Светлана Бардина

Кооперация или недоверие? Влияние объема социального капитала на стратегии экономического поведения

В статье исследуется влияние объема социального капитала на стратегии экономического поведения. В большинстве исследований при измерении уровня социального капитала делается акцент на показатели, связанные с обобщенным доверием и гражданским участием, тогда как аспекты, связанные с включенностью в группы и обменом ресурсами внутри сети, остаются непроясненными. В статье анализируются предпосылки модели, которая традиционно используется в исследованиях социального капитала и демонстрируется, каким образом принятие этих предпосылок приводит к тому, что такие исследования часто становятся основанием для глобальных выводов о существовании или несуществовании гражданского общества или для оценки общественного климата. В данной статье в фокусе анализа, напротив, находится «сетевой» аспект. На основании результатов исследования делаются выводы о том, каким образом структура и объем социального капитала предопределяют выбор отдельных стратегий экономического поведения. Отдельно анализируется стратегия замещения работы формальных институтов обращением к неформальным связям и ее взаимосвязь с изучаемым показателем. Интерпретация полученных данных позволяет проблематизировать распространенный тезис о тесной взаимосвязи величины социального капитала и уровня доверия. Таким образом, в статье продемонстрированы отдельные аспекты альтернативной модели исследования социального капитала, в рамках которой анализируются в первую очередь «сетевые» аспекты и включенность в группы, и показано, что отдельные выводы, полученные на ее основе, входят в противоречие с установками концепции социального капитала, которая наиболее часто применяется в эмпирических исследованиях.

Ключевые слова: социальный капитал, стратегии экономического поведения, опросы общественного мнения

Бардина Светлана Михайловна — старший научный сотрудник МЦССТ (Международный центр современной социальной теории) МВШСЭН, кандидат философских наук. Научные интересы: childhood studies, социальная эпистемология, философия психиатрии. E-mail: neologyneology@bk.ru
Svetlana Bardina — senior research fellow of the International Center for Contemporary Social Theory, MSSES, PhD in Philosophy. Научные интересы: childhood studies, социальная эпистемология, философия психиатрии. E-mail: neologyneology@bk.ru
Статья написана в рамках научно-исследовательской работы «Социальный капитал и реконфигурация сетей доверия» (2015, ЦСИ РАНХиГС).

Svetlana Bardina
Cooperation or Distrust? How Social Capital Affects Economic Behavior Strategies

The article examines influence of the level of social capital on economic behavior. For the most part, empirical studies in this area focus on indices of social trust and civil participation. Meanwhile, the level of network capital is often neglected. Presuppositions of this model are analyzed in the article; on this basis, it is shown that making these assumptions leads to assessing the social climate of given society and to statements on the existence or non-existence of civil society. The author tries to analyze social capital in Russian society fixing attention on the network aspect. It is shown, on the basis of data analysis, that the level and structure of social capital predetermine the probability of following certain economic strategies, and in particular this is important for the phenomenon of substitution of formal institutions' work for using informal ties. Further interpretation leads to problematization of a generally accepted statement that the level of social capital and the level of trust are interconnected. Thus, it is shown that examining of network aspect of social capital yields results conflicting with the premises of the traditional conception of social capital.

Keywords: social capital, economic behavior, opinion polls

Понятие «социальный капитал» впервые возникло в 1916 году в работе, посвященной исследованию американской системы образования [Hanifan, 1916] и спустя почти столетие оказалось в фокусе теоретических и политических дискуссий. Начиная с 1990-х годов социальный капитал — один из основных показателей, используемых в мониторингах общественного мнения. В частности, в исследованиях Евробарометр (серия опросов, регулярно проводимых Европейской Комиссией в странах ЕС) [European Comission, 2005, 2007] индекс социального капитала рассматривается как ключевой показатель, позволяющий оценивать состояние гражданского общества [European Comission, 2005, p. 3], а также различия в благосостоянии и типе социальной политики [European Comission, 2007, p. 2] стран-членов европейского Союза. В отчетах Всемирного банка социальный капитал фигурирует в качестве значимого предиктора экономического процветания и устойчивого развития государств [Dasgupta, Serageldin, 1999, p. 40].

Несмотря на широкое распространение эмпирических исследований, оперирующих понятием «социальный капитал», значение этого термина остается непроясненным. Неоднозначность этого понятия и отсутствие единого представления о том, что представляет собой «социальный капитал», отмечается и в теоретических работах [Portes, 2000, p. 2], и в отчетах об исследованиях [European Comission, 2007, p. 7]. Определения различны: от свода общественных правил [Фукуяма, 2004, с. 130] до полезного ресурса [Lin, 1999,

p. 35]. Однако можно выделить общие интуиции, лежащие в основе различных концепций. Понятие социального капитала предполагает идею связи (bonding), которая отсылает к тесному взаимодействию членов небольших групп, идею соединения (bridging), связанную с социальным обменом между членами различных сетей, и идею объединения (linking), которая сопряжена с гражданским самовыражением и способностью вкладывать ресурсы в общественные блага [Gittell, Vidal, 1998]. Концепции отличаются в зависимости от того, какой из параметров попадает в фокус рассмотрения.

