаційний аналіз у разі, якщо WGI перекриватиме ефекти інших предикторів. Перша модель включає лише інституційний показник WGI та виконує роль базової моделі. Друга модель містить виключно показники соціального та культурного капіталу без контролю інституційного середовища. Третя модель поєднує обидва блоки факторів і дає змогу оцінити незалежний внесок кожної групи змінних у поясненні економічного розвитку.

Також передбачається використання робастних стандартних похибок типу HC3 (Heteroskedasticity-Consistent 3) під час оцінювання регресійних моделей. Це зумовлено тим, що в соціально-економічних даних часто порушується припущення про гомоскедастичність залишків, тобто про сталість їхньої дисперсії. У таких умовах класичні стандартні похибки можуть бути зміщеними, що призводить до некоректної оцінки статистичної значущості коефіцієнтів. «Тести на основі HC3 слід застосовувати в якості стандартної процедури для перевірки окремих коефіцієнтів у моделі лінійної регресії» (Long & Ervin, 2000: 19), адже відмова від нього за наявності гетероскедастичності призводить до суттєво хибних висновків щодо значущості коефіцієнтів. Застосування HC3 дозволяє скоригувати матрицю коваріацій оцінок коефіцієнтів без зміни самих коефіцієнтів регресії, тобто змінюються лише стандартні похибки, t-статистики та р-значення, тоді як напрям і величину впливів залишаються незмінними. У результаті інференційні висновки (про значущість змінних) стають більш надійними та стійкими до можливих порушень класичних припущень моделі.

Окремо передбачається перевірка мультиколінеарності за допомогою факторів інфляції дисперсії (VIF) на етапі діагностики специфікації регресійної моделі. Мультиколінеарність виникає тоді, коли пояснювальні змінні сильно корелюють між собою, що ускладнює ізоляцію їхніх індивідуальних ефектів щодо залежної змінної. У такому випадку стандартні похибки коефіцієнтів

регресії штучно зростають, що робить оцінки нестабільними та потенційно хибними. VIF дозволяє кількісно оцінити цю проблему, вказуючи на те, наскільки дисперсія певного коефіцієнта зросла внаслідок колінеарності з іншими предикторами: «значення VIF, рівне 10, вказує на те, що (за інших рівних умов) дисперсія і-го коефіцієнта регресії в 10 разів більша, ніж вона була б, якби і-та незалежна змінна була лінійно незалежною від інших незалежних змінних в аналізі» (O'Brien, 2007, р. 684). Водночас порогові значення VIF не слід застосовувати механічно – їх необхідно інтерпретувати у взаємозв'язку з іншими факторами, зокрема розміром вибірки та часткою поясненої дисперсії, оскільки саме ці фактори можуть як посилювати, так і нівелювати наслідки мультиколінеарності для надійності оцінок коефіцієнтів.

3.2. Інтерпретація результатів

Оцінюються три специфікації методом найменших квадратів (МНК/OLS; див. Таблицю 3.4).

Таблиця 3.4

Варіанти регресійних моделей та змінні, що використані для їх побудови

	Залежна змінна	Предиктори
Модель 1 – базова	ВВП на душу населення ПКС	- Індекс якості врядування.
Модель 2 – капітали		- Культурний капітал (інституціоналізований); - участь у релігійних організаціях; - участь у професійних організаціях чи профспілках; - участь у громадських об'єднаннях та організаціях; - зв'язуючий соціальний капітал; - містковий соціальний капітал; - моральний простір.
Модель 3 – повна		- Індекс якості врядування; - культурний капітал (інституціоналізований); - участь у релігійних організаціях; - участь у професійних організаціях чи профспілках; - участь у громадських об'єднаннях та організаціях; - зв'язуючий соціальний капітал; - містковий соціальний капітал; - моральний простір.

Через наявність пропущених значень фактичний обсяг вибірки коливається від 60 до 62 спостережень залежно від специфікації моделі. Шість спостережень були виключені з повної моделі через відсутні дані за однією або декількома змінними, що є стандартною процедурою в регресійному аналізі. Надалі в тексті вживатимуться змінні, а не їх розгорнуті описи; відповідності між назвами змінних і феноменами, які вони вимірюють, подано в Додатку 3.

Таблиця 3.5

Порівняння пояснювальної сили регресійних моделей

Модель	N	R ²	Скоригований R ²	RSE	F-статистика	p-значення
Модель 1 (WGI)	62	0,701	0,696	0,479	140,8 (1, 60)	< 0,001
Модель 2 (капітали)	61	0,519	0,456	0,644	8.18 (7, 53)	< 0,001
Модель 3 (Повна)	60	0,745	0,705	0,472	18,58 (8, 51)	< 0,001

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022), WGI (World Bank Group, 2025) та GDP per capita PPP (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

Один показник WGI ($R^2 = 0,701$) перевищує внесок семи змінних релевантних типам капіталу ($R^2 = 0,519$), що свідчить про домінуючу роль інституційного чинника в поясненні міжкраїнних відмінностей у рівні ВВП на душу населення ПКС (див. Таблицю 3.5; деталі позначення див. у Додатку К).

WGI пояснює 70,1% дисперсії ВВП на душу населення ПКС. Коефіцієнт $\beta = 0,749$ (див. Таблицю 3.6) означає, що збільшення WGI на одне стандартне відхилення асоціюється зі зростанням $\log(\text{gdp_pc_ppp})$ на 0,749 одиниці, що у первинному масштабі відповідає приблизно дворазовому збільшенню ВВП на душу населення ПКС ($\exp(0,749) \approx 2,11$). Вільний член (9,800) відповідає прогнозованому значенню для країни з середньою якістю врядування, еквівалентному ВВП близько 18034 доларів ($\exp(9,800)$).

Таблиця 3.6

Результати базової (тільки WGI) регресійної моделі

Предиктор	β	SE	t	p	Знач.
(Intercept)	9,800	0,061	161,05	< 0,001	***
Індекс якості врядування	0,749	0,063	11,87	< 0,001	***

Джерело: дані WGI (World Bank Group, 2025) та GDP per capita (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

У другій моделі (див. Таблицю 3.7) деякі змінні соціального капіталу демонструють статистичну значущість: trust_dist_z ($\beta = 0,604$; $p < 0,001$), trust_close_z ($\beta = -0,363$; $p = 0,005$), part_religious_z ($\beta = -0,361$; $p = 0,015$).

Таблиця 3.7

Результати регресійної моделі з показниками культурного та соціального капіталу

Предиктор	β	SE	t	p	Знач.
(Intercept)	9,837	0,083	118.492	< 0,001	***
Зв'язуючий соціальний капітал	-0,363	0,124	-2,931	0,005	**
Об'єднуючий соціальний капітал	0,604	0,119	5,053	< 0,001	***
Участь у релігійних організаціях	-0,361	0,144	-2,513	0,015	*
Участь у професійних організаціях чи профспілках	0,115	0,221	0,521	0,605	н.з.
Участь у громадських об'єднаннях та організаціях	-0,126	0,245	-0,513	0,610	н.з.
Моральний простір (норми)	0,143	0,089	1,616	0,112	н.з.
Культурний капітал (інституціоналізований)	0,157	0,097	1,614	0,113	н.з.

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022) та GDP per capita (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

Ключова закономірність повної моделі (в якій представлені всі змінні, релевантні капіталам та WGI, див. Додаток Л) – після введення WGI жодна зі змінних капіталу не зберігає статистичної значущості. Це системне свідчення того, що ефекти соціокультурних показників на ВВП на душу населення ПКС опосередковуються через якість врядування. Для повної моделі додатково розраховано стандартні помилки, скориговані на гетероскедастичність, за оцінювачем HC3, який рекомендовано для малих вибірок. Порівняння OLS SE та HC3 SE показує, що для більшості предикторів скориговані стандартні помилки є дещо більшими, що вказує на наявність певної гетероскедастичності залишків і підтверджує доцільність застосування робастного оцінювача. При цьому єдиним предиктором, що зберігає статистичну значущість після HC3-коригування, залишається WGI, що додатково підкреслює його домінуючу роль у поясненні варіації залежної змінної та стійкість цього ефекту за різних методологічних підходів.

