

Социальный капитал и экономические представления россиян¹

А.Н. Татарко

кандидат психологических наук, доцент кафедры организационной психологии факультета психологии
Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Представлено эмпирическое исследование взаимосвязи социального капитала и экономических представлений у респондентов, принадлежащих к различным этническим группам России. Выборка включала более 800 респондентов: русские, армяне, чеченцы, дагестанцы, татары, башкиры. Исследование показало, что во всех этнических группах индикаторы социального капитала связаны с так называемыми «продуктивными» экономическими представлениями. Имеются как культурно-универсальные, так и культурно-специфические особенности связи социального капитала с экономическими представлениями.

Ключевые слова: социальный капитал, доверие, гражданская идентичность, экономические установки, экономические представления.

Социальный капитал можно определить как «определенный ресурс, принадлежащий социальным отношениям и способный увеличить продуктивность целенаправленных действий группы» [8, с. 148]. Как можно характеризовать такое качество отношений? В литературе социальный капитал ассоциируется с такими характеристиками «здоровой» социальности, как доверие, социальная поддержка, солидарность между членами общества.

Влияние социального капитала на экономику было доказано в целом ряде исследований (см. обзор в работе Р.М. Нуреева: [4, с. 398–405]). Математическая связь социального капитала с экономическим ростом была показана в исследовании С. Нака и П. Кифера (S. Knack, P. Keefer) [11]. Данные авторы проанализировали на выборке из 28 стран взаимосвязь экономического роста и доверия. Регрессионный анализ показал взаимосвязь: с увеличением доверия в большинстве стран увеличивался и процент экономического роста.

Еще более высокую связь при помощи регрессионного анализа получили авторы между доверием, с одной стороны, и долей инвестиций в ВВП в их выборке стран с 1960 по 1992 г. — с другой стороны. Таким образом, данными авторами было показано, что существует объективная связь между доверием и экономическим развитием, а также между доверием и долей инвестиций в ВВП.

Однако, хотя признано, что социальный капитал важен для развития, вопрос о механизмах его функционирования остается открытым. Этому были посвящены многочисленные исследования, в том числе и под эгидой Мирового Банка, в которых было установлено, что социальный капитал связан с уровнем экономического роста и подушным доходом².

Возможный путь влияния социального капитала на экономическое развитие на социальном уровне — *повышение качества государственного, местного управления, институциональное развитие, формирование гражданской ответственности у членов общества*. Социальный капитал может способствовать повышению ответственности государственных служащих, сглаживанию политических противоречий. А лучшая работа институтов и государственных органов, в свою очередь, означает снижение риска для инвесторов, приток иностранных инвестиций и лучший экономический рост.

В этой связи мы можем высказать предположение, что влияние социального капитала на экономику осуществляется посредством его влияния на экономические установки и представления людей, которые лежат в основе их экономического поведения, формирующего, в свою очередь, реальную экономику. Следовательно, необходимо определить, как связан социальный капитал с экономическими установками и представлениями. Таким образом, **теоретиче-**

¹ Исследование проведено при поддержке РФФИ, проект № 10-06-00086-а (Влияние социокультурных факторов на экономическое сознание).

² Данные сайта http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=13246.

ская гипотеза нашего исследования заключается в том, что социальный капитал взаимосвязан с экономическими установками и представлениями людей.

Классик в области теории социального капитала Р. Патнем высказывал идею, что социальный капитал является исторически и культурно обусловленным (приводится по: [5, с. 33]). Современные исследования также показывают, что *социальный капитал в значительной степени зависит от культуры*.

Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие» также полагал, что социальный капитал, важный для здоровья и экономики, имеет культурные корни. Определяя культуру как «унаследованную этическую привычку», Фукуяма считал этические коды, посредством которых общество регулирует поведение людей, наиболее важной частью культуры (цит. по: [1, с. 144]).

Большие различия в уровне социального капитала в разных странах³ свидетельствуют о том, что социальный капитал зависит от культурных особенностей и политической системы обществ (которая тоже, по сути, есть отражение культурных особенностей). Поэтому, изучая социальный капитал, мы задались вопросом, какие культурные изменения связаны с социальным капиталом граждан России.