Исследования, в которых измеряется уровень социального капитала, становятся основанием для производства высказываний об обществе самого глобального характера, а также для описаний и предсказаний стратегий коллективного поведения. Таким образом, социальный капитал понимается как предиктор определенного типа поведения и взаимоотношений. Далее будет показано, каким образом система предпосылок, чаще всего принимаемая в исследованиях подобного рода, позволяет перейти от измерения уровня социального капитала к выводам о существовании «здоровых» (или нездоровых) обществ [Giczi, Sik, 2009, p. 70], а также конструировать представления о гражданском обществе и коллективном действии. Далее будет рассмотрена возможность построения альтернативной исследовательской модели, позволяющей связывать уровень социального капитала и стратегии поведения иным образом.

Исследования обобщенного доверия: социальный капитал как предиктор гражданской активности

Многие международные исследования социального капитала (Eurobarometer, European Social Survey (ESS), International Social Survey Programme (ISSP), European Quality of Life Survey (EQLS), World Values Survey (WVS), European Values Survey (EVS)) основаны на идее о тесной взаимосвязи понятий «социальный капитал» и «доверие». Эта идея связана с представлением о том, что для построения крепкой и приносящей пользу сети связей необходимо, чтобы люди доверяли другим членам общества [European Comission, 2005, p. 40]

Основные установки теоретической модели, которая стоит за исследованиями такого рода, заключаются в том, что существует некоторый общий уровень доверия/недоверия, и он выступает в качестве определяющей характеристики социального климата в обществе. Социальный капитал — показатель, отражающий этот климат. Также в этой модели предполагается, что общий уровень

доверия в обществе теснейшим образом предопределяет экономическое благополучие. Этот постулат обосновывается в работе Фукуямы: «Благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универсальной культурной характеристикой — присущим ее обществу уровнем доверия. Рассмотрим следующие любопытные примеры из экономической истории XX столетия. Во время нефтяного кризиса начала 1970-х две автомобильные компании на разных концах земного шара — Mazda и Daimler-Benz — были застигнуты врасплох резким падением объема продаж и создавшейся в связи с этим перспективой банкротства. И там, и там миссию спасения взяла на себя коалиция компаний, с которыми эти автопроизводители традиционно находились в партнерских отношениях и которая возглавлялась крупным банком: Sumitomo Trust в случае Mazda и Deutsche Bank в случае Daimler. И там, и там сиюминутная прибыль была принесена в жертву ради спасения организации» [Фукуяма, 2004: 52].

Базовая интуиция о взаимосвязи социального капитала, социального доверия и благосостояния общества ложится в основу методологии. Индекс социального капитала, который был введен в 2007 году в исследовании Евробарометр в европейских странах, напрямую зависит от уровня «социального доверия» (social trust) (который определяется на основании того, согласен ли респондент с утверждением «большинству людей можно доверять»). Интегральный индекс, по словам авторов предлагаемой методики, позволяет измерять различия между странами-членами ЕС «в социальном доверии, членстве в ассоциациях и, как следствие, в способности к коллективному действию» [European Comission, 2007: 18]. Схожую позицию занимают составители Tárki European Social Report: они подчеркивают особую роль обобщенного доверия (generalized trust). Помимо этого, в данном исследовании в качестве составных показателей индекса социального капитала рассматривается уровень гражданской активности (который операционализируется как членство в общественных организациях), а также объем социальной сети и приверженность социальным нормам, а именно готовность помогать различным группам людей, например, пожилым или недееспособным (респонденты оценивали по пятибалльной шкале свою готовность сделать что-нибудь для улучшения условий жизни других людей) [Giczi J., Sik E., 2009, p. 66]. Изучение соотношения этих показателей приводит авторов доклада к выводу существовании различных типов обществ. «Идеальным» может быть названо то общество, где показатели, которое принимают переменные, отвечающие за различные типы доверительных установок, равны и высоки [Ibid, p. 71]. Такие общества

называются «сбалансированными» (примером такого общества является Швеция).