Таблиця 3.8

Коефіцієнти інфляції дисперсії для повної моделі лінійної регресії

Предиктор	VIF	Оцінка рівня
Індекс якості врядування	2,138	Прийнятний
Зв'язуючий соціальний капітал	2,634	Прийнятний
Об'єднуючий соціальний капітал	3,116	Прийнятний
Участь у релігійних організаціях	3,300	Прийнятний
Моральний простір (норми)	1,297	Низький
Культурний капітал (інституціоналізований)	1,432	Низький
Участь у професійних організаціях чи профспілках	7,268	Підвищений
Участь у громадських об'єднаннях та організаціях	9,254	Критичний

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022), WGI (World Bank Group, 2025) та GDP per capita (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

VIF для part_ngo_z (9,254) знаходиться на межі критичного рівня, а для part_work_z (7,268) – у зоні підвищеного занепокоєння (див. Таблиця 3.8). Звідси стандартні помилки для part_work_z та part_ngo_z є штучно завищеними, t-статистики – заниженими, а висновки про незначущість цих змінних можуть бути спричинені мультиколінеарністю, а не реальною відсутністю ефекту.

Таблиця 3.9

**Каузальний медіаційний аналіз: вплив соціокультурних змінних на
log(GDP per capita PPP) через WGI (N = 60, bootstrap = 1000)**

Змінна	Total Effect	95% CI	p	ACME	95% CI	p (ACME)	Prop. Med.
Зв'язуючий соціальний капітал	0,597	[0,330; 0,836]	<0,001 ***	0,510	[0,318; 0,708]	<0,001 ***	0,854 ***
Об'єднуючий соціальний капітал	-0,358	[-0,563; -0,145]	0,004 **	-0,297	[-0,484; -0,149]	0,002 **	0,829 **
Участь у релігійних організаціях	-0,353	[-0,612; -0,011]	0,046 *	-0,231	[-0,434; -0,024]	0,032 *	0,657 .
Участь у професійних організаціях чи профспілках	0,132	[-0,280; 0,661]	0,468	0,154	[-0,109; 0,502]	0,194	—
Участь у громадських об'єднаннях та організаціях	-0,144	[-0,726; 0,233]	0,432	-0,073	[-0,424; 0,228]	0,578	—
Моральний простір (норми)	0,138	[-0,003; 0,294]	0,054 .	0,141	[0,030; 0,304]	0,020 *	—
Культурний капітал (інституціоналізований)	0,156	[-0,043; 0,384]	0,122	0,070	[-0,062; 0,226]	0,292	—

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022), WGI (World Bank Group, 2025) та GDP per capita (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

Показник `trust_dist_z` демонструє найбільший загальний ефект на ВВП на душу населення ПКС серед усіх індикаторів капіталу (Total Effect = 0,597, $p < 0,001$). Цей ефект 85,4% реалізується через WGI як медіатор (ACME = 0,510; $p < 0,001$). Прямий ефект (ADE = 0,087; повна таблиця з виведенням, де містяться результати ADE, можна переглянути в Додатку 3) є статистично незначущим ($p = 0,52$). Це підтверджує, що довіра, яка репрезентує поєднуючий соціальний капітал (bridging), є потужним і стабільним предиктором інституційної якості, а через неї – і рівня економічного розвитку. Суспільства з вищим рівнем відкритої міжособистісної довіри формують ефективніші, менш корумповані та більш підзвітні державні інститути, що стимулює економічну активність.

Щодо `trust_close_z`, загальний ефект є значущим і від'ємним (Total Effect = -0,358; $p = 0,004$). 82,9% цього ефекту опосередковується через WGI (ACME = -0,297; $p = 0,002$). Прямий ефект (ADE = -0,061) є незначущим ($p = 0,602$). Теоретична інтерпретація відповідає дистинкції між «зв'язуючим» (bonding) і «поєднуючим» (bridging) соціальним капіталом (Putnam, 2000): суспільства, де довіра концентрується у вузьких родинних і групових мережах, характеризуються нижчою спроможністю формувати ефективні публічні інститути, що у свою чергу стримує економічний розвиток. Зв'язуючий капітал, зміцнюючи внутрішньогрупову солідарність, водночас відтворює партикуляристські норми та обмежує горизонт довіри до «чужих», ускладнюючи кооперацію за межами первинних спільнот. Натомість поєднуючий капітал, що ґрунтується на міжгрупових горизонтальних зв'язках, створює підґрунтя для ресурсу, необхідного для підтримки інклюзивних інститутів і колективних дій у масштабах усього суспільства.

Для `part_religious_z` зафіксовано від'ємний і статистично значущий загальний ефект (Total Effect = -0,353; $p = 0,046$). Частка медіаційного ефекту (ACME = -0,231; $p = 0,032$) становить 65,7%. Водночас прямий ефект (ADE = -0,121) є статистично незначущим ($p = 0,340$). Даний результат є змістовно

доволі цікавим та потребує більш детальної інтерпретації у висновках цього розділу, адже ці результати можуть бути пов'язані не лише з тим, що участь у релігійних організаціях впливає на процес економічного зростання.

Натомість *part_work_z* не демонструє статистично значущого загального ефекту (Total Effect = 0,132; $p = 0,468$). Ані непрямий (ACME = 0,154; $p = 0,194$), ані прямий ефект (ADE = -0,022; $p = 0,954$) не досягають порогу значущості. Необхідно зважити на два застереження: по-перше, VIF = 7,27 для цієї змінної означає, що оцінки можуть бути нестабільними через мультиколінеарність; по-друге, обмежена вибірка ($N = 60$) знижує статистичну потужність для виявлення слабких ефектів.

Результати для *part_ngo_z* є цілком незначущими: Total Effect = -0,144 ($p = 0,432$), ACME = -0,073 ($p = 0,578$), ADE = -0,071 ($p = 0,596$). Критично важливо, що VIF = 9.251 для *part_ngo_z* перебуває на межі критичного рівня, що ставить під сумнів надійність будь-яких висновків щодо цього предиктора.

Показник *moral_capital_z* не виявляє значущого загального ефекту (Total Effect = 0,138, $p = 0,054$). Непрямий ефект (ACME = 0,141, $p = 0,020$) є значущим, що може вказувати на слабкий зв'язок між моральними нормами та якістю врядування, проте за відсутності значущого загального ефекту медіаційна інтерпретація є методологічно некоректною.

Культурний капітал (*cultural_capital_z*) також не демонструє статистично значущих ефектів. Total Effect = 0,156 ($p = 0,122$), ACME = 0,070 ($p = 0,292$), ADE = 0,086 ($p = 0,272$). Обидва компоненти мають позитивні знаки, проте жоден із них не досягає порогу значущості. Ці результати узгоджуються з попередньою специфікацією та свідчать про те, що культурний капітал не є самостійним предиктором ВВП у цій вибірці.

Після значного опису результатів обрахунків медіаційного аналізу було сформовано зведену таблицю, до якої внесено всі ключові показники та узагальнені результати, отримані в ході дослідження. Завдяки такому підходу можна зручніше простежити взаємозв'язки між показниками і зробити

обґрунтовані висновки щодо характеру виявлених медіаційних ефектів (див. Таблиця 3.10).

Таблиця 3.10

Узагальнення типів механізмів впливу на ВВП (розширена специфікація)

Змінна	Знак ефекту	Total Effect	Статус	Prop. через WGI	Тип механізму
Індекс якості врядування	+	Сильний	*	—	Прямий (основний предиктор)
Зв'язуючий соціальний капітал	+	0,597*	Значущий	85,4%*	Майже повна медіація
Об'єднуючий соціальний капітал	—	-0,358*	Значущий	82,9%*	Майже повна медіація
Участь у релігійних організаціях	—	-0,353*	Значущий	65,7%*	Переважаюча медіація
Участь у професійних організаціях чи профспілках	+	0,132 н.з.	Незначущий	—	Не підтверджено
Участь у громадських об'єднаннях та організаціях	—	-0,144 н.з.	Незначущий	—	Не підтверджено
Моральний простір (норми)	+	0,138 н.з.	Незначущий	—	Не підтверджено
Культурний капітал (інституціоналізований)	+	0,156 н.з.	Незначущий	—	Не підтверджено

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022), WGI (World Bank Group, 2025) та GDP per capita (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

Висновки до розділу 3

Третій розділ присвячений безпосередньому аналізу зібраних і препроцесованих даних та інтерпретації отриманих результатів. Розроблена

аналітична стратегія включала послідовне оцінювання трьох специфікацій OLS-регресії та медіаційний аналіз із бутстреп-оцінюванням.

Інституційний чинник (WGI) підтвердив свою домінуючу пояснювальну силу: жодна зі змінних капіталу не зберігає статистичної значущості після включення WGI. Застосування HC3-коригування підтвердило стійкість цього висновку (єдиним предиктором зі значущим коефіцієнтом залишився WGI).