Существуют ли культурные детерминанты, способствующие или препятствующие накоплению социального капитала? Безусловно, да. Так, кросскультурные исследования свидетельствуют о связи социального капитала с таким измерением, как индивидуализм-коллективизм. Большим социальным капиталом, как правило, обладают индивидуалистические культуры [7], хотя из этой тенденции выпадают такие коллективистские культуры, как Япония и Южная Корея, жители которых демонстрируют высокий уровень доверия. Однако оба эти государства являются богатыми и развитыми индустриальными державами, а как известно, увеличение внутреннего валового продукта на душу населения способствует росту индивидуализма [9]. Поэтому можно предположить, что высокий уровень социального капитала этих государств, во-первых, связан с определенными культурными нормами взаимоотношений (например, в Японии детей с детства ориентируют на доверие и активное взаимодействие не только с членами семьи, но и широким кругом других лиц), а во-вторых, с повышающимся индивидуализмом этих культур.

Почему представители индивидуалистических культур обладают большим социальным капиталом, чем представители коллективистских? Социальный капитал — величина кумулятивная, и его накопление идет по мере увеличения количества социальных связей индивида, а также увеличения доверия индивида к представителям других социальных категорий. Эти условия хорошо соблюдаются в индивидуалистических культурах, в которых человек может быть включен во множество социальных групп и иметь высокий

уровень доверия по отношению к их членам. В коллективистских культурах глубокие социальные связи объединяют человека с небольшим количеством групп, чаще всего с одной. Доверяет он также лишь членам своей группы, в то время как к представителям иных групп относится настороженно.

Ф. Фукуяма в своих работах подчеркивает, что культура и социальный капитал оказывают значительное влияние на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует существенному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В своей книге «Доверие» ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны (масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм) обусловлены ее культурой [6].

Таким образом, существуют исследования, показывающие, что социальный капитал зависит от культуры и оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран.

Мы предполагаем, что у представителей этнических групп будут различия во взаимосвязях социального капитала и экономических представлений.

В выборку (табл. 1) вошли представители шести этнических групп, проживающих в различных регионах России: Южном федеральном округе, Москве, республике Башкортостан. Общая численность данной выборки — 873 человека. Большая часть респондентов имеет высшее либо незаконченное высшее образование. Русские опрашивались во всех трех данных регионах, чтобы нивелировать вариативность, создаваемую межрегиональными различиями.

Таблица 1
Состав выборки исследования

Этническая группа	Число респондентов	Средний возраст	Число мужчин	Число женщин
Русские	226	27,7	80	146
Башкиры	241	20	113	128
Татары	60	21	28	32
Армяне	111	30	51	60
Дагестанцы	129	28	35	94
Чеченцы	106	38	34	72

Инструментарий исследования. В процессе исследования использовался опросник, включающий следующие методики.

1. Общий уровень доверия личности. Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Данные вопросы заимствованы из опросника *World Values Survey*.

2. Характеристики гражданской идентичности. В исследовании по 5-балльной шкале оцени-

³ См., например, данные, выложенные на сайте «Мирового опросника ценностей» Р. Инглхарта: http://margaux.grandvinum.se/SebTest/wvs/index_data_analysis.

вались две характеристики гражданской идентичности:

2.1. «Сила» гражданской идентичности (респонденту задавался вопрос: «В какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства?» и для ответа давалась 5-балльная шкала).

2.2. Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности. Задавался вопрос с вариантами ответов:

Какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства (РФ)?

1) Гордость, 2) спокойную уверенность, 3) никаких чувств, 4) обиду, 5) ущемленность, униженность.

Далее выбор кодировался следующим образом: 5 – гордость, 4 – спокойная уверенность, 3 – никаких чувств, 2 – обида, 1 – ущемленность, униженность.

3. **Толерантность к представителям иных групп.** Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое четырех вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп (этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящих).

4. **Удовлетворенность материальным положением.** Респонденту предлагалось выразить согласие с утверждением «Меня устраивает уровень моего материального благосостояния» в соответствии с 5-балльной шкалой от «не согласен» до «абсолютно согласен».