Российские исследования, в которых измеряется социальный капитал, строятся похожим образом. В качестве примера рассмотрим исследование, проведенное Фондом Общественное Мнение в 2012 году. В материалах проекта указывается, что «социальное доверие[1] „порождает“ социальный капитал» [ФОМ, 2012, с. 17]. В качестве эмпирического референта «социального капитала» используется индекс гражданского климата, который рассчитывается следующим образом. Респонденты оценивают, согласны ли они со следующими суждениями: большинству людей можно доверять; большинству окружающих меня людей можно доверять; готов (-а) объединяться с другими для совместных действий, если наши интересы совпадают. Значение индивидуального индекса гражданского климата вычислялось в зависимости от ответа на данные вопросы. Соответственно, уровень доверия, причем именно обобщенного («социального») доверия, в данной модели был поставлен в однозначное соответствие с характеристиками «социального климата» в обществе. В силу этого данные, которые свидетельствуют о крайне низком уровне обобщенного доверия, интерпретируются как «заметное, если не катастрофическое, ухудшение гражданского климата» [Там же, с. 9], что приводит к заявлению о «продолжавшихся в нулевые годы процессах распада гражданской ткани российского общества» [Там же, с. 10].

Как мы видим на примере этих исследований, социальный капитал понимается как «общественное благо, которое улучшает эффективность общества» [Putnam, 1995, p. 68].Индекс социального капитала связывается с уровнем доверия в обществе. Это обусловлено идеей, что высокий уровень доверия другим членам общества позволяет создавать более тесные связи и более эффективно взаимодействовать. Следующий интерпретативный ход состоит в том, чтобы связать уровень социального капитала и характеристики обществ. Предполагается, что высокий уровень социального капитала предопределяет, во-первых, гражданский климат и возможность функционирования институтов гражданского общества, а во-вторых, устойчивое экономическое развитие. В итоге поведение людей и их способность к коллективным действиям в этой модели органично вписывается в общую систему. Коллективные действия понимаются как гражданская активность; постулиру-

1 Социальное доверие измеряется посредством согласия/несогласия с суждением «большинству людей можно/нельзя доверять» и отличается от межличностного, институционального, персонального.

ется, что эти действия предопределяются базовыми установками доверия и недоверия по отношению к окружающим людям и обществу в целом.

Доверие внутри «сети» и стратегии взаимодействия с институтами

Альтернативой модели социального капитала как общественного блага стала возможность изучать функционирование и перераспределение социального капитала в рамках сетевых сообществ. В теории принадлежность к различным сетям (networks) является одной из основополагающих характеристик социального капитала (bridging); включенность в сети используется в социальных обследованиях (см. [Giczi J., Sik E., 2009, p. 65]) в качестве дополнительного показателя. Тем не менее, больший акцент в традиционной модели делается на показатели, связанные с обобщенным доверием и гражданским участием.

Далее мы обратимся к исследованию, в котором рассматривается, как принадлежность к сети влияет на распределение социального капитала. Исследование выполнялось на основании материалов проекта «Евробарометр в России», реализованного Центром социологических исследований РАНХиГС в 2012-2015 годах.

В тех исследованиях социального капитала, где делается акцент на принадлежность человека сети контактов, этот показатель измеряется посредством изучения количества и интенсивности социальных связей человека, которые могут быть использованы для доступа к определенным ресурсам. Социальные связи могут быть «сильными» и «слабыми»: «слабые связи» — это знакомые, приятели или коллеги; «сильные связи» устанавливаются между теми людьми, которые готовы прийти друг другу на помощь при необходимости; чаще всего в число «сильных связей» входят родственники и близкие друзья[1]. Согласно модели Ван Дер Гаага и Снидерса, для изучения социальных связей, которыми обладает отдельный человек, необходимо учитывать три показателя: количество контактов в социальной сети индивида; ресурсы, доступ к которым дает эта сеть; доступность этих ресурсов [Van Der Gaag, Snijders, 2004,

1 Различение между сильными и слабыми связями отсылает к концепции М. Грановеттера. В этой модели базовой характеристикой, определяющей силу связи, является количество совместно проводимого времени [Грановеттер, 2009, с. 33]. Слабые связи Грановеттер расценивает как более ценный ресурс, поскольку они являются «мостами», соединяющими различные группы [Грановеттер, 2011, с. 49].

p. 202]. В данном исследовании ключевым показателем было число социальных связей; в анкете присутствовали вопросы, напрямую направленные на выяснение их количества. Кроме того, в исследовании акцентировалась возможность получения помощи и доступа к различным ресурсам, которые предоставляют эти связи. В частности, в анкету был включен вопрос: «Скажите, пожалуйста, какое примерно количество людей Вы могли бы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь Вам (например, присмотреть за Вашей кошкой или собакой в течение нескольких дней, полить цветы в Ваше отсутствие, повесить люстру и т. п.)?»

Основываясь на данной методологии, была предпринята попытка разработать инструментарий, с помощью которого можно предсказывать стратегии поведения людей в отдельных сферах. В частности, механизмы, с помощью которых структура и объем социального капитала человека предопределяет его актуальное поведение, хорошо видны на примерах взаимодействия людей с формальными институтами. Это связано с тем, что, сталкиваясь со сбоями в работе официальных структур, люди зачастую предпочитают решать возникшие проблемы, обратившись к своим знакомым. Возможность реализовать подобную стратегию находится в непосредственной зависимости от объема социального капитала, то есть от включенности человека в «сеть», члены которой обладают системой взаимных неформальных обязательств по отношению друг к другу.