Медіаційний аналіз дозволив деталізувати механізм цих впливів. Поєднуючий соціальний капітал має найпотужніший загальний ефект (Total Effect = 0,597; $p < 0,001$), 85,4% якого реалізується через WGI. Зв'язуючий капітал (trust_close_z) діє у протилежному напрямку (-0,358; $p = 0,004$), причому 82,9% цього ефекту також опосередковується інституційною якістю. Участь у релігійних організаціях демонструє значущий від'ємний загальний вплив (-0,353; $p = 0,036$), опосередкований через WGI на 65,7%. Натомість решта показників не виявляє статистично значущих загальних ефектів.

Отже, центральна гіпотеза роботи підтверджується: соціальний та культурний капітали пов'язані з економічним розвитком, але ця залежність має переважно опосередкований характер – через інституційне середовище. Відсутність прямих ефектів не спростовує значущості цих видів капіталу, а вказує на специфічну логіку їхнього впливу: вони формують той “ґрунт”, на якому виростають ефективні інститути, що, своєю чергою, безпосередньо зумовлюють рівень економічного розвитку.

Важливо розуміти, що крос-секційний дизайн унеможливорює встановлення чітких причинно-наслідкових зв'язків у строгому розумінні. Зокрема, існує ймовірність зворотної причинності між ВВП на душу населення ПКС та показниками соціального капіталу й урядування. Обмежений обсяг вибірки ($N \approx 60$) знижує статистичну потужність і підвищує ризик хибнонегативних висновків щодо слабких ефектів.

ВИСНОВКИ

Поняття капіталу є принципово багатовимірним. Аналіз еволюції теоретичних підходів (від класичної економічної традиції до Бурд'є, Коулмана та Патнама) показав, що обмеження капіталу виключно матеріальним вимірюванням унеможливорює пояснення стійких міжкраїнних відмінностей у економічному розвитку. Включення культурного капіталу (насамперед у вигляді освітніх ресурсів та їхньої міжпоколінної передачі) і соціального капіталу (довіра, норми, участь у мережах) дає змогу описати механізми, через які нематеріальні ресурси трансформуються в економічні результати. При цьому жоден з видів капіталу не функціонує ізольовано. Усі вони перебувають у взаємних відносинах конверсії в межах соціального простору.

Концептуальна гіпотеза дослідження підтверджена частково. Емпірична гіпотеза H1 підтверджена. Інституційне середовище є домінуючим фактором у поясненні міжкраїнних відмінностей ВВП на душу населення ПКС. Базова модель (лише WGI) пояснює 70,1% дисперсії залежної змінної. Це кількісне підтвердження теоретичної позиції, яку відстоюють Аджемоглу та Робінсон. Збільшення WGI на одне стандартне відхилення асоціюється зі зростанням ВВП на душу населення приблизно вдвічі (ефект, стійкий за всіх специфікацій і методів оцінювання, включно з HC3). Емпіричні гіпотези H2 і H3 підтверджені. Соціальний капітал впливає на економічний розвиток переважно опосередковано – через якість врядування. Медіаційний аналіз показав, що поєднуючий соціальний капітал є найпотужнішим серед усіх соціокультурних предикторів, причому 85,4% цього ефекту реалізується через WGI. Ці результати підтверджують ключову тезу Патнама: суспільства з розвиненою міжгруповою відкритою довірою здатні будувати більш ефективні, підзвітні й менш корумповані інститути, що стає структурною передумовою економічного зростання. Натомість зв'язуючий капітал діє у протилежному напрямку: його ефект є від'ємним, і 82,9% цього негативного впливу також опосередковується

WGI. Концентрація довіри у вузьких колах відтворює партикуляристські норми й ускладнює формування інклюзивних інститутів, здатних забезпечувати широкі суспільні блага.

Емпірична гіпотеза H4 підтверджена частково зі зміною знака (напрям впливу). Участь у релігійних організаціях демонструє від'ємний загальний вплив на ВВП на душу населення ПКС, тоді як гіпотеза передбачала позитивний зв'язок. Механізм медіації через WGI підтверджується, однак напрям ефекту є протилежним очікуваному. Цей результат слід інтерпретувати обережно: він не означає, що релігія як така шкодить економіці. Радше він може відображати те, що у країнах із домінуючою релігійною громадською активністю, особливо за умов слабого горизонтального громадянського суспільства, соціальний капітал, акумульований усередині релігійних мереж, може мати вертикальний, ієрархічний характер і не перетворюватися на підтримку ефективних публічних інститутів. Цей висновок перегукується з ідеями Банфілда про «аморальний фамілізм» та з критикою надмірно зв'язуючих форм капіталу, які, за Патнамом, можуть обмежувати міжгрупову кооперацію. Або так само це може характеризувати більш бідні суспільства, як такі, що схильні до більшого рівня необхідності віри як гаранта духовної стабільності та спокою.

Емпіричні гіпотези H5, H6, H7 і H8 не підтверджені. Участь у профспілках і громадських організаціях (об'єднаннях) не демонструє значущих загальних ефектів, однак у їхньому випадку критично важливо враховувати мультиколінеарність, яка суттєво знижує надійність оцінок і статистичну потужність тестів, тому відсутність значущості не є остаточним свідченням відсутності ефекту. Моральні норми (простір) демонструють значущий непрямий ефект через WGI, однак загальний ефект залишається на межі значущості, що унеможливлює коректну медіаційну інтерпретацію. Культурний капітал інституціоналізований також не виявив самостійного ефекту. Ці результати не заперечують теоретичної значущості освіти та моральних норм.

Вони скоріше вказують на те, що на рівні агрегованого крос-національного аналізу їхній вплив вже значною мірою відображений у якості інститутів (WGI), яка виступає більш прямим предиктором економічного розвитку.

Тож медіаційна модель є більш релевантним аналітичним інструментом для опису досліджуваних зв'язків, ніж проста лінійна регресія. Ключова закономірність дослідження полягає в тому, що соціальний і культурний капітали не є безпосередніми детермінантами ВВП (вони формують якість інституцій), а вже ті, в свою чергу, визначають рівень економічного розвитку. Включення WGI до повної моделі поглинає ефекти всіх соціокультурних предикторів (жоден із них не зберігає значущості), тоді як медіаційний аналіз чітко локалізує, через який канал і в якій пропорції відбувається цей вплив.

Результати дослідження мають практичне значення для розроблення політики розвитку. Якщо соціальний капітал впливає на економічний розвиток переважно через якість інститутів, то стратегії, зосереджені виключно на стимулюванні громадянської активності або підвищенні освітнього рівня в обхід інституційної реформи, матимуть обмежений ефект. Ефективна економічна політика має поєднувати два паралельні напрями: (1) зміцнення інституційної спроможності держави (прозорості, підзвітності, верховенства права, ефективності регуляторного середовища); (2) цілеспрямоване культивування поєднуючого соціального капіталу (міжгрупової довіри, горизонтальних зв'язків між різними спільнотами, норм співпраці поза межами первинних груп). Лише поєднання цих двох стратегій здатне забезпечити синергетичний ефект, за якого накопичення соціального капіталу веде до якісних інституційних змін, а ті до стійкого економічного зростання.

Крім того, дослідження підтвердило методологічну доречність обраного підходу і водночас виявило його принципові обмеження. Крос-секційний дизайн не дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки у строгому сенсі (питання про те, чи є якість інститутів передумовою розвитку соціального капіталу, чи навпаки, залишається відкритим). Мультиколінеарність між

окремими предикторами та відносно невелика вибірка ($N \approx 60$) знижують статистичну потужність і потребують обережності під час виокремлення висновків. Ці обмеження можуть задавати вектор для продовження роботи в даній площині.