5. **Отношение к экономическим реалиям, экономические представления.** В данном исследовании нами использовалась методика оценки отношения личности к экономическим реалиям [2], состоящая из 14 вопросов. Прежде чем проводить корреляционный анализ, необходимо было «понизить размерность данных», т. е. свести большое количество показателей к небольшому количеству согласованных и валидных шкал. Для этого первоначально был использован факторный анализ, который позволил сгруппировать 14 вопросов в три фактора. Затем оценивалась согласованность вопросов, вошедших в каждый из факторов, с помощью коэффициента α -Кронбаха.

В окончательном варианте состав шкал выглядел следующим образом.

1. Шкала «Интерес к экономике»

1. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?

2. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?

3. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?

4. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,80$.

2. Шкала «Значимость денег и собственности»

1. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?

2. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?

3. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?

4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции).

5. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время.

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,70$.

3. Шкала «Готовность к экономическому риску»

1. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска.

2. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов.

Надежность-согласованность данной шкалы $\alpha = 0,76$.

По каждому из показателей компонентов социального капитала были рассчитаны средние значения (они представлены в табл. 2).

Таблица 2

Достоверность различий в показателях социального капитала у представителей этнических групп (приводятся средние значения)

Этнические группы	Доверие	Толерантность	Гражданская идентичность (выраженность)	Гражданская идентичность (позитивность)
Русские	2,5	3,3	3,7	4,0
Башкиры	2,4	3,3	3,8	4,0
Армяне	2,6	3,2	3,5	3,6
Дагестанцы	2,6	3,1	3,5	3,7
Чеченцы	2,5	2,9	3,2	3,5
Татары	2,0	3,3	4,0	4,0
χ^2	11,0	16,3	14,5	23,0
p	0,05	0,006	0,013	0,000

Из таблицы видно, что по показателям всех компонентов социального капитала наблюдаются различия между этническими группами. Однако прежде чем обсуждать данные различия, необходимо определить, насколько они статистически значимы. Использование H -критерия Крускала-Уоллиса показывает, что все различия статистически значимы.

Доверие. Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не являются чем-то новым. Россияне не характеризуются высоким уровнем межличностного доверия, что было показано в проведенных ранее сравнительных исследованиях [3; 10]. Самое низкое доверие из всей выборки наблюдается у татар – 2 балла по 5-балльной шкале (табл. 2), в остальных выборках среднегрупповой показатель доверия – около 2,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пя-

ти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различающихся по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения *H*-критерия Крускала-Уоллиса показывают, что существуют достоверные различия между группами выборки. По всей видимости, по этому показателю есть некоторые колебания, но они очень малы. То есть в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень высокий уровень доверия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция к невысокому уровню доверия, в целом сохраняющаяся независимо от культуры этнической группы.

Толерантность. В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных аутгрупп — представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. В табл. 2 видно, что общая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего, при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп.

Выраженность гражданской идентичности. Данный параметр имеет межгрупповые различия, и мы можем наблюдать, что основное отличие заключается в том, что этот показатель ниже у народов Кавказа — чеченцев, дагестанцев, армян. У русских, башкир, татар этот показатель выше. Причем самая высокая выраженность гражданской (российской) идентичности не у русских, а у башкир и татар. Возможно, в определенной мере такие результаты получены благодаря эффекту социальной желательности. Для башкир и татар очень важно показать, что они — россияне. Башкир и татар связывают с русскими века мирного совместного проживания, очень много русско-башкирских и русско-татарских браков.

Позитивность гражданской идентичности. Аналогичный тренд мы можем наблюдать при рассмотрении позитивности гражданской идентичности. По этому параметру оценки у русских, башкир и татар выше, чем у чеченцев, армян и дагестанцев. Между двумя этими кластерами этнических групп наблюдается значительная разница — позитивность гражданской (российской) идентичности народов Кавказа и Закавказья ниже.

Таким образом, если обобщить данные, характеризующие социальный капитал рассмотренных в исследовании этнических групп, можно заметить следующую линию различий. **Доверие у народов Кавказа выше, а толерантность к представителям иных групп и характеристики гражданской идентичности — ниже.** Вероятно, в этом кроется суть

группового социального капитала, конструируемого по этническому признаку. Такой социальный капитал не всегда может иметь позитивные эффекты. Следовательно, только одно доверие не всегда может являться индикатором социального капитала, если мы рассматриваем социальный капитал на макроуровне. Когда мы оцениваем социальный капитал поликультурного общества, то недостаточно проводить только оценку межличностного доверия — это может быть внутригрупповой характеристикой социального капитала, такой капитал может не выходить за пределы этнической группы. Необходимо оценивать социальный капитал, подходя к его измерению системно и включая в систему параметров внешнегрупповые индикаторы социального капитала. На социетальном уровне — это характеристики гражданской идентичности и уровень толерантности к представителям аутгрупп.