В качестве примера можно привести ситуацию, которая сложилась в сфере здравоохранения. Большинство россиян не склонны доверять официальной медицине. 47% опрошенных сообщили, что в случае не очень серьезного заболевания предпочитают лечиться самостоятельно (или с помощью советов друзей, знакомых или рекомендаций в Интернете). Если же человек сталкивается с более серьезной болезнью, оптимальным вариантом кажется, опять же, не обращение в районную поликлинику, а лечение в частной клинике. Однако этот вариант доступен не каждому в силу финансовых соображений. Поэтому среди ответов на вопрос о том, что делать в случае болезни, встречались такие пессимистические высказывания, как: «буду молиться»; «никуда не буду обращаться, потому что у нас ничего нет обратиться не к кому»; «только повеситься остается»; «страшно пользоваться этими услугами»; «я к врачам обращаться не стану».

Оптимальным решением в ситуации, когда официальная медицина не вызывает доверия, а частная недоступна в силу высокой стоимости, для многих становится обращение к знакомому врачу. Многие считают наиболее правильным обратиться к знакомому врачу, вне зависимости от того, работает ли он

в частной или бюджетной поликлинике. Этот выбор практически в равной мере характерен для респондентов, обладающих различным уровнем дохода. Чаще всего выбирали этот вариант представители трех групп: те, чей доход был менее 5000 рублей в месяц, те, чей доход превышал 50000 рублей, а также те, кто получал от 30000 до 40000 рублей. Таким образом, этот вариант представлялся привлекательным и тем, кто мог позволить себе обращение в частную клинику, и тем, для кого обращение к знакомому врачу было единственной альтернативой официальной бесплатной медицине.

Основной ресурс, который позволяет воспользоваться услугами знакомого врача, — это число социальных связей. Вероятность того, что предпочтительной стратегией для человека будет обращение к врачу, с которым он знаком лично, напрямую зависит от величины его социального капитала. Доля тех, кто выберет этот вариант, возрастает с увеличением числа «слабых связей» почти в 7 раз (рис. 1). С возрастанием числа «сильных связей» этот показатель также увеличивается (рис. 2), но в меньшей степени; очевидно, это объясняется тем, что в данном случае разнообразие контактов имеет большее значение, чем их близость. Знакомый врач не обязательно должен быть близким другом, на помощь которого можно положиться, но наличие широкого круга контактов увеличивает вероятность знакомства с врачом или с человеком, который может порекомендовать специалиста.

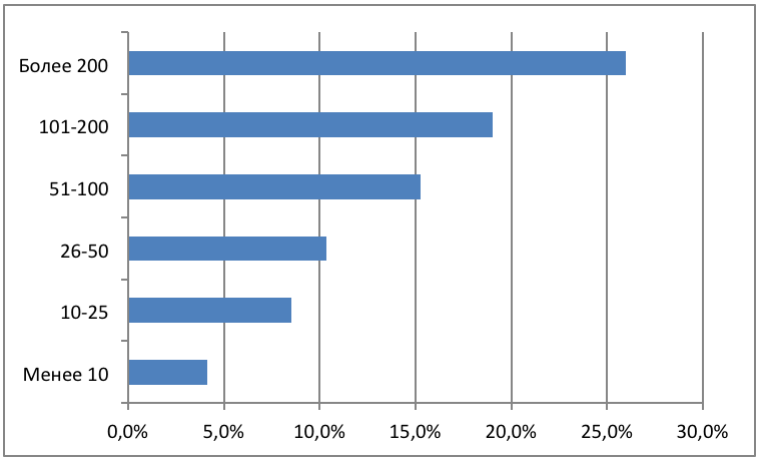


Рисунок 1. Обратятся к знакомому врачу (в зависимости от числа «слабых связей»)

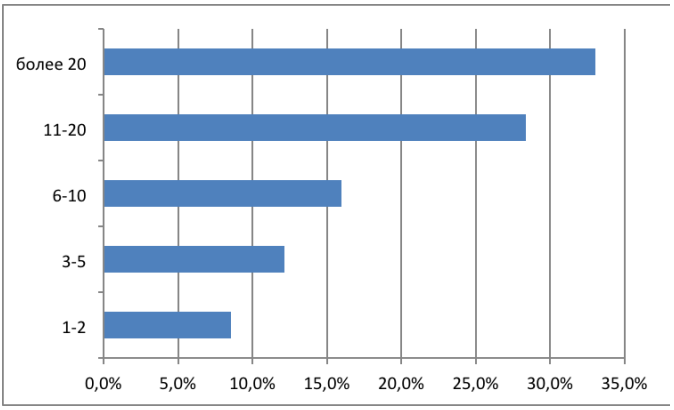


Рисунок 2. Обратятся к знакомому врачу
(в зависимости от числа «сильных связей»)