Узагальнюючи, дослідження демонструє, що соціальний і культурний капітали не є альтернативою інституційному поясненню економічного розвитку, але вони є його підґрунтям. Поєднуюча довіра, що виходить за межі первинних груп, формує ту соціальну тканину, яка уможлиблює виникнення ефективних інститутів. Водночас коли ці інститути вже сформовані й функціонують належним чином, вони самі стають потужним незалежним фактором економічного зростання. Таким чином, соціальний капітал (його прояви) та інститути є не конкуруючими, а взаємно підсилюючими елементами розвитку. Перший здатен задавати соціальну динаміку, а другі, у свою чергу, закріплюють її у формі стійких структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Аджемоглу, Д., & Робінсон, Дж. (2026). *Чому нації занепадають?: Походження влади, багатства і бідності* (О. Дем'янчук, Перекл.; 11те видання). Наш Формат.
- Вебер, М. (2018). *Протестантська етика і дух капіталізму* (О. Погорілий, Перекл.). Наш Формат.
- Довбиш, Н. Є. (2025). Теорії мереж Н. Кристакіса та М. Грановеттера: евристичні можливості у дослідженні соціального капіталу органів місцевого самоврядування. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи*, (54), 26–36. <https://doi.org/10.26565/2227-6521-2025-54-03>
- Круш, П. В., & Мастюк, Д. О. (2015). Еволюція теоретичних підходів визначення сутності капіталу підприємства. *Економічний Вісник Національного Технічного Університету України «Київський Політехнічний Інститут»*, 0(12). <https://doi.org/10.20535/2307-5651.12.2015.45314>
- Левенець, Ю., & Шаповал, Ю. (Ред.). (2011). *Політична енциклопедія*. Парламентське видавництво. https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/2011_Politychna_entsykl_opediia.pdf
- Литвиненко, О. Я. & Коржов Г. О. (2025). Вплив соціального капіталу на економічний розвиток: компаративістський підхід. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Політологія. Соціологія. Право*, (2(66)), 24–32. [https://doi.org/10.20535/2308-5053.2025.2\(66\).337619](https://doi.org/10.20535/2308-5053.2025.2(66).337619)

- Чумаченко, М. Г. (2012). Капітал. *Інститут енциклопедичних досліджень НАН України*. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.19983038>
- Шинкарук, В. (Ред.). (2002). *Філософський енциклопедичний словник*. Абрис. <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi78/0058214.pdf>
- Штомпка, П. (2022). *Соціальний капітал. Теорія міжособистісного простору* (М. Яковин, Перекл.). Дух і літера.
- Aassve, A., Conzo, P., & Mattioli, F. (2021). Was Banfield right? New insights from a nationwide laboratory experiment. *Journal of Regional Science*, 61(5), 1029–1064. <https://doi.org/10.1111/jors.12538>
- Acemoglu, D., Robinson, J. A., & Verdier, T. (2017). Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World. *Journal of Political Economy*, 125(5), 1245–1305. <https://doi.org/10.1086/693038>
- Austin, P. C., & Steyerberg, E. W. (2015). The number of subjects per variable required in linear regression analyses. *Journal of Clinical Epidemiology*, 68(6), 627–636. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2014.12.014>
- Banfield, E. C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Free Press. <https://coromandal.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/02/edward-c-banfield-the-moral-basis-of-a-backward-society.pdf>
- Borkowski, M. (2023). Social Capital and Economic Development: PLS-SEM Model. *Gospodarka Narodowa*, 314(2), 11–27. <https://doi.org/10.33119/GN/163005>
- Bourdieu, P. (2002). The Forms of Capital. In N. W. Biggart (Ed.), *Readings in Economic Sociology* (1st ed., pp. 280–291). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9780470755679.ch15>
- Burns, T. (2024). Marx's Capital and the concept of super-exploitation. *Capital & Class*, 48(3), 335–355. <https://doi.org/10.1177/03098168231199913>

- Cantoni, D. and Yuchtman, N. (2025), Acemoglu, Johnson, and Robinson: the identification of historically contingent causal effects. *The Scandinavian Journal of Economics*, 127: 495-510.
https://login.research4life.org/tacsgr1doi_org/10.1111/sjoe.12596
- Cardao-Pito, T. (2023). Prevalence of Fisher's theory in mainstream accounting and economic research. *Accounting History*, 28(2), 312–337.
<https://doi.org/10.1177/10323732221144799>
- Cardao-Pito, T. (2025). The end of capitalism as a concept: Towards a new political economy for understanding monetary societies in the biosphere. *Innovation and Green Development*, 4(1), 100201.
<https://doi.org/10.1016/j.igd.2024.100201>
- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309–319.
<https://doi.org/10.1037/1040-3590.7.3.309>
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
<https://doi.org/10.1086/228943>
- Costello, A. B., & Osborne, J. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research, and Evaluation*, 10(1): 7.
<https://doi.org/10.7275/JYJ1-4868>
- de Faria, J. (2026). The automatic fetish of capital: The transition from ‘money as capital’ to ‘capital as capital’ in Marx's Manuscripts of 1864–1865. *Cambridge Journal of Economics*, 50(1), 193–212.
<https://doi.org/10.1093/cje/beaf044>

- Durkheim, É. (1982). *The rules of sociological method* (1. ed). Free Press.
https://monoskop.org/images/1/1e/Durkheim_Emile_The_Rules_of_Sociological_Method_1982.pdf
- Durkheim, E. (1997). *The Division of Labor in Society*. NY: Free Press.
<https://ia601408.us.archive.org/14/items/in.ernet.dli.2015.233884/2015.233884.The-Division.pdf>
- Ebner, A. (2025). Innovation in economic evolution: Reintroducing Schumpeterian thought to current advances in economic sociology. *Current Sociology*, 73(2), 262–280. <https://doi.org/10.1177/00113921241271850>
- Endres, A. M., & Harper, D. A. (2019). Economic development and complexity: The role of recombinant capital. *Cambridge Journal of Economics*, bez036. <https://doi.org/10.1093/cje/bez036>
- Faundez, J. (2016). Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development. *Hague Journal on the Rule of Law*, 8(2), 373–419. <https://doi.org/10.1007/s40803-016-0028-8>
- Fisher, I. (1896). What is Capital? *The Economic Journal*, 6(24), 509. <https://doi.org/10.2307/2957184>
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity* (1. Free Press paperback ed). Free Press Paperbacks.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7–20. <https://doi.org/10.1080/713701144>
- Gehrke, C. (2024). Corn, Cattle, Land and Labour: Physiocratic Ideas in the Wealth of Nations. *Homo Oeconomicus*, 41(1–4), 67–90. <https://doi.org/10.1007/s41412-024-00148-3>
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>

- Granovetter, M. (1995). *Getting a job: A study of contacts and careers* (2nd ed). the University of Chicago press.
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen (eds.). (2022). *World Values Survey: Round Seven – Country-Pooled Datafile Version 6.0*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WWSA Secretariat. <https://doi.org/10.14281/18241.24>
- Huntington-Klein, N. (2021). Linear Rescaling to Accurately Interpret Logarithms (Version 3). *arXiv*. <https://doi.org/10.48550/ARXIV.2106.03070>
- Huysseune, M. (2020). Theory Travelling through Time and Space: The Reception of the Concept of Amoral Familism. *International Journal of Politics, Culture, and Society*, 33(3), 365–388. <https://doi.org/10.1007/s10767-019-09335-6>
- Inglehart, R., Basanez, M., Diez-Medrano, J., Halman, L., & Luijkx, R. (2000). World values surveys and European values surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997. *Ann Arbor-Michigan, Institute for Social Research*, ICPSR version. <https://web.stanford.edu/group/ssds/dewidocs/icpsr2790/cb2790.pdf>
- Johnson, P., Brookes, M., Wood, G., & Brewster, C. (2017). Legal Origin and Social Solidarity: The Continued Relevance of Durkheim to Comparative Institutional Analysis. *Sociology*, 51(3), 646–665. <https://doi.org/10.1177/0038038515611049>
- Kaszynska, P. (2024). Whose cultural capital? Towards an interdisciplinary understanding of cultural capital through cultural value: Wessen Kapital? Auf dem Weg zu einem interdisziplinären Verständnis von kulturellem Kapital durch kulturellen Wert. *Journal of Cultural Management and*

Cultural Policy / Zeitschrift Für Kulturmanagement Und Kulturpolitik, 10(1), 211–228. <https://doi.org/10.14361/zkmm-2024-0110>

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues*. World Bank Policy Research Working Paper No. 5430. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/630421468336563314/pdf/WPS5430.pdf>

Kestler, T. (2023). The Motivational Power of Ideas in Institutions and Collective Action: Collectivizing Intentional States and Bodily Awareness. *Human Studies*, 46, 59–78. <https://doi.org/10.1007/s10746-023-09661-x>

Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>

Košutić, I. (2017). The Role of Cultural Capital in Higher Education Access and Institutional Choice. *Center for Educational Policy Studies Journal*, 7(1), 149–169. <https://doi.org/10.26529/cepsj.20>