В процессе дальнейшего анализа был осуществлен подсчет средних значений по шкалам, оценивающим экономические представления респондентов, а также удовлетворенность материальным благосостоянием. На рисунке в виде гистограммы представлены средние значения по параметрам «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску», «Удовлетворенность материальным благосостоянием» по шести этническим группам.

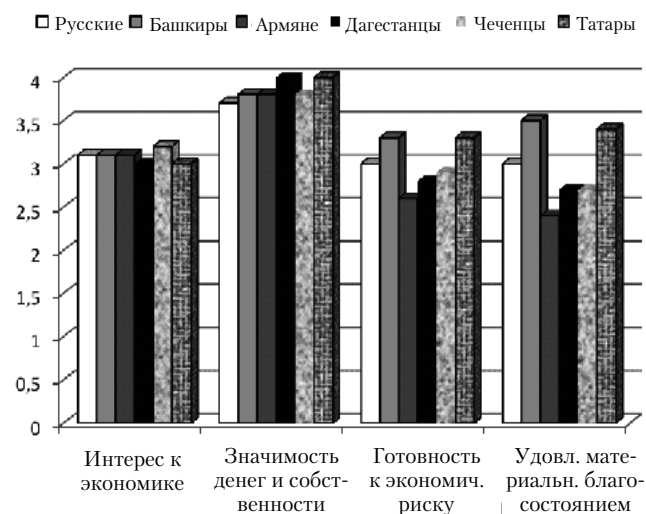


Рис. Средние значения показателей, характеризующих отношения к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп

На диаграмме видно, что наибольшие средние значения во всех выборках имеет показатель «Значимость денег и собственности». Значения по шкале «Интерес к экономике» находятся на среднем уровне и одинаковы практически у представителей всех групп, принявших участие в исследовании. Значения шкал «Готовность к экономическому риску» и «Удовлетворенность материальным благосостоянием» имеют значительный разброс во всех группах, поэтому прежде чем рассматривать эти показатели,

была произведена оценка значимости различий при помощи *H*-критерия Крускала-Уоллиса (табл. 3).

В табл. 3 представлены средние значения по рассматриваемым параметрам и результаты оценки значимости различий по показателям шести групп (оценка производилась с помощью *H*-критерия Крускала-Уоллиса).

Таблица 3
Достоверность различий в показателях, характеризующих отношения личности к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп

Этнические группы	Интерес к экономике	Значимость денег и собственности	Готовность к экономическому риску	Удовлетворенность материальным благосостоянием
Русские	3,1	3,7	3,0	3,0
Башкиры	3,1	3,8	3,3	3,5
Армяне	3,1	3,8	2,6	2,4
Дагестанцы	3,0	4,0	2,8	2,7
Чеченцы	3,2	3,8	2,9	2,7
Татары	3,0	4,0	3,3	3,4
χ^2	5,0	12,3	54,9	77,7
<i>p</i>	0,413	0,031	0,000	0,000

Таблица 3 показывает, что статистически достоверных различий не обнаружено только по шкале «Интерес к экономике». По параметру «Значимость денег и собственности» статистически значимые различия обнаружены, но они не столь существенны. Этот параметр чуть более выражен у татар и дагестанцев по сравнению с представителями других этнических групп.

По шкале «Готовность к экономическому риску» обнаружены высокосignификантные межгрупповые различия. На рисунке можно видеть, что в наибольшей степени идти на риск ради получения доходов готовы татары и башкиры — для них приемлемая степень экономического риска превышает срединные значения шкалы. Наименьшей готовностью к экономическому риску характеризуются армяне и чеченцы, у них значения данного показателя лежат ниже срединных значений шкалы.