Сходным образом размер социального капитала предопределяет стратегии поведения на рынке труда. Люди, включенные в широкие сети контактов, в 2,5 раза реже ищут работу через официальные каналы, предпочитая пользоваться рекомендациями знакомых. Эта стратегия оказывается более эффективной в силу того, что неформальные связи — основной канал поиска работы в России. По данным опроса, 47% россиян нашли работу с помощью родственников или друзей, 19% — обратившись непосредственно к работодателю. Если сравнить эти цифры с числом тех, кто успешно нашел работу благодаря государственным и негосударственным службам занятости (чуть более 4% опрошенных), благодаря Интернет-ресурсам (5%) и другим СМИ (4%), то можно сделать вывод, что личные связи — это наиболее ценный ресурс, которым обладает человек на рынке труда.

Поэтому неудивительно, что использование личных каналов позволяет отчасти решить проблемы, связанные с неуверенностью в своем положении на текущем месте работы и в возможности найти позицию не хуже. Уверенность в сохранении рабочего места не зависит от размера социального капитала напрямую. Между переменными, которые отражают объем социальных связей и уверенность в сохранении текущей позиции, отсутствует статистически значимая корреляция. Однако размер социального капитала приобретает определяющее значение при поисках нового места работы: наиболее эффективный канал поиска работы — личные связи, и разнообразие социальных контактов позволяет реализовывать более выгодные стратегии на рынке труда. Поэтому распределение ответов на вопрос «Насколько Вы уверены, что при необходимости могли бы найти работу не хуже нынешней?» находится в прямой зависимости от уровня социального капитала, причем определяющую роль играют, опять же, слабые связи (рис. 3).

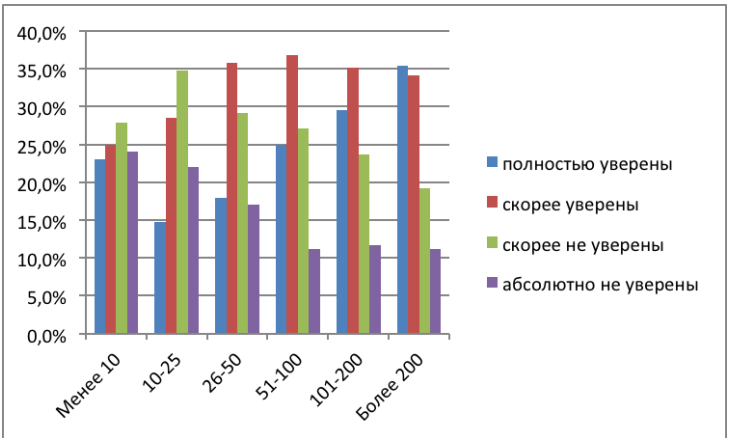


Рисунок 3. Уверены, что смогут при необходимости найти работу не хуже нынешней (в зависимости от числа «слабых связей»)

Приведенная диаграмма демонстрирует, что с увеличением социального капитала число тех, кто абсолютно не уверен, что сможет найти работу не хуже нынешней, поступательно снижается: среди малоконтактных людей подобные сомнения высказывает каждый четвертый (24%), а среди тех, кто обладает наибольшим числом контактов — существенно меньшее число (11%). Также снижается доля тех, кто скорее не уверен в своих способностях найти подходящий вариант трудоустройства. В категориях с наиболее низким уровнем социального капитала этот показатель составляет около 30%, в категории с наибольшим числом социальных связей он опускается ниже 20%. И напротив, число тех, кто абсолютно уверен и скорее уверен в том, что сможет найти работу не хуже нынешней, существенно увеличивается при росте числа слабых связей.

Таким образом, оказывается, что люди с высоким социальным капиталом и разветвленной сетью контактов не могут быть уверены, что они сохранят нынешнее место работы, но могут рассчитывать на то, что в будущем они будут иметь работу не хуже нынешней. Следовательно, наличие большого числа людей, которые могут быть использованы как источник получения рабочего места, с одной стороны, делает наиболее выгодной стратегию частой смены мест работы, с другой стороны — позволяет сохранять уверенность в своем дальнейшем трудоустройстве в большей степени, чем у людей, которые работают в одном месте в течение длительного времени.

Как следствие, люди, включенные в широкую сеть контактов, намного чаще могут планировать свое трудовое будущее.

Приведенный ниже график (рис. 4) демонстрирует, что люди с высоким уровнем социального капитала — практически единственная категория населения, представители которой могут осуществлять долгосрочное планирование своей карьеры. Только треть из них не задумывается о своем дальнейшем трудовом пути (в целом по выборке этот вариант выбирают более половины опрошенных).