Kuroki, R. (2024). *Turgot, a Successor of Quesnay and a Forerunner to Smith*. Routledge. https://www.researchgate.net/publication/386083463_Turgot_a_Successor_of_Quesnay_and_a_Forrunner_to_Smith

Lee, S. (2024). Technological innovation and profit. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(3), 100335. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100335>

Levent, A. (2025). Lachmann and Veblen: Institutions versus Neoclassicism. *Journal of Economic Policy Researches / İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 112–127. <https://doi.org/10.26650/jepri1545178>

- Long, J. S., & Ervin, L. H. (2000). Using Heteroscedasticity Consistent Standard Errors in the Linear Regression Model. *The American Statistician*, 54(3), 217–224. <https://doi.org/10.1080/00031305.2000.10474549>
- Luckmann, T., & Berger, P. L. (1971). *The Social Construction of Reality*. Penguin Books. <https://amstudugm.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/04/social-construction-of-reality.pdf>
- Mangelaja, E., Ovaska, T., & Takashima, R. (2022). Entrepreneurial choices depend on trust: Some global evidence. *Journal of International Entrepreneurship*, 20(4), 564–590. <https://doi.org/10.1007/s10843-022-00315-0>
- Marx, K. (1990). *Capital: A critique of political economy*. Penguin books.
- Mills, C. W. (2000). *The sociological imagination*. Oxford University Press. <https://bpb-us-e2.wpmucdn.com/sites.middlebury.edu/dist/5/2398/files/2013/02/The-Promise.pdf>
- Muir, G., Dockery, A. M., & Bawa, S. (2026). Club Membership, Social Capital Formation, and Employment Outcomes: Evidence from Australia. *Social Indicators Research*, 182(1), 3. <https://doi.org/10.1007/s11205-026-03818-8>
- Murphy, A. E. (2004). Law and Turgot: The Importance of Money. In *Conference on French Political Economy, 1650–1850*. <https://stacks.stanford.edu/file/druid:nz540gq0033/murphy.pdf>
- Murphy, R., & O'reilly, C. (2023). The Expansive Corridor: Testing Acemoglu and Robinson (2019). *The Journal of Development Studies*, 59(7), 1060–1075. <https://doi.org/10.1080/00220388.2023.2197707>

- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.
https://epistemh.pbworks.com/f/8.%20Institutions__Institutional_Change_and_Economic_Performance.pdf
- Núñez-Naranjo, A. F., & Morales-Urrutia, X. (2025). Social Capital and Economic Growth: An Analysis in South America. *F1000Research*, 14, 797. <https://doi.org/10.12688/f1000research.166766.2>
- O'brien, R. M. (2007). A Caution Regarding Rules of Thumb for Variance Inflation Factors. *Quality & Quantity*, 41(5), 673–690.
<https://doi.org/10.1007/s11135-006-9018-6>
- Paldam, M. (2000). Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14: 629-653.
https://login.research4life.org/tacsgr1doi_org/10.1111/1467-6419.00127
- Papageorgiou, T., Katselidis, I., & Michaelides, P. G. (2013). Schumpeter, Commons, and Veblen on Institutions. *American Journal of Economics and Sociology*, 72(5), 1232–1254. <https://doi.org/10.1111/ajes.12042>
- Parsons, T. (1991). *Social System* (B. S. Turner, Ed.). Routledge.
<https://voidnetwork.gr/wp-content/uploads/2016/10/The-Social-System-by-Talcott-Parsons.pdf>
- Payen, M., & Rondé, P. (2025). Culture, Institutions and Economic Growth. *The World Economy*, 48(7), 1654–1678. <https://doi.org/10.1111/twec.13695>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century* (A. Goldhammer, Trans.). Belknap Press. <http://digamo.free.fr/piketty14.pdf>
- Posit Software, PBC. (2025). *RStudio* (Version 2025.05.0+496) [Computer software]. Posit.

- Putnam, R. (2001). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster.
- R Core Team. (2025). *R: A language and environment for statistical computing* (Version 4.4.2) [Computer software]. R Project for Statistical Computing.
- Revelle, W. (2026). *psych: Procedures for Psychological, Psychometric, and Personality Research*. Northwestern University, Evanston, Illinois. R package version 2.6.1. <https://CRAN.R-project.org/package=psych>.
- Roaldsnes, A. (2024). Social capital and the intergenerational transmission of cultural capital: How parents' social networks influence children's accumulation of cultural capital. *Poetics*, 102, 101873. <https://doi.org/10.1016/j.poetic.2024.101873>
- Rogošić, S., & Baranović, B. (2016). Social Capital and Educational Achievements: Coleman vs. Bourdieu. *Center for Educational Policy Studies Journal*, 6(2), 81–100. <https://doi.org/10.26529/cepsj.89>
- Romano, T. P., Charlotte Nan, C. N., Jain, A., Padhi, D., Boyce, T. C., & Pavilon, J. N. (n.d.). *Reproducibility package for Reproducibility Package For 2025 Update Of Worldwide Governance Indicators*. World Bank. <https://doi.org/10.60572/ZSH1-3H57>
- Sarracino, F. (2014). Richer in Money, Poorer in Relationships and Unhappy? Time Series Comparisons of Social Capital and Well-Being in Luxembourg. *Social Indicators Research*, 115(2), 561–622. <https://doi.org/10.1007/s11205-012-0223-5>
- Saxon, J. (2021). The local structures of human mobility in Chicago. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 48(7), 1806–1821. <https://doi.org/10.1177/2399808320949539>

- Schumpeter, J. A., & Swedberg, R. (2005). *Capitalism, socialism and democracy* (Transferred to digital print). Routledge.
<https://periferiaactiva.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/joseph-schumpeter-capitalism-socialism-and-democracy-2006.pdf>
- Six, E., & Schnetzer, M. (2026). Highbrow heritage: The effects of childhood cultural capital on wealth. *Review of Economics of the Household*, 24(1), 359–393. <https://doi.org/10.1007/s11150-024-09733-6>
- Smith, A. (with Spencer, M. G., & Griffith, T.). (2013). *Wealth of Nations*. Wordsworth Editions Ltd.
- Smith, M. (2023). Adam Smith on Growth and Economic Development. *History of Economics Review*, 86(1), 2–15.
<https://doi.org/10.1080/10370196.2023.2243741>
- Spencer, H. (1898a). *The Principles of Sociology, in Three Volumes* (Vol. 1). D. Appleton and Company.
<https://oll.libertyfund.org/titles/spencer-the-principles-of-sociology-vol-1-1898>
- Spencer, H. (1898b). *The Principles of Sociology, in Three Volumes* (Vol. 2). D. Appleton and Company.
<https://oll.libertyfund.org/titles/spencer-the-principles-of-sociology-vol-2-1898>
- Stiglitz, J. E. (2015). *Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do about Them*. Norton & Company, Incorporated, W. W.
<http://pinguet.free.fr/stigli15.pdf>
- Sztompka, P. (2006). *Trust: A sociological theory*. Cambridge Univ. Press.
<http://ndl.ethernet.edu.et/bitstream/123456789/17643/1/28.pdf>

- Taber, K. S. (2018). The Use of Cronbach's Alpha When Developing and Reporting Research Instruments in Science Education. *Research in Science Education*, 48(6), 1273–1296. <https://doi.org/10.1007/s11165-016-9602-2>
- Tang, L., & Jiang, X. (2025). Family structure and children's academic performance in China: The roles of economic capital, social capital, and cultural capital. *Asia Pacific Education Review*, 26(4), 973–983. <https://doi.org/10.1007/s12564-024-09995-w>
- Throsby, D. (1999). Cultural Capital. *Journal of Cultural Economics*, 23(1–2), 3–12. <https://doi.org/10.1023/A:1007543313370>
- Turgot, A.-R. (2011). *The Turgot collection: Writings, speeches, and letters* (D. Gordon, Ed.). Ludwig von Mises Institute. https://cdn.mises.org/The%20Turgot%20Collection%20Writings,%20Speeches,%20and%20Letters%20of%20Anne%20Robert%20Jacques%20Turgot,%20Baron%20de%20Laune_2.pdf
- University of Toronto. (n.d.). *Transformations* (STA220 Module 11.12.6). Department of Statistical Sciences. <https://courses.utstat.utoronto.ca/STA220/modules/module-11/12-6-Transformations.pdf>
- Wickham, H., François, R., Henry, L., Müller, K. & Vaughan, D. (2023). *dplyr: A Grammar of Data Manipulation*. R package version 1.1.4, <https://CRAN.R-project.org/package=dplyr>.
- Wickham, H., Miller, E. & Smith, D. (2023). *haven: Import and Export 'SPSS', 'Stata' and 'SAS' Files*. R package version 2.5.4, <https://CRAN.R-project.org/package=haven>.
- Wickham, H., Vaughan, D. & Girlich, M. (2024). *tidyr: Tidy Messy Data*. R package version 1.3.1, <https://CRAN.R-project.org/package=tidyr>.