Дополнительно помимо отношений личности к экономическим реалиям нами также оценивалась удовлетворенность материальным благосостоянием. По таблице 3 можно видеть, что существуют статистически значимые межгрупповые различия по данному параметру. Если обратиться к рисунку, нельзя не заметить, что соотношение данного показателя у шести обследованных групп очень напоминает соотношение показателя «Готовность к экономическому риску» у этих групп. Наименьшие значения по данной шкале мы можем наблюдать у армян, дагестанцев, чеченцев, а наибольшие — у башкир и татар. Мы предположили, что готовность идти на риск ради достижения экономического благополучия связана с удовлетворенностью мате-

риальным положением. Для проверки данной гипотезы использовался множественный регрессионный анализ. В регрессионную модель в качестве зависимой переменной был включен показатель «удовлетворенность материальным положением», в качестве независимых следующие параметры: «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску». Регрессионная модель строилась по данным всей выборки (*N* = 873).

Таблица 4
Взаимосвязь удовлетворенности материальным благополучием с отношением респондентов к экономическим реалиям (*N* = 873)

Удовлетворенность материальным благополучием (отклик)	Экономические (факторы)		<i>R</i> ²
	Значимость денег и собственности β	Готовность к экономическому риску β	
Удовлетворенность материальным благосостоянием	-0,15***	0,14***	0,03

Примечание: *p* < 0,001; β — стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии; *R*² — доля дисперсии; значение критерия толерантности *toler* = 0,05.

Результаты регрессионного анализа показывают, что из числа отношений личности к экономическим реалиям с удовлетворенностью материальным положением оказались связанными готовность к экономическому риску и значимость денег и собственности. Взаимосвязь значимости денег и собственности с удовлетворенностью материальным благосостоянием является отрицательной. То есть если для личности деньги и собственность очень значимы, то ее удовлетворенность своим материальным благосостоянием, скорее всего, будет ниже. Кроме того, подтвердилось предположение о позитивной взаимосвязи готовности к экономическому риску и удовлетворенности материальным положением. То есть материальным благосостоянием будут удовлетворены, скорее всего, люди с высокой готовностью идти на экономический риск.

Основная цель следующего этапа анализа данных исследования состояла в выявлении и сопоставлении взаимосвязей показателей социального капитала с отношениями личности к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием у представителей различных этнических групп. Для выявления взаимосвязи использовался корреляционный анализ — вычислялся коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

В таблице 5 можно видеть результаты оценки взаимосвязи социального капитала и отношения личности к экономическим реалиям в выборке русских.

Корреляционный анализ показал, что все измерения социального капитала имеют взаимосвязи с от-

Таблица 5
Взаимосвязь социального капитала и отношения личности к экономическим реалиям в выборке русских (N = 226)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,15*	0,04	0,13*	0,16*
Значимость денег и собственности	0,02	-0,15*	0,21**	0,06
Готовность к экономическому риску	0,10	0,13*	0,16*	0,06
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,09	0,21***	0,14*	0,11

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

ношениями личности к экономическими реалиям и удовлетворенностью материальным благосостоянием. Однако одни измерения имеют большее количество связей, другие — меньшее количество связей. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировали сила гражданской идентичности и толерантность к представителям иных групп, наименьшее — доверие и позитивность гражданской идентичности.

Почти все выявленные взаимосвязи положительны, т. е. социальный капитал позитивно связан с интересом к экономике, значимостью денег и собственностью, готовностью к экономическому риску, удовлетворенностью материальным благосостоянием. Только одна взаимосвязь носит отрицательный характер — связь толерантности к представителям иных групп со значимостью денег и собственностью. Соответственно, можно предположить, что терпимость к другим у русских в определенной степени препятствует стремлению к материальным ценнос-

Таблица 6
Взаимосвязь измерений социального капитала и отношения личности к экономическим реалиям в выборке башкир (N = 241)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,13*	-0,03	0,13*	0,16*
Значимость денег и собственности	0,02	-0,04	0,14*	0,07
Готовность к экономическому риску	-0,05	0,05	-0,01	0,01
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,09	0,04	0,25***	0,19**

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

тям. По Р. Инглхарту, это постматериалистский паттерн поведения — принятие иных и снижение значимости материальных ценностей. Однако, возможно, здесь имеет значение и религия — аналогичная связь обнаружена и у армян (табл. 8), которые, как и русские, являются христианами, но такой связи не обнаружено ни у одной из других четырех этнических групп, представители которых исповедуют ислам (чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары).