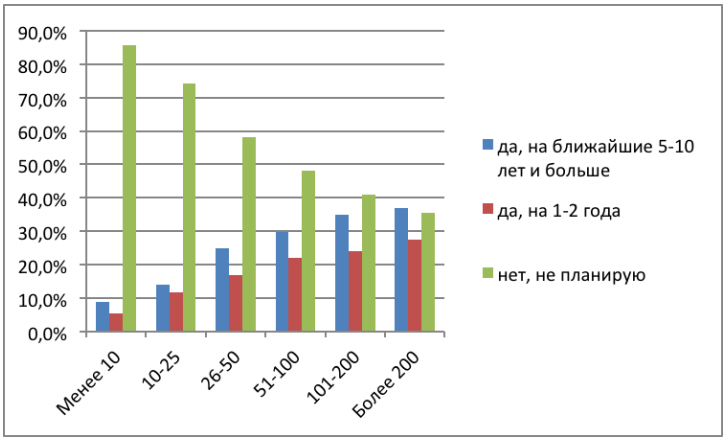


Рисунок 4. Планирование карьеры (в зависимости от числа «слабых связей»)

Сходным образом устроены стратегии взаимодействия с другими институтами. Люди, обладающие широкой сетью связей, склонны прибегать к ресурсам, которые предоставляет эта сеть, для решения большинства вопросов. Социально активные люди легко могут занять у знакомых крупную сумму при необходимости; как следствие, они реже пользуются услугами банков: чаще всего открывают срочный вклад в банке люди, которые имеют не более 10 активных контактов; с возрастанием числа связей этот показатель падает в 1,6 раза. Другой пример связан с тем, что люди с высоким уровнем социального капитала рассчитывают, что их экономическое будущее будет обеспечено за счет наличия большого числа знакомых, и поэтому чаще считают, что официальная пенсионная система не является эффективным источником обеспечения жизни в старости.

Таким образом, в этой модели измерение социального капитала позволяет предсказывать выбор отдельных стратегий поведения, связанных, прежде всего, с замещением работы формальных институтов альтернативными моделями, основанными на использовании личных связей.

Практика неформальных платежей и институциональное доверие

Другой аспект взаимодействия с институтами, который непосредственно зависит от величины социального капитала, — это практика неформальных платежей. Величина социального капитала существенно повышает вероятность того, что человек имеет опыт коррупционного поведения. Значение оказывают как сильные, так и слабые связи. Возрастание числа сильных связей приводит к увеличению вероятности того, что человек будет совершать неформальные платежи в каждой из сфер, по поводу которой задавались вопросы. Вероятность дачи взяток в судах увеличивается с ростом числа сильных связей почти вдвое — с 5% до 9%; в вузах — с 9% до 16%. Вероятность того, что человек сталкивался с коррупцией работников ГИБДД или давал взятку за прохождение техосмотра, увеличивается больше чем в 2 раза: с 14% до 30%.

Слабые связи оказывают не менее сильное воздействие на вероятность совершения неформальных платежей в различных сферах. Доля людей, когда-либо дававших взятки для того, чтобы устроить ребенка в детский сад, с возрастанием числа слабых связей увеличивается более чем вдвое: 11% в группе с наименьшим числом контактов, 26% — в группе с наибольшим числом контактов. В 2 раза возрастает число неформальных платежей в судебной системе, в 3,5 раза — в системе высшего образования: число людей, дававших взятки за поступление в вуз или сдачу экзаменов, возрастает от 6% до 21%. Также более чем в 3 раза чаще возрастает число взяток сотрудникам ГИБДД — с 9% до 30%. В целом подобный рост характерен для каждой области.

Можно предположить, что чем большим кругом контактов (в том числе тесных) обладает человек, тем больше вероятность того, что он будет решать свои проблемы посредством неформальных платежей. Это выглядит весьма логично, поскольку подобные схемы выходят за рамки формального взаимодействия с представителями институций; обладание широкой сетью контактов помогает найти человека, который может посодействовать в разрешении проблемной ситуации, в том числе и подобным образом.

Тем не менее, хотя и стратегии поведения, которые строятся в расчете на помощь знакомых, и модели, основанные на коррупционных схемах, основаны на активации системы неформальных контактов, между ними есть существенное различие. Большинство россиян считают обращение за помощью к знакомым наиболее надежным и вызывающим доверие механизмом. Коррупционные модели, напротив, оцениваются негативно и снижают доверие

к представителям государственных структур, принимающим участие в подобных сделках.

Ярким примером, показывающим, что коррупция в отдельной сфере усиливает негативное отношение к ее представителям и институту в целом, является отношение к работникам органов правопорядка. Рассмотрим, как изменяется уровень доверия представителям правоохранительных органов и судебной системы в зависимости от наличия опыта столкновения с коррупцией в этих институтах.