World Bank (WB). (2026). *Metadata for GDP per capita, PPP* (current international \$). International Comparison Program (ICP). https://data360files.worldbank.org/data360-data/metadata/WB_WDI/WB_WDI_NY_GDP_PCAP_PP_CD.pd

World Bank. (n. d.). *GDP per capita, PPP* (current international \$). World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

World Bank Group. (2025). *Sample WGI calculations (Excel)*. Worldwide Governance Indicators [Dataset]. <https://www.worldbank.org/content/dam/sites/govindicators/doc/wgicalculator-2025.xlsx>

ДОДАТКИ

Додаток А. Змінні (WVS), що відображають культурний капітал

Найменування	Питання	Оригінальна шкала	Інвертована шкала (base = new)
Q275 Найвищий рівень освіти: Респондент [ISCED 2011]	Який найвищий рівень освіти маєте ви?	ISCED 0-8 -1 – Не знаю -2 – Не відповів -4 – Не запитали -5 – Відсутні дані	–
Q277: Найвищий рівень освіти: мати респондента [ISCED 2011]	Який найвищий рівень освіти має ваша мати?	ISCED 0-8 -1 – Не знаю -2 – Не відповів -4 – Не запитали -5 – Відсутні дані	–
Q278: Найвищий рівень освіти: батько респондента [ISCED 2011]	Який найвищий рівень освіти має ваш батько?	ISCED 0-8 -1 – Не знаю -2 – Не відповів -4 – Не запитали -5 – Відсутні дані	–

Додаток Б. Змінні (WVS), що відображають соціальний капітал

Найменування	Питання	Оригінальна шкала	Інвертована шкала (base = new)
Участь у релігійних організаціях			
Q94 Церква або релігійна організація	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Участь у робочих організаціях			
Q97 Профспілка	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q100 Професійна асоціація	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Участь у громадських організаціях			
Q95 Спортивна або розважальна організація, футбольна/бейсбольна/регбійна команда	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q96 Мистецька, музична або освітня організація	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q99 Екологічна організація	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q101 Гуманітарна або благодійна організація	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q102 Організація споживачів	... чи є ви членом, активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	0 – Не належу 1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	–
Q103 Група	... чи є ви членом,	0 – Не належу	–

самодопомоги, група взаємодопомоги	активним членом, неактивним членом або не є членом такого типу організації?	1 – Неактивний учасник 2 – Активний учасник	
Довіра			
Q58 Наскільки ви довіряєте: вашій родині	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Q59 Довіра: ваш район (ваші сусіди)	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Q60 Довіра: люди, яких ви знаєте особисто	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Q61 Довіра: люди, з якими ви зустрічаєтеся вперше	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Q62 Довіра: люди іншої релігії	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Q63 Довіра: люди іншої національності	... чи довіряєте ви людям з цієї групи повністю, частково, не дуже чи зовсім не довіряєте?	1 – Повністю довіряю 2 – Довіряю частково 3 – Не дуже довіряю 4 – Зовсім не довіряю	1 = 4 2 = 3 3 = 2 4 = 1
Мораль			
Q177 Отримання державних виплат, на які ви не маєте права	... чи вважаєте ви, що це завжди виправдано, ніколи не виправдано, чи щось середнє...	1 – Ніколи не виправдано 10 – Завжди виправдано	1 (Ніколи не виправдано) = 10 2 = 9 3 = 8 4 = 7 5 = 6 6 = 5 7 = 4 8 = 3 9 = 2 10 (Завжди виправдано) = 1
Q178 Ухилення від оплати проїзду в громадському транспорті	... чи вважаєте ви, що це завжди виправдано, ніколи не виправдано, чи щось середнє...	1 – Ніколи не виправдано 10 – Завжди виправдано	1 (Ніколи не виправдано) = 10 2 = 9 3 = 8 4 = 7 5 = 6 6 = 5 7 = 4

			8 = 3 9 = 2 10 (Завжди виправдано) = 1
Q179 Крадіжка майна	... чи вважаєте ви, що це завжди виправдано, ніколи не виправдано, чи щось середнє...	1 – Ніколи не виправдано 10 – Завжди виправдано	1 (Ніколи не виправдано) = 10 2 = 9 3 = 8 4 = 7 5 = 6 6 = 5 7 = 4 8 = 3 9 = 2 10 (Завжди виправдано) = 1
Q180 Ухилення від сплати податків, якщо є така можливість	... чи вважаєте ви, що це завжди виправдано, ніколи не виправдано, чи щось середнє...	1 – Ніколи не виправдано 10 – Завжди виправдано	1 (Ніколи не виправдано) = 10 2 = 9 3 = 8 4 = 7 5 = 6 6 = 5 7 = 4 8 = 3 9 = 2 10 (Завжди виправдано) = 1
Q181 Отримання хабаря під час виконання своїх службових обов'язків	... чи вважаєте ви, що це завжди виправдано, ніколи не виправдано, чи щось середнє...	1 – Ніколи не виправдано 10 – Завжди виправдано	1 (Ніколи не виправдано) = 10 2 = 9 3 = 8 4 = 7 5 = 6 6 = 5 7 = 4 8 = 3 9 = 2 10 (Завжди виправдано) = 1

Додаток В. Вихідний код файлу 1_dataset_merge.R

```
# Підвантаження необхідних бібліотек та пакетів
library(dplyr)
library(tidyr)
library(haven)
library(survey)

data_wbg_gdp_pc_ppp <- read.csv("./docs/API_NY.GDP.PCAP.PP.CD_DS2_en_csv_v2_121708.csv", header = TRUE,
sep = ",", dec = ".")
data_wbg_wgi <- read.csv("./docs/wgicalculator-2025.csv", header = TRUE, sep = ";", dec = ",")
data_wvs_7 <- readRDS("./docs/WVS_Cross-National_wave_7_rds_v6_0.rds")

# Перетворення масиву із ВВП на душу населення PPP
gdp <- data_wbg_gdp_pc_ppp %>%
  dplyr::select(
    country = Country.Name,
    code = Country.Code,
    dplyr::starts_with("X")
  ) %>%
  pivot_longer(
    cols = starts_with("X"),
    names_to = "year",
    values_to = "gdp_pc_ppp"
  ) %>%
  mutate(year = as.integer(sub("^X", "", year)))

# Перетворення масиву із Індексом урядування
wgi <- data_wbg_wgi %>%
  dplyr::select(
    country = econ_name,
    code = econ_code,
    year = wgi_year,
    wgi = score
  ) %>%
  mutate(year = as.integer(year)) %>%
  group_by(code, country, year) %>%
  summarise(wgi = mean(wgi, na.rm = TRUE), .groups = "drop")

# (Мікро рівень) Перетворення масиву із показниками по культурному та соціальному капіталах
wvs_micro <- data_wvs_7 %>%
  dplyr::select(
```

```

code = B_COUNTRY_ALPHA,
year = A_YEAR,
weight = W_WEIGHT,
q58 = Q58, q59 = Q59, q60 = Q60, q61 = Q61, q62 = Q62, q63 = Q63,
q94 = Q94, q95 = Q95, q96 = Q96, q97 = Q97,
q99 = Q99, q100 = Q100, q101 = Q101, q102 = Q102, q103 = Q103,
q177 = Q177, q178 = Q178, q179 = Q179, q180 = Q180, q181 = Q181,
q275 = Q275, q277 = Q277, q278 = Q278
) %>%
# Крок 1: чистка типів + прибирання негативних значень
mutate(across(
  c(q58:q63, q94:q97, q99:q103, q177:q181, q275, q277, q278, year, weight),
  ~ { x <- as.numeric(zap_labels(.)); x[x < 0] <- NA_real_; x }
)) %>%
# Крок 2: перекодування
mutate(
  across(q58:q63, ~ ifelse(. %in% 1:4, 5 - ., NA_real_)),
  across(q177:q181, ~ ifelse(. %in% 1:10, 11 - ., NA_real_))
)

# (Макро рівень) Перетворення масиву із показниками по культурному та соціальному капіталах
wvs_macro <- wvs_micro %>%
group_by(code) %>%
summarise(
  year = first(na.omit(year)),
  across(
    c(q58:q63, q94:q97, q99:q103, q177:q181, q275, q277, q278),
    ~ weighted.mean(., w = weight, na.rm = TRUE)
  ),
  .groups = "drop"
)

# Основний масив
df <- wvs_macro %>%
left_join(gdp, by = c("code", "year")) %>%
left_join(wgi, by = c("code", "year")) %>%
mutate(country = coalesce(country.x, country.y)) %>%
dplyr::select(-country.x, -country.y)