Результаты корреляционного анализа, представленные в табл. 6, позволяют отметить, что у башкир показатели социального капитала тоже связаны с отношением к экономическими реалиям, однако структура связей несколько иная, чем у русских.

Общее доверие связано с интересом к экономике, как и у русских, однако если общая толерантность у русских тоже связана с отношениями к экономическим реалиям, то у башкир такой связи не наблюдается. Сила (выраженность) и позитивность гражданской идентичности имеют практически такие же положительные связи с отношениями к экономическим реалиям, как и у русских.

Рассмотрим особенности взаимосвязи измерений социального капитала и отношений к экономическим реалиям у татар.

Таблица 7
Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке татар (N = 60)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,19	-0,01	0,12	-0,21+
Значимость денег и собственности	0,02	0,09	-0,05	-0,37**
Готовность к экономическому риску	-0,08	-0,03	-0,03	-0,08
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,07	0,07	0,29*	0,01

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

+ взаимосвязь на уровне тенденции $p < 0,1$.

Данные табл. 7 показывают, что у татар социальный капитал совершенно по-иному связан с их отношением к экономическим реалиям. Такие измерения социального капитала, как доверие, толерантность, не обнаруживают у татар взаимосвязей с отношениями к экономическим реалиям. Взаимосвязи обнаруживают характеристики гражданской идентичности. В частности, сила гражданской идентичности положительно связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. Позитивность гражданской идентичности обнаруживает совершенно неожиданные связи с отношениями татар к экономическим реалиям. В частности, она отрицательно связана с интересом к экономике, а также значимостью денег и собственностью.

Результаты корреляционного анализа отношений личности к экономическим реалиям у армян можно видеть в табл. 8.

Таблица 8

Взаимосвязь измерений социального капитала и отношения личности к экономическим реалиям в выборке армян (N = 111)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,07	0,07	0,06	-0,09
Значимость денег и собственности	0,15	-0,19*	-0,01	-0,13
Готовность к экономическому риску	-0,03	0,03	0,13	0,19*
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,23*	0,08	0,13	0,16+

Примечание: * $p < 0,05$; + взаимосвязь на уровне тенденции $p < 0,1$.

Взаимосвязи с отношениями к экономическим реалиям у армян демонстрируют такие компоненты социального капитала, как доверие, толерантность к представителям иных групп и позитивность гражданской идентичности. Доверие у армян связано с удовлетворенностью материальным благосостоянием. Из всех этнических групп только у дагестанцев обнаружена аналогичная связь. Толерантность к представителям иных групп у армян отрицательно связана со значимостью денег и собственности, аналогичная взаимосвязь была обнаружена у русских. Позитивность гражданской идентичности у армян, в отличие от татар, имеет положительные взаимосвязи с отношениями к экономическим реалиям. Выявлены положительные связи позитивности гражданской идентичности с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью уровнем материального

Таблица 9

Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке чеченцев (N = 106)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,40***	0,21*	0,01	0,12
Значимость денег и собственности	0,13	0,14	0,09	0,08
Готовность к экономическому риску	0,17+	0,16+	0,00	0,10
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,04	-0,13	0,11	0,06

Примечание: * $p < 0,05$; *** $p < 0,001$.
+ взаимосвязь на уровне тенденции $p < 0,1$.

благосостояния. Выраженность гражданской идентичности у армян (которая, как мы видели, невысока) не обнаруживает взаимосвязей ни с одним из показателей отношений к экономическим реалиям.

В таблице 9 можно видеть результаты корреляционного анализа измерений социального капитала у чеченцев с показателями их отношений к экономическим реалиям. Обращаясь к этой таблице, мы обнаруживаем, что с представлениями об экономических реалиях у чеченцев также связано доверие и общая толерантность. Умеренный и высокозначимый коэффициент корреляции обнаружен между доверием и интересом к экономике.