Приведенные ниже диаграммы (рис. 5, рис. 6) показывают, что количество людей, которые доверяют правоохранительным органам, в группе тех, кто не сталкивался с проявлениями коррупции в этой области, почти вдвое превышает число тех, кто имеет опыт коррупции в правовой сфере и при этом сохраняет доверие работникам правоохранительных органов. Среди тех, кто никогда не давал взятку следователю за закрытие дела, сотрудникам правоохранительных органов доверяют 39%, а среди тех, кто имел такой опыт — всего 21% (чуть больше — 24% — этот показатель в группе тех, у кого подобный опыт имели друзья или родственники). Схожим образом на доверие правоохранительным органам влияет столкновение с коррупцией в судебной системе: уровень доверия снижается в зависимости от наличия такого опыта на 20%. В меньшей степени влияет на доверие сотрудникам правоохранительных органов опыт дачи взяток работникам ГИБДД — в этом случае доверие снижается до 27% (что на 10% ниже, чем средний уровень по России).



Рисунок 5. Доверяют сотрудникам правоохранительным органам (в зависимости от наличия опыта дачи взяток прокурору или следователю за закрытие дела)



Рисунок 6. Доверяют сотрудникам правоохранительным органам (в зависимости от наличия опыта коррупции в судебной системе)

Опыт коррупции во взаимодействии с полицией или работниками следствия не только снижает уровень доверия к представителям этого института, но, помимо этого, сильно влияет на общее представление о том, обеспечивают ли сотрудники правоохранительных органов защиту населения или представляют для него угрозу. Те, кто сам давал взятку за закрытие дела или слышал о подобных происшествиях от знакомых, чаще считают, что сотрудники полиции представляют угрозу для обычных граждан, а не защищают порядок (58% и 42%); среди тех, кто не имеет подобного опыта, соотношение противоположное: большинство уверены, что сотрудники полиции прежде всего защищают простых граждан (77% против 23% уверенных в обратном). Соответственно, число тех, кто верит, что сотрудники полиции способствуют обеспечению порядка, сокращается почти в два раза (рис. 7).

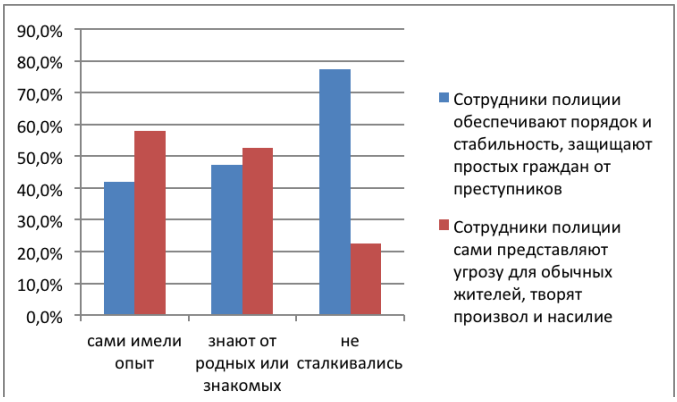


Рисунок 7. Оценка деятельности полиции (в зависимости от опыта дачи взятки в правовой сфере)

В силу этого складывается следующая закономерность. Люди, которые обладают широким кругом контактов, имеют больше возможностей для того, чтобы решать проблемы с помощью взяток; однако сама коррумпированность институций видится для них серьезной проблемой, и, как следствие, доверие к государственным структурам становится еще ниже. Объем и структура социального капитала, таким образом, выступают предиктором выбора определенных стратегий поведения — в частности, замещения работы формальных институтов обращением к неформальным связям; также высокий социальный капитал повышает вероятность совершения неформальных платежей и, как следствие, способствует снижению уровня доверия институтам. Это означает, что традиционная модель, связывающая социальный капитал с доверием и высоким уровнем гражданской активности, может быть пересмотрена.

Заключение

Исследования социального капитала по большей части построены на предположении, что наличие значимого числа близких связей, с одной стороны, связано с высоким уровнем доверия, а с другой — имплицирует общественную и гражданскую активность. Высокое доверие окружающим позволяет объединяться с ними и эффективно взаимодействовать, что создает, по выражению авторов отчета Tárki European Social Report, «здоровое» общество, в котором взаимопомощь наблюдается не только в межличностных отношениях, но и в отношениях организаций и официальных институтов. Таким образом, в рамках такой модели мы можем увидеть либо людей, объединенных доверием друг к другу и стремлением к совершению совместных действий, — или же напротив, представителей «общества в кризисе», которые настороженно относятся к «большинству людей» и не готовы взаимодействовать друг с другом.