```

Додаток Г. Довірчі інтервали для альфи (95%)

	Метод	Нижня межа	Альфа	Верхня межа
Змінні, які стосуються участі у громадських організаціях	Feldt	0,92	0,95	0,96
	Duhachek	0,93	0,95	0,97
Змінні, які стосуються морального простору (норм)	Feldt	0,89	0,93	0,95
	Duhachek	0,90	0,93	0,95

Джерело: дані WVS (Haerpfer et al., 2022); розрахунки автора в середовищі R

Додаток Д. Вихідний код файлу 2_aggregation.R

```
library(psych)
library(dplyr)

# Обрахунки альфи Кронбаха для групи змінних гром. орг. та асоціацій
psych::alpha(df[, c("q95", "q96", "q99", "q101", "q102", "q103")])

# Факторний аналіз для зменшення вимірів довіри відповідно теорії
fa_res <- fa(
  r = df[, c("q58", "q59", "q60", "q61", "q62", "q63")],
  nfactors = 2,
  rotate = "varimax"
)
print(fa_res$loadings, cut = 0.4)

# Обрахунки альфи Кронбаха для групи змінних моралі
psych::alpha(df[, c("q177", "q178", "q179", "q180", "q181")])

# Агрегування показників-предикторів
df <- df %>%
  mutate(
    parent_edu = rowMeans(pick(q277, q278), na.rm = TRUE),
    cultural_capital = (q275 * 0.6) + (parent_edu * 0.4),
    part_religious = q94,
    part_work = rowMeans(pick(q97, q100), na.rm = TRUE),
    part_ngo = rowMeans(pick(q95, q96, q99, q101, q102, q103), na.rm = TRUE),
    trust_close = rowMeans(pick(q58, q59, q60), na.rm = TRUE),
    trust_dist = rowMeans(pick(q61, q62, q63), na.rm = TRUE),
    morality = rowMeans(pick(q177, q178, q179, q180, q181), na.rm = TRUE)
  )
```

Додаток Е. Вихідний код файлу 3_regression.R

```
library(ggplot2)
library(lmtest)
library(sandwich)
library(broom)
library(mediation)
library(dplyr)
library(scales)
library(car)

select <- dplyr::select

# Перевірка розподілів ВВП за країнами візуально
ggplot(df, aes(x = gdp_pc_ppp)) +
  geom_histogram(aes(y = after_stat(density)), bins = 30,
    fill = "#009fda", color = "white", alpha = 0.9) +
  geom_density(color = "#002244", linewidth = 1) +
  scale_x_continuous(labels = label_number(big.mark = " ")) +
  labs(x = "ВВП на душу населення (ПКС)", y = "Щільність") +
  theme_minimal()

ggplot(df, aes(x = log_gdp)) +
  geom_histogram(aes(y = after_stat(density)), bins = 30,
    fill = "#009fda", color = "white", alpha = 0.9) +
  geom_density(color = "#002244", linewidth = 1) +
  labs(x = "Логарифмований ВВП на душу населення (ПКС)", y = "Щільність") +
  theme_minimal()

# Стандартизація змінних
df <- df %>%
  mutate(
    log_gdp = log(gdp_pc_ppp),
    wgi_z = as.numeric(scale(wgi)),
    trust_close_z = as.numeric(scale(trust_close)),
    trust_dist_z = as.numeric(scale(trust_dist)),
    part_religious_z = as.numeric(scale(part_religious)),
    part_work_z = as.numeric(scale(part_work)),
    part_ngo_z = as.numeric(scale(part_ngo)),
    morality_z = as.numeric(scale(morality)),
    cultural_capital_z = as.numeric(scale(cultural_capital))
  )
```

```

# Моделювання лінійних регресій: 3 варіанти
model_base <- lm(log_gdp ~ wgi_z, data = df)
model_capitals <- lm(log_gdp ~ trust_close_z + trust_dist_z +
                     part_religious_z + part_work_z + part_ngo_z +
                     morality_z + cultural_capital_z, data = df)
model_full <- lm(log_gdp ~ wgi_z + trust_close_z + trust_dist_z +
                 part_religious_z + part_work_z + part_ngo_z +
                 morality_z + cultural_capital_z, data = df)

summary(model_base)
summary(model_capitals)
summary(model_full)

# Розрахунок стандартних робастних похибок (HC3)
coeftest(model_full, vcov = vcovHC(model_full, type = "HC3"))

# Порівняння коефіцієнтів детермінації
tibble(
  model = c("WGI only", "Capitals only", "Full (WGI + Capitals)"),
  r2 = c(summary(model_base)$r.squared,
         summary(model_capitals)$r.squared,
         summary(model_full)$r.squared),
  adj_r2 = c(summary(model_base)$adj.r.squared,
             summary(model_capitals)$adj.r.squared,
             summary(model_full)$adj.r.squared)
)

# Перевірка мультиколінеарності
vif(model_full)

# Медіаційний аналіз
df_med <- df %>%
  select(log_gdp, wgi_z, trust_dist_z, trust_close_z,
         part_religious_z, part_work_z, part_ngo_z,
         morality_z, cultural_capital_z) %>%
  na.omit()

# Медіаційна модель: social/cultural capital → WGI
med_model <- lm(wgi_z ~ trust_dist_z + trust_close_z +
                part_religious_z + part_work_z + part_ngo_z +