Однако особое внимание привлекает тот факт, что ни одна из характеристик гражданской идентичности у чеченцев не обнаружила взаимосвязей с представлениями об экономических реалиях. Такого корреляционного паттерна нет больше ни у одной группы респондентов. Если вернемся к табл. 2, в которой представлены средние значения всех показателей социального капитала, мы увидим, что значения показателей «силы» и «позитивности» гражданской идентичности у чеченцев низки. Мы полагаем, что они низки прежде всего вследствие политических и военных событий, развивающихся вокруг чеченского народа со времен его депортации Сталиным. Поэтому можно предположить, что действие социального капитала очень связано с социальными условиями — те компоненты социального капитала, которые вследствие внешних причин редуцированы и не выполняют одну из своих функций, не способствуют продуктивным экономическим установками и представлениям.

Как видно из табл. 10, все показатели социального капитала у дагестанцев демонстрируют взаимосвязи с отношением личности к экономическим реалиям. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировало доверие. Гражданская идентичность обнаружила несколько связей с экономико-психологическими характеристиками личности. Сила (выраженность) гражданской идентичности позитивно связана с удовлетворен-

Таблица 10

Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке дагестанцев (N = 129)

Отношение к экономическим реалиям	Общее доверие	Общая толерантность	Сила ГИ	Позитивность ГИ
Интерес к экономике	0,03	-0,01	0,06	0,01
Значимость денег и собственности	0,12	0,07	-0,04	-0,21*
Готовность к экономическому риску	0,27**	0,23*	0,13	0,00
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	0,31***	0,05	0,24**	0,17+

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.
+ взаимосвязь на уровне тенденции $p < 0,1$.

ностью уровнем материального благосостояния. С ним же взаимосвязана и позитивность гражданской идентичности, но на уровне тенденции. Позитивность гражданской идентичности продемонстрировала такой же корреляционный паттерн, что и у татар — отрицательную взаимосвязь со значимостью денег и собственности.

Таким образом, в целом действительно измерения социального капитала взаимосвязаны с отношениями к экономическим реалиям и экономическими представлениями у представителей различных этнических групп. В корреляционных связях прослеживаются как универсальные, так и культурно-специфические тенденции.

Обращая внимание на направление выявленных связей, мы видим, что на общей выборке все взаимосвязи компонентов социального капитала и различных отношений личности к экономическим реалиям положительны. Это означает, что социальный капитал способствует формированию позитивных по своей направленности экономических установок и представлений. Можно также предположить, что через влияние на экономические установки и представления социальный капитал воздействует на экономическую активность населения. При анализе взаимосвязей социального капитала и экономических представлений, отношений личности к экономическим реалиям среди представителей различных этнических групп практически все взаимосвязи также положительны. Мы говорим «практически», поскольку у русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это в своем роде «христианский» паттерн. Терпимость по отношению к другим, принятие других сопряжены с нестяжательством, отсутствием стремления обладать чем-то в ущерб другим. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана с отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары), либо наблюдаются положительные связи, в частности, толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев. Видимо, отношения толерантности и взаимопринятия создают такую атмосферу, в которой легче идти на экономический риск.

Другие отрицательные взаимосвязи, обнаруженные в исследовании, — это отрицательная связь позитивности гражданской идентичности с интересом к экономике у татар и отрицательная связь позитивности гражданской идентичности со значимостью денег и собственности у татар и дагестанцев. Природа этих корреляций труднообъяснима. По всей видимости, объяснение в данном случае следует искать не на групповом, а на личностном уровне.

Также обращает на себя внимание то, что характеристики гражданской (российской) идентичности у чеченцев (выраженность и позитивность гражданской идентичности), которые имеют очень низкие значения, не связаны с отношениями к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благосостоянием. Можно предполагать, что «снижен-

ные», «редуцированные» компоненты социального капитала оказывают слабое влияние на отношение личности к экономическим реалиям и ее экономические представления или не оказывают его вообще.

Таким образом, можно отметить как сходные, так и различные тенденции во взаимосвязях социального капитала и экономических представлений в различных этнических группах. Однако по направлению связей можно заключить, что социальный капитал способствует формированию «продуктивных» социально-экономических представлений, которые могут способствовать экономической активности граждан поликультурного государства и в конечном итоге — экономическому процветанию.

Выводы

1. Уровень доверия представителей шести этнических групп, проживающих в различных регионах России, довольно низок, и различия между этническими группами очень малы.