Проведенное исследование показывает, что в российском обществе высокий уровень социального капитала действительно делает возможным стратегии поведения, основанные на совместных действиях, — однако это не те действия, которые связываются в европейских исследованиях с членством в общественных организациях и гражданской активностью [European Comission, 2007, p. 18]. Эти действия, напротив, связаны с замещением официальной работы институций посредством обращения за помощью к своей сети контактов, а также практики неформальных платежей. В результате таких действий функции институций отчасти переносятся на окружение человека и выполняются другими агентами. Поэтому обращение к личным контактам негативно влияет на общее отно-

шение к официальным институтам: у людей складывается представление, что официальные механизмы не могут быть эффективны при решении сколько-нибудь серьезных задач. Опыт бытовой коррупции не в меньшей степени способствует снижению доверия к официальным структурам.

Иными словами, в российском обществе размер социального капитала и уровень обобщенного доверия не являются взаимозависимыми величинами. Люди, обладающие большой сетью контактов и доверяющие людям внутри этой сети, не склонны доверять обществу в целом, а также незнакомым людям и представителям институтов (в последнем случае высокий уровень социального капитала и связанные с ним стратегии поведения приводят даже к снижению уровня доверия). Таким образом, на материале данного исследования мы видим, что создается ситуация, в которой люди доверяют контактам своей «сети», относясь настороженно к людям за ее пределами. Это наблюдение свидетельствует о том, что традиционное положение о связи социального капитала и доверия при подробном анализе стратегий поведения, основанных на включенность человека в сеть контактов, оказывается проблематичным.

Библиография

Грановеттер М. (2009) Сила слабых связей. Экономическая социология, (4): 31-50.

Грановеттер М. (2011) Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд. Экономическая социология, (2): 49-79.

Ресурс добровольческого движения авангардных групп для российской модернизации. ФОМ. 2012. (http://soc.fom.ru/uploads/files/dobrovolchestvo/Otchet_dobrovolchestvo. pdf)

Фукуяма Ф. (2004) Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию, М.: ООО «Издательство АСТ».

Dasgupta P., Serageldin I. (1999) *Social Capital: a multifacetted approach*, Washington D. C.: The World Bank.

Giczi J., Sik E. *Trust and social capital in contemporary Europe*. Tárki European Social Report. 2009. (http://www.tarki.hu/en/research/european_social_report/european_social_report_2009_full. pdf)

Gittell R., Vidal A. (1998) *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Thousand Oaks, CA: Sage Books.

Hanifan L. J. (1916) The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (67): 130-138.

Lin N. (1999) Building a Theory of Social Capital. *Connections*, 22 (1): 28-51.

Portes A. (2000) The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, 15 (1): 1-12.

Puntam R. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, (1): 65-78.

Social Capital. European Commission. 2005. (http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_223_en. pdf)

Social Cohesion, Trust and Participation: Social Capital, Social Policy and Social Cohesion in the European Union and Candidate Countries. European Commission. 2007. (http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/docs/2006_mon_rep_soc_cap. pdf)

Van Der Gaag M., Snijders T. A. B. (2004) Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. Flap H., Völker B. (eds.) *Creation and Returns of Social Capital*. London: Routlege: 199-218.

References

Dasgupta P., Serageldin I. (1999) *Social Capital: a Multifacetted approach*, Washington D. C.: The World Bank.

Fukuyama F. (2004) *Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniiu* [Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity], M.: OOO «Izdatel'stvo ACT»: ZAO NPP «Ermak».

Giczi J., Sik E. *Trust and social capital in contemporary Europe*. Tárki European Social Report. 2009. (http://www.tarki.hu/en/research/european_social_report/european_social_report_2009_full. pdf)

Gittell R., Vidal A. (1998) *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Thousand Oaks, CA: Sage Books.

Granovetter M. (2009) Sila slabykh sviazei [The Strength of Weak Ties]. *Ekonomicheskaia sotsiologiia*, (4): 31-50.

Granovetter M. (2011) Sotsiologicheskie i ekonomicheskie podkhody k analizu rynka truda: sotsiostrukturnyi vzgliad [The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View]. *Ekonomicheskaia sotsiologiia*, (2): 49-79.

Hanifan L. J. (1916) The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (67): 130-138.

Lin N. (1999) Building a Theory of Social Capital. *Connections*, 22 (1): 28-51.

Portes A. (2000) The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, 15 (1): 1-12.

Puntam R. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, (1): 65-78.

Resurs dobrovol'cheskogo dvizheniia avangardnykh grupp dlia rossiiskoi modernizatsii [The resources of progressive volunteer groupsfor modernization in Russia]. FOM. 2012. (http://soc.fom.ru/uploads/files/dobrovolchestvo/Otchet_dobrovolchestvo. pdf)

Social Capital. European Commission. 2005. (http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_223_en. pdf)

Social Cohesion, Trust and Participation: Social Capital, Social Policy and Social Cohesion in the European Union and Candidate Countries. European Commission. 2007. (http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/docs/2006_mon_rep_soc_cap. pdf)

Van Der Gaag M., Snijders T. A. B. (2004) Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. Flap H., Völker B. (eds.) *Creation and Returns of Social Capital*. London: Routlege: 199-218.