```

```

        morality_z + cultural_capital_z,
data = df_med)

# Вихідна модель: WGI + social/cultural capital → log(GDP)
out_model <- lm(log_gdp ~ wgi_z + trust_dist_z + trust_close_z +
                part_religious_z + part_work_z + part_ngo_z +
                morality_z + cultural_capital_z,
data = df_med)

# Функція для запуску медіаційного аналізу для кожної змінної капіталу
run_mediation <- function(treat_var) {
  mediation::mediate(med_model, out_model,
                    treat = treat_var,
                    mediator = "wgi_z",
                    boot = TRUE, sims = 1000)
}

set.seed(101); med_trust_dist <- run_mediation("trust_dist_z")
set.seed(102); med_trust_close <- run_mediation("trust_close_z")
set.seed(103); med_part_rel <- run_mediation("part_religious_z")
set.seed(104); med_part_work <- run_mediation("part_work_z")
set.seed(105); med_part_ngo <- run_mediation("part_ngo_z")
set.seed(106); med_morality <- run_mediation("morality_z")
set.seed(107); med_cultural <- run_mediation("cultural_capital_z")

# Підсумки: ACME = непрямий вплив через WGI; ADE = прямий вплив
summary(med_trust_dist)
summary(med_trust_close)
summary(med_part_rel)
summary(med_part_work)
summary(med_part_ngo)
summary(med_morality)
summary(med_cultural)

# Діагностика повної моделі
par(mfrow = c(2, 2))
plot(model_full)
par(mfrow = c(1, 1))

# Графік предикторів
bind_rows(

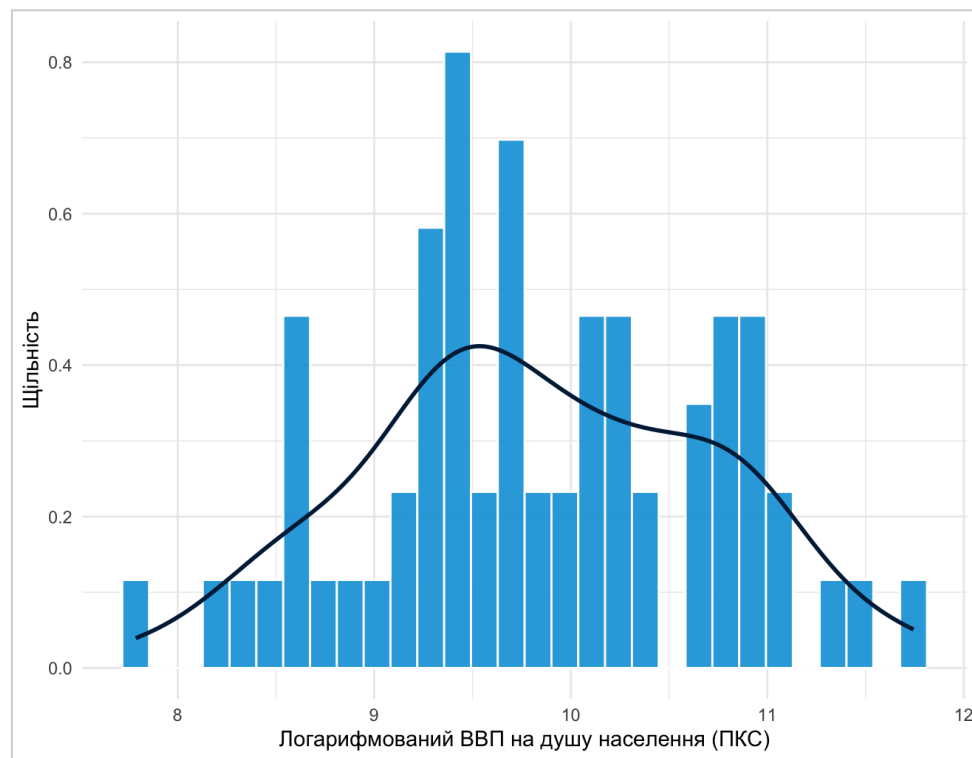
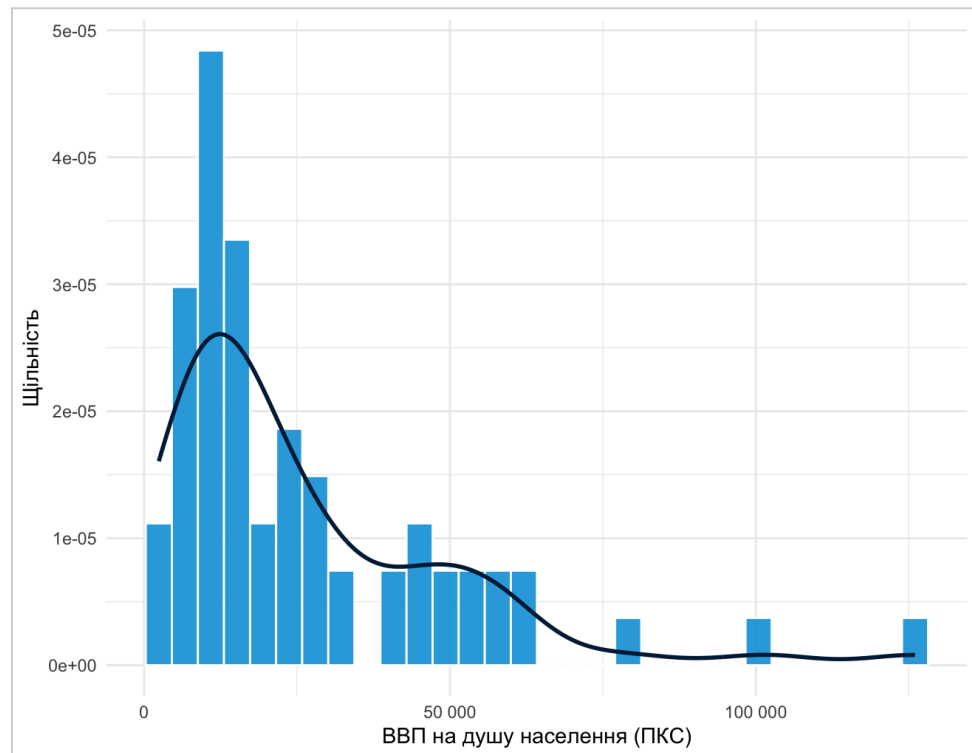
```

```

tidy(model_capitals, conf.int = TRUE) %>% mutate(model = "Without WGI"),
tidy(model_full, conf.int = TRUE) %>% mutate(model = "With WGI")
) %>%
  filter(term != "(Intercept)") %>%
  mutate(significant = ifelse(p.value < 0.05, "p < 0.05", "n.s.")) %>%
  ggplot(aes(x = reorder(term, estimate), y = estimate,
              color = significant, shape = model)) +
  geom_point(size = 3, position = position_dodge(width = 0.6)) +
  geom_errorbar(aes(ymin = conf.low, ymax = conf.high),
                width = 0.2, linewidth = 0.7,
                position = position_dodge(width = 0.6)) +
  geom_hline(yintercept = 0, linetype = "dashed", color = "gray50") +
  scale_color_manual(values = c("p < 0.05" = "#1a9850", "n.s." = "#d73027")) +
  coord_flip() +
  labs(title = "Effect of Cultural & Social Capital on log(GDP per capita)",
        subtitle = "With vs without governance control (WGI)",
        x = NULL, y = "Standardized estimate (95% CI)",
        color = "Significance", shape = "Model") +
  theme_minimal(base_size = 13)

```

**Додаток Ж. Розподіл країн за рівнем ВВП на душу населення ПКС
(порівняння із розподілом логарифмованих значень)**



Джерело: дані GDP per capita PPP (World Bank, n. d.); розрахунки автора в середовищі R

Додаток 3. Пояснення кодів змінних у масиві даних

Мітка змінної у масиві	Опис
gdp_pc_ppp	ВВП на душу населення ПКС
cultural_capital_z	Стандартизований індекс культурного капіталу (інституціоналізованого, у вигляді інтегрального показника освіти респондента та його/її батьків)
part_religious_z	Стандартизована змінна рівня участі у релігійних організаціях
part_work_z	Стандартизована змінна рівня участі у професійних організаціях чи профспілках
part_ngo_z	Стандартизована змінна рівня участі у громадських об'єднаннях (за інтересами) чи організаціях
trust_close_z	Стандартизована змінна довіри, що відповідає зв'язуючому (bonding) соціальному капіталу (довіра до близького, спорідненого кола)
trust_dist_z	Стандартизована змінна довіри, що відповідає містковому (bridging) соціальному капіталу (довіра до відмінних, дистанційованих осіб)
morality_z	Стандартизована змінна морального простору (готовності індивідів дотримуватися суспільних правил навіть за відсутності прямого контролю)

Додаток К. Опис показників, їх позначок, що фігурують у роботі

Показник	Позначення	Інтерпретація
Коефіцієнт регресії	β	Зміна $\log(\text{GDP})$ при збільшенні предиктора на 1 стандартне відхилення
Стандартна помилка	SE	Точність оцінки коефіцієнта; менше значення – вища точність
t-статистика	t	β/SE ; чим більше, тим значущий ефект
p-значення	p	Ймовірність отримати такий результат за нульової гіпотези; $< 0,05$ – значущий
R^2	R^2	Частка дисперсії залежної змінної, пояснена моделлю
Скоригований R^2	Adj. R^2	R^2 з коригуванням за кількість предикторів; важливіший для порівняння моделей
RSE	RSE	Типова похибка прогнозу моделі в одиницях залежної змінної
VIF	VIF	Інфляція дисперсії через мультиколінеарність; > 5 – увага; > 10 – критично
HC3 SE	HC3	Стандартні помилки, скориговані на гетероскедастичність (більш консервативні)
ACME	ACME	Непрямий ефект через медіатор (WGI у даному випадку)
ADE	ADE	Прямий ефект, незалежний від медіатора
Total Effect	TE	Сукупний ефект = ACME + ADE
Prop. Mediated	Prop.	Частка сумарного ефекту, опосередкована через медіатор (у даному випадку WGI)

Додаток Л. Результати повної регресійної моделі: OLS та HC3

Предиктор	OLS β	OLS SE	OLS p	HC3 SE	HC3 p	Знач. (HC3)
(Intercept)	9,797	0,062	< 2e-16	0,071	< 2,2e-16	*
wgi_z	0,638	0,093	8,57e-09	0,101	6,61e-08	*
trust_close_z	-0,061	0,101	0,545	0,117	0,602	н.з.
trust_dist_z	0,087	0,115	0,454	0,133	0,515	н.з.
part_religious_z	-0,121	0,111	0,282	0,149	0,420	н.з.
part_work_z	-0,022	0,166	0,896	0,234	0,926	н.з.
part_ngo_z	-0,071	0,182	0,699	0,231	0,760	н.з.
morality_z	-0,003	-0,044	0,965	0,066	0,964	н.з.
cultural_capital_z	0,086	0,072	0,235	0,089	0,338	н.з.

Джерело: розрахунки автора в середовищі R