2. Представители всех этнических групп указывают на высокую для них значимость денег и собственности, при этом наиболее высокие показатели по данному параметру демонстрируют дагестанцы и татары. Однако высокие значения по данному показателю сочетаются с весьма умеренными показателями по параметру «интерес к экономике».

3. Большие различия между этническими группами наблюдаются по параметру «удовлетворенность материальным положением». Наибольшую удовлетворенность материальным положением отмечают татары и башкиры, проживающие в Республике Башкортостан. Наименьшую удовлетворенность материальным положением продемонстрировали народы, проживающие в Южном федеральном округе — армяне, дагестанцы и чеченцы.

4. У русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп», и значимости денег и собственности. По всей видимости, это своего рода «христианский» паттерн. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана с отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары — мусульманские народы центральной России), либо наблюдаются положительные связи, в частности, положительные связи толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев.

5. Наиболее «работающим» компонентом социального капитала, т. е. имеющим наибольшее количество взаимосвязей с отношениями личности к экономическим реалиям, является выраженность (сила) гражданской идентичности. Возможно, выраженность гражданской идентичности выступает одним из ведущих факторов социального капитала поликультурного государства.

6. Позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с готовностью к экономическому риску и

удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае природа связи довольно очевидна — индивид, имеющий позитивную гражданскую идентичность, готов идти на экономический риск, стремится к достижениям, поскольку он доверяет данному обществу и чувствует защищенность в нем.

Литература

1. *Бусова Н.А.* Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 1999. № 8.
2. *Журавлев А.Л., Курпейченко А.Б.* Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М., 2007.
3. *Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М., 2007.
4. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2008.
5. *Степаненко В.П.* Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 2.

7. Характеристики гражданской (русской) идентичности у чеченцев (выраженность и позитивность гражданской идентичности), которые имеют очень низкие значения, не связаны с отношениями к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием.

6. *Фукуяма Ф.* Доверие. М., 2006.
7. *Allik J., Reallo A.* Individualism-collectivism and social capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35 (1).
8. *Häuberer J.* Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation. Wiesbaden, 2011.
9. *Hofstede G.* Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values. Beverly Hills, CA, 1980.
10. *Inglehart R., Baker W.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65 (February: 19–51).
11. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112 (4).

Social Capital and Economic Beliefs of Russians¹

A.N. Tatarko

PhD in Psychology, associate professor at the Department of Organisational Psychology, Faculty of Psychology, Higher School of Economics

This paper describes an empirical research of a correlation between social capital and economic beliefs of research subjects of various Russian ethnic groups. The sample included more than 800 subjects: Russians, Armenians, Chechens, Dagestani, Tatars, and Bashkirs. The research revealed that in all ethnic groups indicators of social capital were related to the so-called 'productive' economic beliefs. There also are culturally universal and culturally specific features of the correlation between social capital and economic beliefs.

Keywords: social capital, trust, civil identity, economic attitudes, economic beliefs.

References

1. *Busova N.A.* Kul'turnye korni social'nogo kapitala // Sociologicheskie issledovaniya. 1999. № 8.
2. *Zhuravlev A.L., Kupreichenko A.B.* Ekonomicheskoe samoopredelenie: teoriya i empiricheskie issledovaniya. M., 2007.
3. *Lebedeva N.M., Tatarko A.N.* Cennosti kul'tury i razvitie obshchestva. M., 2007.
4. *Nureev R.M.* Ekonomika razvitiya: modeli stanovleniya rynochnoi ekonomiki. M., 2008.
5. *Stepanenko V.P.* Social'nyi kapital v sociologicheskoi perspektive: teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniya // Sociologiya: teoriya, metody, marketing. 2004. № 2.
6. *Fukuyama F.* Doverie. M., 2006.
7. *Allik J., Reallo A.* Individualism-collectivism and social capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35 (1).
8. *Häuberer J.* Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation. Wiesbaden, 2011.
9. *Hofstede G.* Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values. Beverly Hills, CA, 1980.
10. *Inglehart R., Baker W.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65 (February: 19–51).
11. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112 (4).

¹ The research was conducted with the assistance of the Russian Foundation for Basic Research, project № 10-06-00086-a (Impact of Sociocultural Factors on Economic Consciousness).